«XXI ҒАСЫР ЖАСТАРЫ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ: ШЫНДЫҒЫ МЕН БОЛАШАҒЫ»
тақырыбындағы білім алушыларға арналған халықаралық ғылыми-практикалық конференция
2023 жылдың 12 сәуір күні

Международная научно-практическая конференция «МОЛОДЕЖЬ И НАУКА XXI ВЕКА: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ»
для обучающихся
12 апреля 2023 года

International scientific and practical conference «YOUTH AND SCIENCE OF XXI CENTURY: REALITIES AND PROSPECTS»
for students
April 12, 2023

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

ESIL UNIVERSITY

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

тақырыбындағы білім алушыларға арналған
халықаралық ғылыми-практикалық конференция
2023 жылдың 12 сәуір күні

Международная научно-практическая конференция

«МОЛОДЕЖЬ И НАУКА XXI ВЕКА: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ»

для обучающихся
12 апреля 2023 года

International scientific and practical conference

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

for students
April 12, 2023

Астана 2023

УДК 001
ББК 72
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, 2023. – 583 б. // Астана: ИПЦ «Esil University», 2023. – 583 с.

ISBN 978-601-7625-39-9

В сборник включены материалы касательно актуальных проблем социально-экономического развития Казахстана и его партнеров, в частности охвачены следующие аспекты: актуальные проблемы развития национальных экономик, современные вызовы в управлении фирмой, тренды развития финансовых рынков, актуальные направления модернизации бухгалтерского учета, аудита и оценки.

Отдельные публикации посвящены тенденциям развития отраслевых рынков, проблемам в социальной сфере современной экономики, исследованию возможностей для развития устойчивого туризма и правовым вопросам в контексте развития современного общества. Отдельное внимание уделено информационным технологиям как основе для развития цифровой экономики и актуальным вопросам в области гуманитарных наук.

Материалы сборника предназначены для студентов, магистрантов, а также для специалистов, занимающихся исследовательской деятельностью по различным направлениям науки

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

ISBN 978-601-7625-39-9

© «Esil University» мекемесі, 2023
© «Esil University» БПО, 2023

ПЛЕНАРЛЫҚ МӘЖІЛІС / ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

ПРИВЕТСТВЕННОЕ СЛОВО
Ректора «Esil University», доктора экономических наук, профессора
Таубаева Аяпбергена Алданаевича

Головинова А.В.,
студент 4 курса специальности «Информационные системы»
Научный руководитель: ***Касенова Л.Г.****, к.п.н., асс. профессор,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

СОЦИАЛЬНАЯ СЕТЬ ДЛЯ ЛЮБИТЕЛЕЙ КНИГ «BOOK SWAP»

Аннотация. *Приложение «Book Swap» - это мобильное приложение, разработанное для помощи обмена бумажными книгами. Оно позволяет пользователям размещать фотографии книг, которыми они хотят поделиться, и просматривать профили других пользователей, чтобы выбрать книги для обмена. Book Swap был разработан с использованием фреймворка Flutter для языка программирования Dart и базой данных Firebase. Включает функции, такие как регистрация, вход, обмен сообщениями и поиск книг. Приложение также способствует экологической осознанности, путем сокращения отходов прочитанных бумажных книг и уменьшением производства бумаги для печати новых книг.*

Исследование, проведенное в данной работе, показало положительное влияние обмена книгами на окружающую среду, а также финансовые преимущества для пользователей.

Книги считаются настоящим кладезем знаний и неотъемлемой частью нашей культуры уже несколько веков. Сегодня мы живем в эпоху технологий, где электронные книги становятся все более популярными, их простота использования и возможность сократить потребление бумаги делают их более доступными. Но даже с таким удобством и технологическим прогрессом, многие продолжают ценить бумажные книги [1]. Есть несколько причин, по которым бумажные книги по-прежнему ценятся в современном мире:

– Ностальгия: для многих людей бумажные книги возвращают воспоминания о детстве или более ранних временах и вызывают чувство комфорта.

– Осязаемость: Бумажные книги предлагают тактильные ощущения, которые цифровые книги не могут передать. Многим людям нравится ощущение книги в руках, запах страниц и эстетика книжной полки, заполненной книгами.

– Долговечность: в отличие от цифровых книг, для доступа к бумажным не требуется электронное устройство или подключение к Интернету, питание от сети или батарей. При надлежащем уходе они могут прослужить много лет.

– Удобочитаемость: некоторые люди предпочитают читать бумажные книги, потому что им легче воспринимать печатный текст, чем электронный.

Однако, производство новых книг, как и любой другой продукции, требует большого количества ресурсов и энергии, что приводит к серьезным экологическим проблемам [2]. Чтобы снизить негативное влияние на окружающую среду люди могут обмениваться бумажными книгами вместо того, чтобы печатать новые. Это не только помогает снизить потребление бумаги, но и способствует перераспределению книг, что может помочь сделать чтение доступным для тех, кто не может себе позволить новые книги.

В связи с этим возникает необходимость в новом, удобном и доступном для всех способе обмена книгами.

Приложение "Book Swap" - это платформа для обмена книгами, разработанная с целью предоставить пользователям более удобный и доступный способ общения и обмена книгами. Оно было создано с особенным вниманием к конфиденциальности и безопасности данных пользователей. В «Book Swap» большое внимание уделено защите от цензуры. Приложение предлагает уникальное и инновационное решение для книголюбов – функция с использованием ISBN. Мобильное приложение призвано сделать процесс обмена бумажными книгами легким, приятным и доступным для всех.

Также это мобильное приложение предоставляет пользователям уникальную возможность общаться друг с другом, обмениваться книгами и устраивать встречи в реальной жизни, всего лишь нажимая несколько кнопок на своем телефоне. "Book Swap" предоставляет безопасное и удобное место для общения и обмена книгами для всех любителей чтения.

Одним из главных преимуществ приложения "Book Swap" является возможность получения книг без необходимости покупки новых экземпляров или посещения библиотек. Достаточно найти нужную книгу в приложении и запросить ее у других пользователей. Если вы желаете отдать свою книгу, то вы можете просто выставить ее на обмен, и другие пользователи смогут связаться с вами и запросить ее.

Однако, не только возможность получения новых книг делает приложение "Book Swap" актуальным и полезным. В свете растущей экологической осознанности, обмен книгами может сыграть важную роль в сохранении окружающей среды. Обмен книгами позволяет использовать уже существующие книги вместо покупки новых, что позволяет ответственно подходить к экологии, а также экономить финансы.

Ниже приведен краткий список, почему мобильное приложение Book Swap актуально в наши дни:

– Поощряет чтение: позволяя пользователям обмениваться книгами, приложение поощряет чтение, что способствует развитию грамотности

– Экономия места: Обмен книгами помогает пользователям очистить свои книжные полки и освободить место для новых книг без необходимости выбрасывать старые.

– Экономия денег: получать доступ к новым книгам без необходимости их покупки.

– Способствует развитию сообщества: Обмен книгами объединяет людей, разделяющих любовь к книгам, и создает сообщество книголюбов.

– Удобство: Приложение позволяет пользователям легко просматривать книги и обмениваться ими с другими, устраняя необходимость в физических книжных магазинах или библиотеках.

– Экологичность: Обмен книгами способствует повторному использованию книг и помогает сократить количество отходов, а также помочь сэкономить ресурсы, которые были бы использованы при печати новых книг.

Простой и красивый интерфейс приложения «Book Swap» сделает обмен книгами еще приятней и удобней. Главное меню приложения, которое называется Home, содержит две кнопки: Offer a book и Find a book.

Offer a book - переходит на вкладку Profile, где можно добавить книгу, которую пользователь хочет обменять. Возможно добавить книгу двумя способами: первый

способ заключается в том, чтобы написать название книги и из предложенного списка выбрать наиболее похожую на книгу, которую готов обменять пользователь. Второй способ заключается в том, чтобы отсканировать штрих-код ISBN с задней стороны книги, и книга автоматически найдется. Таким образом, пользователи могут быть уверены, что все данные о книгах будут актуальными.

Find a book - переходит на вкладку, где опубликованы все книги, которые пользователи выкладывали в сеть. На этой вкладке можно выбрать жанр книги, ввести название или автора, выбрать город, в котором хочет искать книгу. Пользователи могут фильтровать книги, чтобы найти те, которые находятся в их городе. Например, если пользователь находится в Астане, он может указать город Астана в фильтрах, и на главной странице будут отображаться только те книги, которые находятся в Астане.

Когда пользователь нашел книгу, которую хочет получить путем обмена, он нажимает на кнопку Swap и переходит в диалог с тем пользователем, который выставил эту книгу. Таким образом, приложение позволяет пользователям быстро и легко обмениваться книгами

Мобильное приложение "Book Swap" для обмена книг - это инновационное решение, которое поможет пользователям больше читать и грамотно развиваться, общаться и знакомиться с книголюбами, поможет сократить количество отходов, а также сохранит финансы многим читателям. О каждом пункте подробно:

1. Способствует чтению и грамотности: программы обмена книгами поощряют людей к чтению, делая книги более доступными. Делясь книгами с другими, люди с большей вероятностью откроют для себя новые книги и новых авторов, а также продолжат читать и исследовать книжный мир.

2. Создает сообщество: обмен книгами объединяет людей, которые любят читать книги. Участвуя в программе обмена книгами, люди могут общаться с другими людьми, разделяющими их интересы, участвовать в дискуссиях и заводить новые дружеские отношения.

3. Сокращает количество отходов: Программы обмена книгами - это хороший способ сократить количество отходов и способствовать вторичной переработке. Обмениваясь книгами вместо покупки новых, частные лица могут помочь сократить количество отходов, образующихся при производстве новых книг, а также сохранить книги в обращении и уберечь их от свалки.

4. Расширяет доступ к книгам: Программы книгообмена расширяют доступ к книгам, особенно в сообществах, где доступ к книгам и библиотекам может быть ограничен. Обмениваясь книгами, отдельные лица могут гарантировать, что книги будут доступны тем, у кого, возможно, нет средств для покупки новых книг.

Список используемой литературы:

1 Stora Enso’s Jonathan B. Which do you prefer: an e-book or physical book. 2022. – P.15.

2 Мировая статистика: The world counts // https://www.theworldcounts.com/challenges/consumption/other-products/environmental-impact-of-paper (дата обращения 30.03.2023.)

***Дилимбетова Ф.Б.**, **Балабекова М.Ө.**,*
студенты 3 курса специальности «Финансы»
*Научный руководитель: **Алина Г.Б.**,*
к.э.н., ассоциированный профессор,
Учреждение «Esil University», г. Астана

РАЗВИТИЕ ИСЛАМСКОГО БАНКИНГА В КАЗАХСТАНЕ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация

За последние годы исламские банки стали играть значимую роль в мировой экономике. В статье рассматриваются ключевые особенности исламского банкинга. Дается краткая характеристика степени развития исламских банков в Республике Казахстан на современном этапе. Рассмотрен зарубежный и отечественный опыт, и на его основе проведен сравнительный анализ исламского банкинга в Казахстане и зарубежных странах.

В наши дни исламский банкинг является довольно новым направлением. Исламские банки привлекли внимание всего мира в период мирового финансового кризиса, который приходился на 2007-2009 гг., потому что именно исламские банки показали надежность и устойчивость, показали рост и прибыль, в то время, как крупнейшие мировые финансовые институты терпели провал и были подвержены банкротству. Исламским банком является банк второго уровня, осуществляющий банковскую деятельность, которая предусмотрена Законом РК «О банках и банковской деятельности», на основании лицензии уполномоченного органа. Также исламские банки не имеют права получать вознаграждение в виде процентов, обещать возврат инвестиционного депозита или доход по нему, кредитовать или финансировать деятельность, которая связана с производством и продажей табачной, алкогольной продукцией, оружием, игорным бизнесом, а также другие виды предпринимательской деятельности, финансирование которой запрещается Советом по принципам исламского финансирования (рисунок 1).

Рисунок 1 – Основные принципы исламского финансирования.
Примечание: составлено авторами на основании источника [1].

К основным принципам исламского финансирования относятся:

- «риба» – запрет на ставки процента;
- «гарар» - запрет на предумышленный риск, который выходит за рамки необходимого, и неопределенность в контракте;
- «майсир» - запрет на спекулятивное поведение;
- запрет на накопление денежных средств;
- «харам» - запрет инвестиций в определенные виды деятельности, например: табачная, алкогольная продукция, оружие, развлечения и азартные игры;
- а также, разделение прибылей и убытков.

В настоящее время исламский банкинг очень хорошо развивается в Казахстане. Правительством Республики Казахстан были утверждены 2 Дорожные карты:

1. «Дорожная карта развития исламского финансирования до 2020 г.» от 29 марта 2012 года;
2. «Мастер план исламских финансов для Республики Казахстан на 2020-2025 годы».
3. На территории Республики Казахстан на сегодняшний день действует 2 исламских банка (рисунок 2).

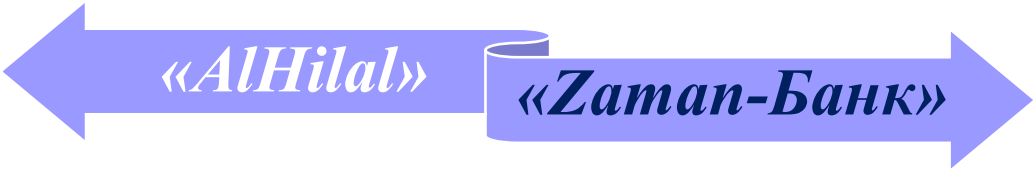


Рисунок 2 – Исламские банки Казахстана
Примечание: составлено авторами на основании источника [2].

Первый в Республике Казахстан и в целом в СНГ исламский банк АО «AlHilal» (2010 г) и АО «Zaman-Банк», который прошел модификацию в форме преобразования в исламский банк, и в августе 2017-го получил лицензию Национального Банка Республики Казахстан и был переименован в АО «Исламский банк «Zaman-Банк».

Исламский банкинг развивается не только в Казахстане, но и во всем мире. Далее в таблице 1, мы рассмотрели и сравнили развитие исламского банкинга в Германии, Казахстане и Турции.

Таблица 1 – Сравнение зарубежного и отечественного опыта в развитии исламского банкинга

Германия	**Казахстан**	**Турция**
В 2015 году в Германии открылся первый исламский банк KT Bank AG	В Казахстане есть 2 исламских банка: «AlHilal» и «Исламский банк «Zaman-Банк	Исламских банков в Турции 6: Türkiye Emlak Katılım Bankası (Emlak Bank), “Albaraka” и “Kuveyt Türk Bank”, “Türkiye Finans”, “Vakıf Katılım” и “Ziraat Katılım”
Клиентами могут стать представители малого и среднего бизнеса, торговцы недвижимостью	Клиентами могут быть все желающие	Клиентами могут быть все желающие
1 исламский банк из 1800 банков в стране	Объем активов исламских банков составляет всего 0,26% от всех активов банковской системы	Составляют от 5 до 7% от общего числа банков
5 филиалов в стране: Берлине, Франкфурте, Мангейме, Кёльне, Мюнхене	5 филиалов в стране: 2 филиала в Алматы, по одному филиалу в Астане, Экибастузе, Шымкенте	1400 филиалов исламских банков
Инвесторов привлекли из стран Персидского залива (Оман, Объединённые Арабские Эмираты, Саудовская Аравия, Катар, Бахрейн, Кувейт)	Инвесторами исламских банков являются Abu Dhabi Commercial Bank (ADCB), ADCB Group – Mubadala Investment Company, а также Исламская корпорация по развитию частного сектора (ICD)	Три турецких исламских банка работают с привлечением турецкого капитала, три на базе исключительно иностранного капитала
Исламское финансирование недвижимости имеет вид двойной покупки и продажи, а следовательно, надо дважды уплачивать налоги на приобретение земельного участка. Поэтому финансирование становится дороже	-	-
Kuveyt Türk закладывает основы в Германии с 2004 года	В 2007 году - исламские банки начали внедряться в рынок Казахстана. В 2009 году - в Казахстане был принят закон об исламской банковской деятельности. В 2010 году - в Казахстане появился первый исламский банк - «AlHilal» - с представительствами в Алматы и Астане.	Первые исламские банки в Турции появились еще в 1980-х годах
Лицензию выдает Федеральной службы финансового надзора	Лицензию выдает Агентство Республики Казахстан по	Выдает лицензии на банковскую и финансовую деятельность –

	регулированию и развитию финансового рынка	Агентство Банковского регулирования и надзора (BRSA)
Общие активы KT Bank почти удвоились с 65,5 млн долларов США в 2015 году до 130 млн долларов США	Сумма активов исламских банков на конец апреля 2022 года достигла 51,7 млрд тг, при увеличении на 32,6% за год.	Турецкие исламские банки владеют активами на общую сумму около 45 млрд долларов США
Примечание: составлено авторами.		

Как мы можем заметить из таблицы 1, в 2015 г. в Германии открылся первый и на сегодняшний день единственный исламский банк KT Bank AG, в Казахстане действует 2 исламских банка: «AlHilal» и «Исламский банк «Zaman-Банк», а в Турции в настоящее время действует 6 исламских банков: Türkiye Emlak Katılım Bankası (Emlak Bank), “Albaraka” и “Kuveyt Türk Bank”, “Türkiye Finans”, “Vakıf Katılım” и “Ziraat Katılım”. Клиентами исламских банков в Германии могут быть только представители малого и среднего бизнеса, а также торговцы недвижимости. В то время, как в Казахстане и Турции клиентами исламских банков могут быть все желающие, в том числе и немусульмане.

В Германии действует 5 филиалов KT Bank AG в таких городах, как: Берлин, Франкфурт, Мангейм, Кёльн, Мюнхен. В Казахстане функционируют 5 филиалов АО «AlHilal» и АО «Исламский банк «Zaman-Банк», они расположены в Астане, Алматы, Экибастузе и Шымкенте. А в Турции насчитывается 1400 филиалов по всей стране. В Германии исламское финансирование недвижимости имеет вид двойной покупки и продажи, а следовательно, надо дважды уплачивать налоги на приобретение земельного участка. Поэтому финансирование становится дороже [3]. В Казахстане и Турции такого финансирования недвижимости на вид двойной покупки и продажи не наблюдается.

Общее количество активов KT Bank почти удвоились с 65,5 млн долларов США в 2015 году до 130 млн долларов США в 2016 году [4]. В Казахстане сумма активов исламских банков на конец апреля 2022 года достигла 51,7 млрд тг, при увеличении на 32,6% за год [5]. А турецкие исламские банки владеют активами на общую сумму около 45 млрд долларов США [6].

Таким образом, исламский банкинг становится все более популярным на территории Казахстана и всего мира. Развитие исламских банков в Казахстане является одним из приоритетных направлений развития финансовой системы страны.

Проанализировав исламские банковские системы трех стран следует отметить преимущества и недостатки, в части клиентоориентированности, уровня привлеченности инвестиции и активов исламских банков. Основной целью исламских банковских систем является повышение экономики страны и благосостояния народа.

Для достижения успешных результатов, необходимо распространение информации исламского банкинга, расширение сети филиалов и создание новых банков, а также предложение новых продуктов и услуг для клиентов.

Список используемой литературы:

1. Алина Г. Б. Исламские финансовые инструменты: Учеб. Пособие/ Г. Б. Алина. – Астана: Изд. КазУЭФМТ, 2014. - С.19
2. Статья Алина Г.Б., Оразбаева А.Г./ Развитие исламского банкинга в Казахстане: тенденции, проблемы и перспективы/ Сборник - Международной научно-практической конференции 24-25 ноября 2021г., г. Оренбург// 2021г. - С.27-32
3. Интернет источник: https://golosislama.com/news.php?id=3663
4. Интернет источник: https://www.facebook.com/iaibworld/posts/933734846774702/
5. Интернет источник: https://www.zakon.kz/4974609-aktivy-islamskih-bankov-kazahstana.html
6. Интернет источник: https://mk-turkey.ru/economics/2018/10/31/ar-turciya-namerena-stat-islamsk.html

Мендигали А.М.
Студент 3 курса специальности «Экономика»
Научный руководитель:
Замбинова Г.К. *к.э.н, доцент,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК

Аннотация. *В статье проведён анализ проблемы развития национальной экономики Казахстана. На основе анализа сформулированы выводы и рекомендации.*

Единственной причиной текущего кризиса является сильнейшая сырьевая зависимость казахстанской экономики. Власти так и не смогли диверсифицировать экономику в «тучные» годы высоких цен на нефть. Для решения этой фундаментальной проблемы необходимо концептуально поменять подходы

Первопричиной отсутствия диверсификации стало «ресурсное проклятие». В период высоких цен на нефть нас буквально заливало нефтедолларами, в результате власти расслабились и перестали реформировать экономику. Хуже того, в это время произошел откат от рыночных принципов развития, и в стране был построен полноценный государственный капитализм с некоторыми элементами социализма.

Когда поток нефтедолларов в страну иссяк, власти спохватились и фактически заново стали осуществлять структурные реформы, чтобы вылечить системные заболевания государства (так было сказано в Плане нации – 100 конкретных шагов). По моему мнению, эти структурные реформы не приведут к желаемым результатам, поскольку существуют нерешенные концептуальные проблемы, из-за которых государство не смогло осуществить реформы в прошлом.

Я считаю, в Казахстане есть **четыре базовые проблемы**, мешающие реформированию нашей экономики.

- *отсутствие политической конкуренции;*
- *построение «социального» государства в ущерб конкурентоспособности страны и бизнеса;*
- *государственный капитализм;*
- *«ручное управление» экономикой.*

Отсутствие политической конкуренции

В стратегии «Казахстан 2050» говорится, что только путем политической либерализации можно модернизировать страну и сделать ее конкурентоспособной. Я полностью согласен с этим заявлением, однако считаю, что полную политическую либерализацию надо было сделать, как говорится, еще вчера.

Повторюсь, в тучные годы наше правительство не смогло реформировать экономику, и при нём произошел откат от рыночных отношений. Теперь, уже в кризисные времена, те же самые люди проводят те же самые реформы, и не видно никакого коренного изменения в подходах.

Коренная модернизация страны невозможна без соблюдения двух условий:

- ***Во-первых,*** *должна быть ответственность за ошибочные и неудавшиеся реформы;*

- Во-вторых, *модернизация невозможна без конкуренции идей и экономических политик, а также различных подходов к развитию страны.*

Оба этих условия осуществимы только при наличии здоровой политической конкуренции в стране. Если бы у нас были две равновесные партии с конкурирующими взглядами на развитие страны (как, например, в США), и выигравшая выборы партия могла назначать свое правительство, уверен, как только грянул кризис, текущее правительство было бы отправлено в отставку, и вместо него пришло бы полностью новые по-настоящему мотивированные люди с новыми идеями. В свою очередь, перешедшая в оппозицию партия однозначно бы не дала расслабиться новому правительству.

Сегодня авторитет главы государства как никогда высок и непоколебим, что должно сильно облегчить политическую либерализацию. В текущих кризисных условиях, чтобы ускорить процесс, возможно, целесообразно на первом этапе искусственно создать две равновесные партии с конкурирующими экономическими программами.

«Ручное управление» экономикой и отсутствие экономической политики на перспективу

«Ручное управление» ухудшает ситуацию

Антикризисные меры, предложенные на расширенном заседании правительства 10 февраля, еще раз показали, что управление экономикой остается в ручном режиме. По моему мнению, это может привести к снижению роста экономики и к увеличению долларизации депозитов. Также постоянное изменение инвестиционной политики ЕНПФ наносит большой вред развитию фондового рынка. В целом считаю, что последние антикризисные меры не соответствуют среднесрочной экономической политике, которую необходимо проводить в текущей ситуации. Более подробные пояснения смотрите **здесь**.

Качество программных экономических документов остается на крайне низком уровне. Исполнение этих документов – еще хуже. Так, совместное заявление правительства и Нацбанка РК об основных направлениях экономической политики на 2015 изначально было оторвано от реальности, и затем его пункты по большей части не были исполнены.

Денежно-кредитная политика Казахстана до 2020 (утверждена Нацбанком в апреле 2015) и концепция развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 (утверждена правительством в августе 2014) изначально вызывали много серьезных вопросов и возражений, которые экономические власти просто проигнорировали. На сегодня оба документа практически полностью не соответствуют реальности.

Бюджет страны непрерывно и иногда очень существенно изменялся в течение года, но в результате был «успешно» выполнен к концу 2015. До сих пор мы не увидели вызывающую доверия политику по дедолларизации депозитов.

Плохие экономические перспективы

В краткосрочной перспективе, при сохранении текущего низкого уровня цен на нефть, не видно драйверов роста в нашей экономике. Хуже того, ситуация усугубляется тем, что из-за отсутствия доверия к экономической политике Нацбанк и правительство вынуждены проводить жесткую политику, снижая ликвидность в тенге, поддерживая высокие процентные ставки, сокращая госрасходы.

В среднесрочной перспективе (при низких ценах на нефть) улучшение экономической ситуации возможно только за счет:

- *снижения уровня долларизации депозитов;*
- *смягчения денежно-кредитной политики Нацбанка (снижение процентных ставок и увеличение кредитования экономики);*
- *увеличения государственных расходов.*

Однако это может произойти только при условии проведения разумной монетарной и фискальной политики экономическими властями. Для снижения процентных ставок по кредитам будут важны снижение инфляции и инфляционных ожиданий со стороны населения и бизнеса.

Нужен ясный документ по экономической политике

Нам срочно нужны документы по экономической политике и развитию финансового сектора на ближайшие три года. У экспертов сейчас отсутствует цельное понимание, как двигаются экономические власти в этих направлениях. Предлагается, чтобы проекты этих документов были опубликованы и обсуждены экспертной среде.

Документ по экономической политике должен объединять главные мероприятия и прогноз ключевых показателей по денежно-кредитной и налогово-бюджетной политикам с точки зрения:

- *базового сценария: цены на нефть окажутся на текущем уровне;*
- *негативного сценария – цены на нефть упадут* ***до $20 за баррель****.*

При этом, на ближайшие три года основными целями экономической политики должны быть снижение уровня долларизации депозитов; переход от жесткой политики к её смягчению и увеличение государственных расходов для стимулирования роста экономики.

Для повышения ответственности такой документ должен быть утвержден в парламенте. Также необходимо внедрить ежегодную отчетность правительства и Нацбанка о выполнении мер, предусмотренных экономической политикой. Ведь сегодня все забыли, что ключевые документы по экономической политике не были выполнены и во многом были ошибочны. При этом никто не понес за это ответственности.

Подотчётность и независимость Нацфонда, Нацбанка, и статистики

С точки зрения прозрачности, подотчётности, и обязательности исполнения экономической политики и госбюджета важно отметить, что он не отражает всех доходов и расходов государства. То есть часть госдоходов и расходов находится вне контроля парламента. К примеру, в 2015 Нацфонд и Нацбанк профинансировали ФНБ «Самрук-Казына» **на 1,5 трлн тенге.** Такое финансирование не было запланировано заранее ни в одном правительственном документе, однако вливание столь значительной суммы однозначно оказало большое влияние на экономику страны и на курс нацвалюты и инфляцию.

Необходимо, чтобы правительство как можно быстрее перешло на консолидированный бюджет, как уже много лет рекомендует МВФ. В этом случае в госбюджете, утверждаемом парламентом, должны будут учитываться абсолютно все поступления и использования денег Нацфонда, а также всё финансирование госрасходов и инвестиций со стороны Нацбанка. Это сделает госбюджет и экономическую политику полноценными, прозрачными и подотчетными всему обществу.

С точки зрения исполнения экономической политики крайне важна независимость Нацбанка от исполнительной власти. Факты показывают, что зависимость существует. В частности, в 2015 Нацбанк купил у ФНБ «Самрук-Казына» **10% акций НК КМГ.** По моему мнению, эта операция противоречит мандату Нацбанка и вредит проведению разумной денежно-кредитной политики. Предлагается сделать Нацбанк подотчётным только парламенту, что значит независимость от исполнительной власти, прозрачность и подотчётность всему обществу.

Для построения адекватной экономической политики необходима полноценная и вызывающая доверие государственная статистика. К сожалению, на сегодня она не вызывает доверия.

Необходимо кардинальное реформирование государственной статистики для обеспечения адекватного отражения процессов, происходящих в экономике. Для этого Комитет по статистике должен быть по-настоящему независимым от правительства, чтобы устранить конфликт интересов. Нужно жестко пресекать попытки чиновников влиять на информацию, передаваемую в статистическое ведомство, вплоть до уголовного преследования за склонение к ее искажению.

Опять виноваты нефтедоллары

Эта базовая проблема тоже связана с «ресурсным проклятием». В эпоху года высоких цен на нефть государство взяло на себя слишком высокие социальные обязательства. В развитых странах социальные расходы оплачиваются с заработанных (несырьевых) доходов госбюджета. Наши же власти, одурманенные мощным потоком нефтедолларов, решили, что так будет всегда, и стали оплачивать сильно завышенные соцобязательства за счет богатств, данных нам природой.

Сегодня, когда наши природные богатства сильно обесценились и поток нефтедолларов иссяк, государство внезапно обнаружило, что у него недостаточно других доходов, чтобы оплачивать взятые на себя социальные обязательства. В результате мы быстро стали проедать нашу заначку – Нацфонд.

Теперь, когда вдруг оказалось, что низкие цен на нефть – это надолго, власти встали перед серьезной дилеммой. Поскольку в хорошие времена не получилось диверсифицировать экономику, никто не ожидает, что в кризисных условиях несырьевой бизнес сможет быстро вырасти и дать необходимые доходы в госбюджет для оплаты социальных расходов. Учитывая, что Нацфонд не бесконечен, у правительства остается только два варианта - плохой и очень плохой. Первый вариант – это снижение социальных обязательств. Второй – это перекладывание социальной нагрузки с государства на бизнес и официально работающее население.

Снижение социальных обязательств – это плохо

Первый вариант – самый очевидный, мне нравится сравнивать его с греческим. Греция, имея слаборазвитую экономику, тоже захотела выплачивать завышенные социальные обязательства на уровне гораздо более развитых соседей. Греческие власти, в отличие от казахстанских, оплачивали эти обязательства в кредит, быстро увеличивая государственный долг. В конце концов, мировой финансовый кризис взорвал этот пузырь, и греческая экономика очень жестко приземлилась. Только титанические усилия ЕС не дали случиться экономической катастрофе.

Вероятность катастрофы в Греции еще присутствует, однако ситуация значительно улучшилась. Произошло это только тогда, когда греческие власти, наконец, решились сбалансировать свои социальные обязательства с доходами бюджета. То есть они пошли на очень непопулярные меры, такие, как снижение пенсий, зарплат госслужащих и всех социальных выплат населению. Был увеличен пенсионный возраст и принят ряд других похожих мер.

Снижение социальных расходов государства – это плохо. Это приводит к снижению благосостояния населения, что оборачивается социальным недовольством, волнениями и беспорядками (что мы наблюдали в Греции). Однако в долгосрочном плане другого выхода для Казахстана нет. Как только закончится наша нефтедолларовая заначка в Нацфонде, все равно придется это сделать, иначе наступит экономическая катастрофа.

В этом контексте интересно отметить, что наши власти призывают население жить по средствам, однако сами увеличивают социальные расходы, ускоряя, таким образом, поедание Нацфонда.

Перекладывание социальной нагрузки – это очень плохо

Судя по всему, правительство понимает, что если низкие цены на нефть продержатся долго, Нацфонд достаточно скоро закончится, и наступит непременная расплата. Поэтому, чтобы отдалить такой печальный исход, оно решило переложить часть социальной нагрузки с государства на бизнес и официально работающее население.

Вспомните, сколько усилий и ресурсов было потрачено, когда высокопоставленные чиновники разъезжали по всей стране и подписывали с частными компаниями меморандумы о том, что те не будут сокращать рабочий персонал в трудные времена. Для всех госкомпаний и государственных органов «сокращение штата» - это до сих пор запрещенное выражение.

Судя по всему, наши чиновники не понимают азбучных финансовых истин: если в кризисное время у компании падают доходы, то нужно сокращать расходы, а зарплаты – это обычно крупнейшая статья расходов. То есть, если компания не будет сокращать штат, то очень скоро она не сможет платить зарплату вообще.

Однако крупнейшей ошибкой правительства является решение о том, чтобы в самый разгар кризиса повысить социальные налоги на бизнес и официально работающее население, которые и так еле-еле концы с концами сводят.

Так, в Казахстане будет внедряться новый условно-накопительный компонент пенсионной системы. С 1 января 2018 компания-работодатель будет перечислять из фонда оплаты труда дополнительные **5%.**

Помимо этого, принято решение о внедрении обязательного медицинского страхования. Общий размер новых взносов для компаний окончательно составит **5%** (**2%** – в 2017, **3%** – в 2018, **4%** – в 2019 и с 2020 – **5%**). На эти же цели с зарплаты каждого работника будут взиматься дополнительные **2%** (с 2019 – **1%**, с 2020 – **2%**).

Повышая социальные налоги, правительство показало, что оно, помимо прочего, не знает азбучных экономических истин, которые говорят, что повышение налогов в кризисное время приводит к снижению роста экономики (если она еще растет) или к ускорению её падения (если экономика падает). При увеличении налоговой нагрузки все больше бизнеса и работающего населения будут уходить в тень. В результате, рост ставки налога, в конце концов, приведет к снижению налоговых доходов госбюджета, и правительству будет нечем покрывать свои завышенные социальные обязательства.

Что делать?

Прежде всего, стране надо сместить фокус на построение не социального, а конкурентоспособного государства.

Создается впечатление, что наши власти не понимают, что рыночная экономика, интегрированная в глобальный рынок, циклична и неизбежно подвержена внешним и внутренним шокам. И чем меньше национальная экономика по размеру, тем выше эти риски. В такой ситуации непременно будут случаться периодическое повышение безработицы и снижение благосостояние населения. В таких условиях избыточная или неправильно построенная система социальной защиты снижает эффективность и конкурентоспособность экономики, что может привести к катастрофическим результатам.

Помимо этого, избыточная или неправильно построенная система социальной защиты снижает конкурентоспособность бизнеса. В условиях глобализации и открытости рынков экспортное конкурентное преимущество будут иметь компании из стран с более эффективным и гибким рынком труда.

Есть международные исследования, показывающие, что когда завышенные затраты на соцзащиту тяжелым бременем ложатся на плечи компаний в виде социальных налогов и отчислений, резко падает их конкурентоспособность. Одним из примеров указывается автомобильная промышленность США. По мнению исследователей, неудачи этого сектора экономики США связаны не с их неэффективностью как производителей, а с тем, что на них «висит» слишком большая нагрузка социальных обязательств.

Я считаю, что в наших условиях, как один из ряда возможных вариантов, мы можем использовать подход, предлагаемый нобелевским лауреатом **Джозефом Стиглицом.** Он безусловный «рыночник» и считает, что между развитием рыночных отношений и социальной защитой нет серьёзных противоречий. По его мнению, проблема только в правильности построения системы социальной защиты так, чтобы она не тормозила, а развивала конкурентоспособность страны. Для этого эксперт предлагает использовать механизмы аналогичные рыночному страхованию. Однако использовать их должно государство, а не сам рынок или работодатели. В этом варианте преимущество Казахстана в том, что у него уже есть очень неплохой страховой фонд – Нацфонд, который создавался именно для использования в эру низких цен на нефть.

Для построения не социального, а конкурентоспособного государства, нам срочно нужно решать **три задачи:**

- коренным образом пересмотреть принципы социальной защиты и социального страхования так, как, например, рекомендует Стиглиц;

- кардинально пересмотреть принципы использования Нацфонда;

- пересмотреть государственные расходы и инвестиции так, чтобы они шли только на социальные расходы (кардинально пересмотренные) и на меры по повышению конкурентоспособности частного бизнеса и всей экономики в целом.

Эффективное использование средств – ключ к росту

Прежде всего, необходимо прекратить инвестиции из Нацфонда и госбюджета, направленные на диверсификацию и индустриализацию экономики (включая финансирование агробизнеса). Вместо этого государство должно сконцентрироваться на создании максимально благоприятной среды для привлечения частных инвестиций в диверсификацию.

Необходимо прекратить государственное субсидирование в любом виде.

Субсидирование процентной ставки по кредитам показывает неадекватность нашей денежно-кредитной политики, которая должна была обеспечивать доступность кредитов за счет низкой ставки рефинансирования и роста монетизации экономики.

Прямое субсидирование любого частного бизнеса приводит к искажению в рыночной мотивации, развитию у реального сектора экономики бюджетного иждивенчества и к снижению конкурентоспособности. Из-за ограниченности госфинансирования любое субсидирование может быть распределено только среди очень небольшого круга компаний, что немедленно приведёт к росту коррупции.

Правительство должно акцентировать работу на создании общих условий конкурентоспособности в издержках, создании серьезного конкурентного преимущества в качестве трудовых ресурсов,

максимальном снижении транзакционных издержек ведения бизнеса, радикальной модернизации ключевых институтов. Вместо субсидирования для избранных необходимо использовать налоговое стимулирование для всех участников определённого сектора экономики.

Правительству необходимо прекратить искусственным путем сдерживать безработицу и искажать статистику по ней. В этом случае на первый план выходят адресные элементы соцзащиты: материальная помощь по безработице, помощь в поиске работы, сохранение уровня медицинского обслуживания, а также помощь в сохранении единственного жилья в случае ипотеки или аренды. При этом важно, чтобы трудоспособные безработные не превращались в иждивенцев.

Дополнительное финансирование из Нацфонда (с целью стимулирования роста экономики) должно идти не на строительство социально-значимых (и особенно имиджевых) проектов, а направляться только на строительство инфраструктуры, которая повышает эффективность и конкурентоспособность частного бизнеса. Под инфраструктурой понимается широкое определение, включая образование и науку.

За счет устранения ненужных госрасходов, системы субсидирования, госинвестиций на индустриализацию и развитие агробизнеса, а также за счет внедрения более экономной государственной системы социального страхования по Стиглицу можно будет снизить налоги и социальную нагрузку для бизнеса и работающего населения, при этом суммы трансфертов из Нацфонда в госбюджет не увеличатся, а экономика получит большое стимулирование для роста.

С точки зрения развития бизнеса и диверсификации экономики, помимо снижения социальной нагрузки и налогов, необходимо сделать ставку на базовые принципы экономического либерализма - ограничение вмешательства государства в свободный рынок, поддержка максимальной свободы торговли и конкуренции, и исключение любых мер, искажающих рыночные отношения.

Список использованных источников

1. https://www.nationalbank.kz/ru
2. https://www.akorda.kz/ru/official_documents/strategies_and_programs
3. https://forbes.kz/

Илларионова Е.К.
студентка 2 курса, специальности «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Бирмагамбетов Т.Б.,***
к.э.н., доцент, Учреждение «Esil University», г.Астана

АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

Аннотация: *Целью статьи является анализ развития экономики Казахстана и его перспективы.*

Перед тем как стать независимым государством, Казахстану пришлось пройти большинство трудностей: снижение жизненного уровня населения, увеличение уровня безработицы, экономический кризис, экологические проблемы и многое другое. Для того чтобы преодолеть эти этапы развития и стать одной из развивающихся стран, нужно было освоить ряд различных задач:

- развитие социальной и экономической жизни страны;
- переориентация на современные технологические отрасли;
- проведение приватизации собственности;
- продумывание денежно-кредитной, инвестиционной и других политик;
- создание благоприятной основы для развития предпринимательской деятельности в стране;
- развитие культуры, науки, образования и здравоохранения.

С 2000 года Казахстан посвящает особое внимание науке и инновациям. В 2002 году Президент Республики Казахстан выступал в Национальной академии Наук РК, преимущественно выделяя формирование и развитие национальной инновационной системы (НИС)[1]. Именно Казахстан первый среди стран СНГ разработал эту систему. Благодаря НИС, получается объединить факторы инновационного процесса: науку, производство и рынок, что позволяет развивать с каждым годом экономику страны.

В декабре 2012 года Президент Республики Казахстана предоставил народу Стратегию развития Казахстана до 2050 года. Основная цель состояла в том, чтобы создать общество благоденствия на основе сильного государства, а также чтобы страна входила в тридцатку самых развитых стран[2].

Так, Казахстан принял Стратегию «Казахстан-2050» и Концепцию по переходу к «зеленой» экономике. По данным Концепции, к 2050 году преобразования в рамках «зеленой» экономики позволят дополнительно увеличить ВВП на 3%, создать более 500 тысяч новых рабочих мест, сформировать новые отрасли промышленности и сферы услуг, обеспечить высокие стандарты качества жизни населения [3].

Новая экономическая политика Казахстана направлена на развитие малого и среднего бизнеса и села. Особое внимание уделяется насыщению внутреннего рынка отечественными товарами и услугами. В развитии малого и среднего бизнеса в РК активное участие принимает специальный фонд развития предпринимательства - Фонд "Даму", дочерняя организация НУХ "Байтерек". Реализация госпрограмм фокусируется на развитии массового предпринимательства как драйвера экономики, решающего множество задач[4].

Также можно подтвердить примером того, что 19 марта 2023 года состоялись выборы депутатов мажилиса парламента. Это проводилось для укрепления государственности и развитие демократии.

Таблица 1. Основные показатели Казахстана

	2019	2020	2021
Численность населения, млн.	18,6	18,9	19,1
Рабочая сила, млн. человек	9,2	9,2	9,3
Занятое население, млн. человек	8,8	8,7	8,8
Численность безработного населения, тыс. человек	440,7	448,8	449,6
Уровень безработицы, %	4,8	4,9	4,9
ВВП, млрд. тг	69 532,6	70 649,0	83 951,6
Промышленность, млрд. тг.	29380,3	27 028,5	37 047,6
Сельское хозяйство, млрд. тг.	5 151,2	6 334,7	7 346,7
Внешнеторговый оборот, млрд. долларов США	97,8	86,5	101,5

Источник [5]

Исходя из таблицы 1 видно, что за последние три года численность населения Казахстана росла и достигла в 2021 году 19,1 миллионов человек. Что благоприятно влияет на рынок рабочей силы, который имеет тенденцию роста, и позволит усилить воздействие на разработке и использование новых технологий и методов экономической деятельности.

Далее тенденцию развитие Казахстана рассматривается в анализе. Нахождения абсолютного базисного показателя показана в формуле (1):

$$\Delta = \gamma_i - \gamma_0 \quad (1)$$

Нахождения темпа роста показана в формуле (2):

$$\text{Тр} = \frac{\gamma_i}{\gamma_0} * 100 \quad (2)$$

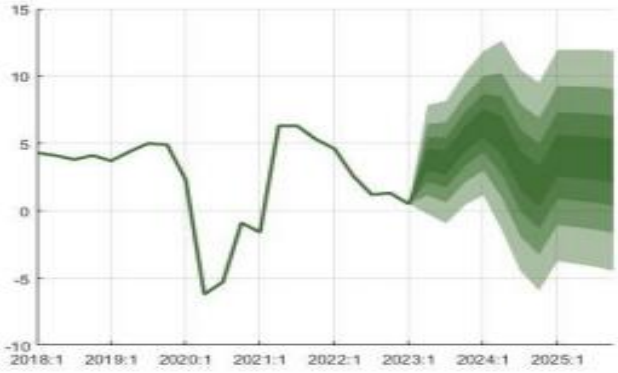
Последствия прошедшей пандемии сильно оказали влияние на макроэкономические показатели. Так, например, сравнивая 2019 год и 2020 год, можно отметить, что выросла численность безработного населения, которая продолжила тенденцию роста и в 2021 году.

Вместе с тем мы знаем, что безработица влечет за собой расходы государства:

- на выплату средств по безработице;
- на повышение квалификации безработных (перепрофилирование) и их трудоустройство;
- оказывает влияние на структуру ВВП.

Анализируя уровень развития ВВП можно отметить, что оно имело тенденцию к росту.

В 2020 году из-за коронакризиса впервые за два десятилетия темпы роста ВВП Казахстана стали отрицательными, сократившись на 2,6% по итогам 2020 года. В отличие от предыдущих кризисных периодов, спад экономики в 2020 году был сконцентрирован в секторе услуг, на который приходится 67% занятости и который в большей степени пострадал от закрытия границ и необходимости социального дистанцирования [6].



Источник: прогноз НБРК, персентили на уровне 80%, 60%, 40%, 20%

График 1. ВВП, %.

Ожидается, что в текущем году объемы добычи нефти и газового конденсата будут выше, чем в 2022 году. В рамках разработки прогнозов добыча нефти и газового конденсата в 2023 году оценивается в объеме 90,5 млн. тонн, что соответствует озвученным планам Министерства энергетики. Кроме того, был пересмотрен в сторону повышения фискальный импульс на фоне необходимости реализации крупных инфраструктурных проектов и поддержания социальной направленности государственных расходов В результате, по итогам 2023 года реальный рост ВВП ожидается в пределах 3,5-4,5% (график 1). В 2023 году положительный вклад в рост экономики ожидается со стороны всех компонент ВВП. Потребительский спрос будет демонстрировать положительную динамику на фоне роста реальных заработных плат и реальных доходов населения [7].

В структуре ВВП единственная отрасль, где происходил рост даже во время пандемии - это сельское хозяйство.

Учитывая это, деятельность сельского хозяйства по сравнению с 2019 году в абсолютном выражении выросла на 2195,5 миллиардов тенге, одновременно темп роста в сельском хозяйстве составил 42,6%. Поскольку от развития сельского хозяйства зависит уровень жизненного обеспечения и благосостояния страны: размер и структура питания, потребление товаров и услуг, среднедушевой доход.

Вместе с этим динамичное развитие в экономике показало изменения в показателях внешней торговли.

За 2020 год внешнеторговый оборот снизился на 11,3 миллиарда долларов или на 11,6%, за 2021 повысился на 15 миллиардов долларов или на 17,3%.

Благодаря экспорту увеличивается совокупный спрос в стране. Как видно в показателях рост импорта, может влиять на обменный курс страны, оказывая негативное влияние.

Национальная экономика Казахстана – это экономика страны, которая состоит различных отраслевых систем, позволяющая обеспечить благоприятную жизнь гражданам страны. На основе проведённого анализа можно сказать, что Казахстан стремится выполнять поставленные семь приоритетов развития. Одновременно с этим, в Казахстане активно внедряются различные государственные программы, которые направлены на цифровизацию и социально-экономическую поддержку населения.

Список используемой литературы:

1. http://testent.ru/index/0-89
2. Послание Президента народу Казахстана Стратегия «Казахстан-2050»
3. По пути устойчивого развития/https://dknews.kz/ru/chitayte-v-nomere/11616-po-puti-ustoychivogo-razvitiya
4. https://tengrinews.kz/kazakhstan_news/kakuyu-podderjku-poluchili-kazahstanskie-predprinimateli-489615/Какую поддержку получили казахстанские предприниматели в 2022 году/27 января 2023
5. http://stat.gov.kz
6. Экономическое обозрение Национального Банка Республики Казахстан № 3/4, 2022 https://www.nationalbank.kz/ru/news/ekonomicheskoe-obozrenie/rubrics/1812
7. Доклад о денежно-кредитной политике Перспективы развития макроэкономической ситуации/февраль 2023 https://www.nationalbank.kz/ru/news/obzor-inflyacii/rubrics/1988

Зейноллинова Д.Е.,
«Digital marketing» мамандығының 1 кур студенті
Максутова А. Ж.
«Digital marketing» мамандығының 1 кур студенті
Ғылыми жетекшісі: ***Тлегенова К.А****. педаг.ғ.к. аға оқыт.*
«Esil University» мемемесі, *Астана қ.*

ЖАСТАР АРАСЫНДАҒЫ ҚАЗАҚША ЖӘНЕ ОРЫСША ТРЕНД ЖАРГОНДАР

Андатпа. *Жұмыста сөйлеу мәдениетінің өзекті мәселелерінің бірі: жаргонды қолдану қарастырылған. Зерттеу жүргізілді: жоғары оқу орындарының студенттері қолданатын жаргон сөздердің сөздігі жасалып, мағынасы мен шығу тегі жағынан сипатталды; жаргонның қолданылу мотивтері, олардың ең көп тарағаны, студенттердің сөйлеуінде жаргонды қолданудың жағымды және жағымсыз жақтары анықталады.*

"Жаһандану заманында ешбір сүзгіден өтпеген ақпараттар тасқыны ағылып, жастардың көзін тұмандандырып, санасын уландырып барады. Осыларға төтеп беретін қазақы тіл, ұлттық салт-дәстүр. Бүгінгі жастардың арасында тіл байлығының нашарлығынан дейміз бе, әйтеуір бір сүреңсіз, нәрсіз сөздер өршіп тұр. Бірақ барлығына жастарды кіналай беруге де болмайды. Интернеттегі кейбір сананы улайтын сайттар, теледидардағы түкке тұрғысыз түрлі бағдарламалар, әлеуметтік желілердегі жеңіл әңгімелер, отбасындағы тәлім-тәрбие де баланың санасына әсер етеді.

Зерттеудің мақсаты: бұл зерттеу жаргонның қоғамдағы жастар арасындағы сөйлеуінде жаргонды қолдану рөлін зерттеуге бағыттап, сыни тұрғыда ойлау. Сондай-ақ, біз жаргонның қоғамда пайда болу тарихын қарастырдық. Біздің зерттеуіміздің басты ерекшелігі, біз қарым-қатынаста жаргонды қалай тиімді қолданудың мысалдарын көрсеттік.

Мақаланың өзектілігі: Мақала жалпыұлттық тіл жүйесіндегі жастар жаргонының мәртебесін анықтау мәселесіне арналған өзекті және заманауи лингвистикалық ғылымға арналған. Осы ішкі жүйені талдау нәтижесінде оның тілдік және құрылымдық мазмұнындағы қайшылықтар анықталды.

Түйін сөздер: жастар жаргоны, тілдік-мәдени жағдай, әртүрлі лексика.

Зерттеудің міндеттері: жаргонизм туралы әдебиеттерді зерттеу; жастардың сөйлеуінде қолданылатын жаргонизмдердің сөздігін құрастыру және сипаттау; ең жиі кездесетін жаргондарды қолдану себептерін анықтау; жаргонсыз жасауға деген ұмтылыстың бар немесе жоқтығын анықтау; жаргонизмдерді қолданудың оң және теріс жақтарын анықтау.

Зерттеудің негізгі әдістері: тілдік материалдарды жинау, сауалнама жүргізу, алынған нәтижелерді өңдеудің статистикалық әдістері, қорытынды жасау.

Трендтегі сөздер жастардың көретін, оқитын мәлімет, ақпараттарына байланысты қалыптасады.

Жаргондардың үлкен ағыны тек тіл мамандарын ғана алаңдатпайды. Көптеген адамдар мұндай тілге назар аударады және оны орыс тілінде жақсы сөйлеудің стандарты деп санайды, бұл әсіресе жастар арасында байқалады.

Жаргон - әртүрлі топтарда қолданылатын сөздердің немесе бар сөздердің жаңа мағыналарының жиынтығы. Басқаша айтқанда - әлеуметтік диалект. Мағынасы бойынша Жаргонды тұрақты сөз тіркесіне теңеуге болады, бірақ, бұл сөздер не сөздердің жиынтығы ешқандай фонетикалық және грамматикалық жүйеге бағынбайды. Тек лексикалық мағынасы ғана болады. Ең алдымен, жаргон — бұл өзін-өзі көрсету тәсілі, сондай-ақ сол немесе басқа жас адам айналатын "кештің" визит карточкасы. Оны пайдаланып, ол "менікі" деп мәлімдейді. Егер сіз жасөспірімнен оны әңгімеде не үшін қолданатынын сұрасаңыз, ол оған осылай сөйлесу оңайырақ деп жауап беруі мүмкін.

Бүгінгі объективті шындық және жастардың жаргоны. Кейбір ғалымдар жаргон сөздерді "жастар ауруы" деп санаса да, олардың нағыз әдеби тілді өзгерту қаупі бар. Біздің ойымызша, жаргонизмді қолдануға тыйым салудың мағынасы жоқ, өйткені бұл әлі де қажетті нәтижеге әкелмейді.

Бұл мәселені шешудің басқа жолдарын іздеуіміз керек. Біздің жас ұрпақ табысты болғысы келеді. Бірақ бұл біздің сөйлеу мәдениетімізге тікелей байланысты деп ойлайтындар аз. Біздің ойымызша, оқушылар өз сөздерін мұқият, ойластырып, таза, сауатты және мәнерлі сөйлеуді игеруге тырысып, жаргонды аз қолдануы керек. Біз оларға ана тілін, демек, өздерін құрметтеуге үйренуге көмектескіміз келеді.

Ғалымдардың зерттеуі бойынша, жасөспірімдер әдетте сленгті:

- ерекше әсер қалдыру;
- өзіне сенімділік сезімін беру;
- жаңа, өзгеше болу;
- басқа біреудің түсінбеуі;
- әзіл;

- белгілі бір әлеуметтік топқа жататынын көрсету;
- тілдік қорды байыту үшін қолданады екен.

Арнайы әдебиеттерді зерттей отырып, біз жаргонның белгілі бір топтарға тән әлеуметтік диалект екенін білдік. Жаргондардың құрамдас бөлігі-жаргондар - күнделікті лексика мен фразеологизмдер, әлеуметтік шектеулі қолданумен сипатталады. Көптеген білім алушылар яғни жастар арасында оларды қажетті сөздер деп санайтынын білдік. Біз өз жұмысымызда осы туралы айтқымыз келеді.

Жаргон не үшін керек?

Бұл күндері "жаргон" сөздері ерекше әсер қалдыру, өзіне сенімділік сезімін беру, жаңа, өзгеше болу, басқа біреудің түсінбеуі, әзіл, белгілі бір әлеуметтік топқа жататынын көрсету, тілдік қорды байыту үшін қолданады.

Жаргонның шығу тарихы.

Жаргон-бұл жалпыхалықтық мүдделермен біріккен қандай да бір әлеуметтік топтың ұлттық тілдегі сөздерімен, басым жасанды тәрбиелік білім беру өрнектерімен ерекшеленетін сөзі.

Бұл сөз француз тілінде XII ғасырда пайда болды және бастапқыда "Твиттер" дегенді білдіреді. Содан кейін ол "түсініксіз тіл", тіпті кейінірек "бұзылған тіл" дегенді білдіре бастады.

Тағы да басқаша бұл ағылшын тілінен шыққан slang, jargon - "жаргон" сөзі деп те айтылып жүр. Бұл сөз XVIII ғасырдың ортасынан бастап "ұрылар мен қаңғыбастардың лексикасы" мағынасында кездеседі; XIX ғасырдан бастап – кез келген кәсіби немесе әлеуметтік топтың өзгеше жаргонына қатысты. Бүгінгі күндері Жаргон сөздер кеңінен қолдануда. Жергілікті сөз тіркестерінен айырмашылығы, жаргонды өз сөзінде білімді адамдар, белгілі бір жастағы немесе кәсіби топтың өкілдері (мысалы, компьютерлік жаргондар, ойын жаргондары, әулеметте ежейі қолданылатын жаргондар және тағы басқа) белсенді қолданады.

Жаргондарды ажыратудың негізгі принципі-адамдардың кәсіби қызметі. Бұл салада кәсіби жаргонның бір түрі ретінде қолданылады. Студенттерде, дәрігерлерде, мұғалімдерде, полицейлерде, әскери қызметкерлерде және басқа да көптеген кәсіби топтарда өздерінің жаргондары бар. Өз мамандықтарына тән жаргондарды қолдана отырып, осы әлеуметтік топтардың өкілдері өздерінің ақпараттарын шифрлауды мақсат етпей, бірақ өзара түсіністікті жеңілдетуге және ақпарат алмасуды жеделдетуге ұмтылады.

Кәсіби жаргонизмнің кейбір мысалдары:

* терезе-мұғалімнің тілінде бұл кестедегі олқылықты білдіреді;
* жұптық-студент тілінде айтқанда бұл қос сабақ;
* дәрігерлердің тілінде айтқанда бұл "Ақ қызба"деп аталатын ауру;
* жмурик-полицейлердің тілінде айтқанда бұл адамның мәйіті (айтпақшы, олар бұл ұғымды қылмыстық әлемнен алған);
* рух-әскери тілмен айтқанда бұл әскерге шақырылған сарбаз.

Жаргон тек белгілі бір мамандық иелері арасында ғана қолданылмайды. Ол халықтың белгілі бір топтары арасында да таралады.

Қызықты факттар.

1. Лингвистердің зерттеуі бойынша, сленг сөздер 13-23 жас аралығында кеңінен қолданылады.
2. Сленг сөздерді жігіттердің 50 пайызы, қыздардың 33 пайызы күнделікті өмірде қолданады.
3. Жаңа жаргон сөздері көбінесе ағылшын немесе орыс тілдерінен келеді. Мысалы: кринж, жиза, сушняк, краш, лд/лп, треш, хавчик, маяк тастау және басқалары.

Осыған байланысты жастардың жаргоны да қызық болса да, ол да сол мақсатқа ұмтылады, бірақ кейбір заңсыз әрекеттерді жасыру үшін емес, сөз бостандығына ие болу үшін.

Осылайша, жаргондарды қолданудың негізгі бағыттары қоғамның кәсіби бірлестіктері мен қоғамның әлеуметтік топтары болып табылады деп қорытынды жасауға болады.

Біздің жұмысымыздың басты мақсаты жастар арасындағы қарым-қатынас ерекшеліктерін зерттеу болды. Негізгі міндет-жастар жаргонының не екенін және оның атқаратын қызметтерін анықтау.

Біз жастар жаргонының жас ұрпақтың ерекше тілі екенін білдік. Біз жастар сленгінің қысқаша сөздігін жасадық.

Біз сондай-ақ жастар жаргонын қолдану бағыттарын анықтадық. Оны қолдану себептерін анықтап, жастар тілінің қызметтерін анықтадық. Жастар жаргонын сөйлеушілер қолданатын барлық сөздер мен сөз тіркестері белгілі бір бояуы бар, яғни олар сөйлеушілердің белгілі бір сезімін білдіреді, бұл жастар үшін өте маңызды.

Жастар жаргонының болашағы қандай? Біз жүргізген сауалнама келесі тұжырымдарды жасады: 13-14 жас аралығындағы жасөспірімдер жастар жаргонын белсенді қолданады, 15-16 жас аралығындағы жастар да оның тасымалдаушысы болып табылады, бірақ осы жастағы жастардың аз ғана бөлігі жастар жаргонын сәнді деп санайды. Олардың көпшілігі оны әдеттегідей пайдаланады. Жастардың бір бөлігі осылай айтуға мәжбүр, өйткені олардың айналасындағылар мұны талап етеді.

Осылайша, біз келесі қорытынды жасай аламыз: жасөспірім неғұрлым үлкен болса, соғұрлым оның жастар жаргонын қолдануға деген құлшынысы азаяды.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1.Уиикипедия

2 Школьный словарь иностранных слов: Пособие для учащихся / В.В.Одинцов, Г.П.Смолицкая, Е.И.Голанова, И.А.Василевская; Под ред. В.В.Иванова. – М.: Просвещение, 1983.

3. Казахский язык. Энциклопедия. Алматы: Министерство образования, культуры и здравоохранения Республики Казахстан, Институт развития Казахстана, 1998 г.

4. Интернет ресурстары. https://nsportal.ru/ap/library/literaturnoe-tvorchestvo/2019/10/15/leksika-russkogo-yazyka-molodyozhnyy-zhargon-i-ego

Терликбаева Г.М.,
«Есеп және аудит» мамандығы бойынша
1-курс магистранты
*Ғылыми жетекші**: Жуматаева Б.А.,***
PhD,қауымд. профессор
Есіл университеті, Астана

ҰЙЫМДАҒЫ БУХГАЛТЕРЛІК ТӘУЕКЕЛДЕРДІ МИНИМИЗАЦИЯЛАУ

Аңдатпа. *Кез-келген кәсіпорынның мақсаты-бәсекелестік жағдайында капиталдың минималды шығындарымен максималды кіріс алу. Аталған мақсатты іске асыру шаруашылық қызметке салынған капиталдың мөлшерін осы қызметтің қаржылық нәтижелерімен салыстыруды талап етеді.*

Ұйымдардың қаржылық-шаруашылық қызметі айтарлықтай қаржылық тәуекелдермен байланысты, оларды басқару ұйымның қаржылық жағдайының тұрақтылығын арттыру мен қолдаудың негізгі аспектісі болып табылады.

Жұмыста бухгалтерлік тәуекелдердің экономикалық мәні, олардың жіктелуі және пайда болу себептері көрсетілген. Ғылыми мақалада атап өтілген ұйымдағы бухгалтерлік есеп тәуекелдерін зерттеу белгілі бір ұйымдарда бухгалтерлік есептің қалыптасуы мен дамуындағы қандай проблемалар бар екенін, қандай міндеттер ең басым болып табылатындығын, бухгалтерлік есеп негізделетінін және құрылатындығын талдауға мүмкіндік береді. Осындай зерттеулердің арқасында ғылым сияқты бухгалтерлік есеп пен бухгалтерлік тәуекелдер байытылады. Қызметкерлердің тәуекелдерін, процесс тәуекелдерін, технологиялық және жүйелік тәуекелдерді азайту бойынша іс-шаралар ұсынылды.

Бухгалтерлік есептегі тәуекелдер - бұл компанияның немесе ұйымның шоттары мен қаржылық есептілігінде қателіктерге әкелуі мүмкін оқиғалар немесе шарттар. Оларға алаяқтық, қателіктер, тиісті ережелерді сақтамау және бухгалтерлік есептің дәлдігі мен сенімділігіне әсер етуіне мүмкін болатын басқа да факторлар тәуекелдерді қамтуы мүмкін.

Компаниялар мен ұйымдардың алдында тұрған бірнеше бухгалтерлік тәуекелдер бар. Ең жиі кездесетін тәуекелдердің кейбірі мыналарды қамтиды:

Алаяқтық тәуекелі: бухгалтерлік алаяқтық қаржылық есептілік мүдделі тұлғаларды, соның ішінде инвесторларды, несие берушілерді және жұртшылықты адастыру үшін әдейі манипуляцияланған немесе бұрмаланған кезде пайда болады.

Ережелерді сақтау тәуекелі: Бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік ережелерін сақтамау тәуекелі, мысалы, жалпы қабылданған бухгалтерлік есеп принциптері (GAAP) немесе халықаралық қаржылық есептілік стандарттары (ҚЕХС).

Операциялық қателер тәуекелі: операциялық қателер тәуекелі қаржылық бұрмалануларға немесе дұрыс емес қаржылық есептілікке әкелуі мүмкін бухгалтерлік процестер мен жүйелердегі ықтимал қателер, өткізіп жіберулер немесе бақылау сәтсіздіктері болып табылады.

Технологиялық тәуекел: технологиялық тәуекел компьютерлік бухгалтерлік есеп жүйелерін және электронды деректерді өңдеуді қолдануға байланысты туындайды. Ол бухгалтерлік деректерге рұқсатсыз қол жеткізу, деректер қауіпсіздігін бұзу және жүйенің істен шығу қаупін қамтиды.

Бедел тәуекелі: бедел тәуекелі - бұл бухгалтерлік жанжалдарға, қаржылық бұрмалануларға немесе бухгалтерлік қызметкерлердің этикалық емес мінез-құлқына байланысты компанияның беделіне нұқсан келтіру қаупі.

Киберқауіпсіздік қаупі: киберқауіпсіздік қаупі бухгалтерлік есеп жүйелерінің кибершабуылдарға, соның ішінде фишингке, зиянды бағдарламаларға, бопсалауға және киберқауіптердің басқа түрлеріне осалдығынан туындайды.

Салық салу тәуекелі: салық салу тәуекелі-бұл салық ережелерін сақтамау қаупі және салық даулары, айыппұлдар мен айыппұлдар болуы мүмкін.

Ұйым тәуекелдерді анықтап, оны минимизациялауға бет бұру керек. Бухгалтерлік есептегі тәуекелдерді басқару басқару жүйелерін, бақылау процестерін және ішкі бақылау процедураларын жақсарту үшін шаралар қабылдауды, сондай-ақ олардың біліктілігін арттыру және қателіктер мүмкіндігін азайту үшін қызметкерлерді жүйелі түрде оқытуды қамтиды.

Қазіргі уақытта «ақпараттық тәуекел» ұғымының жалпы қабылданған түсіндірмесі жоқ. Процестердің, құбылыстардың және объектілердің мәні кездейсоқтықты тудырады. Ақпараттық белгісіздік объективті кездейсоқтықпен бірге жүреді және толықтырады немесе оқиғаның кездейсоқтығының жалғыз негізі болып табылады. Осылайша, ақпараттық белгісіздік барлық тәуекелдердің негізінде жатыр. Ақпараттық тәуекел - бұл ақпараттық жүйеде жағымсыз салдарға әкелетін кездейсоқ оқиға. Ақпараттық жүйеге әсер ете отырып, тәуекелдер ұйымды зиян мен шығынға әкеледі. Ақпараттық тәуекел ішкі және сыртқы себептерден туындауы мүмкін.

Бухгалтерлік ақпараттық жүйелердің ақпараттық тәуекелін азайту тәуекел индикаторларының жай-күйін талдаудан, олардың ең нашар мәндерін анықтаудан және бар кемшіліктерді жою бойынша ұсыныстар әзірлеуден тұрады. Тәуекел индикаторларының топтары бойынша тәуекелдің қорытынды мәндері және бухгалтериядағы ақпараттық тәуекелдің жалпы мәні негізінде есепті кезеңдер бойынша бухгалтерлік ақпараттық жүйелердің ақпараттық тәуекелінің өзгеру динамикасы айқындалады.

Бухгалтерлік ақпараттық жүйелерді пайдалануға жауапты кәсіпорын бөлімшесі тәуекелдің мәніне әсер еткен себептерді, оның ішінде кәсіпорынның барлық өзге бөлімшелері бөлінісінде талдайды және есепті күні қалыптасқан ақпараттық тәуекелдің жалпы деңгейі туралы дәлелді пайымдау шығарады. [1]

Ұйымдағы бухгалтерлік тәуекелдер айыппұлдар, қылмыстық қудалау және беделін жоғалту сияқты ауыр зардаптарға әкелуі мүмкін. Мұндай тәуекелдерді азайту үшін келесі шараларды қабылдау қажет:

Бухгалтерлік есеп пен есептілікті дұрыс жүргізу. Бухгалтерлік есеп заңнамаға және халықаралық қаржылық есептілік стандарттарына сәйкес болуы керек.

Бухгалтерлік персоналды үнемі оқыту. Бухгалтерлердің салық және қаржы заңдарымен жақсы таныс екендігіне және өз міндеттерін тиімді орындау үшін жеткілікті білім мен дағдыларға ие екендігіне көз жеткізу керек.

Жауапкершілікті бөлу. Бір қызметкерге есеп және есеп беру үшін барлық жауапкершілікті бермеу керек. Қателер немесе алаяқтық ықтималдығын азайту үшін бұл жауапкершілікті бірнеше қызметкерге бөлген тиімді болып табылады.

Аудит жүргізу. Бухгалтерлік есеп пен есеп берудегі ықтимал бұзушылықтар мен қателіктерді анықтау үшін ішкі және сыртқы аудитті үнемі жүргізіп отыру керек. Бұл проблемаларды уақтылы жоюға және ықтимал қауіптердің алдын алуға көмектеседі.

Автоматтандырылған жүйелерді қолдану. Автоматтандырылған есепке алу және есеп беру жүйелерін қолдану қателіктердің ықтималдығын азайтуы мүмкін.

Бухгалтерлік есеп процедураларын әзірлеу және жетілдіру үшін әр ұйымда үнемі жаңартылып, жетілдіріліп отыратын нақты және түсінікті бухгалтерлік есеп процедуралары болуы керек. Бухгалтерлік қызметпен айналысатын барлық қызметкерлер осы процедуралардан хабардар болып, оларды өз жұмыстарында ұстануы керек.

Бухгалтерлік тәуекелдердің ішінде, ең алдымен, адами фактормен байланысты тәуекелдерді бөліп көрсету қажет, өйткені бухгалтерлік есеп нормативтік құқықтық актілерде белгіленген ережелер негізінде қалыптасқанына қарамастан, бухгалтер өз бетінше шешім қабылдауға құқылы көптеген мәселелерге ие. Белгілі бір есептік тапсырманы орындау жағдайындағы шешімдердің өзгергіштігі халықаралық тәжірибеде кәсіби пайымдау қаупіне жатқызылатын тәуекелдің пайда болуына әкеледі. Бұл халықаралық стандарттар ақпаратты ашудың жалпы принциптері мен талаптарын ғана белгілейтіндіктен туындайды, есеп беру баптарын бағалаудың және қаржылық ақпаратты қалыптастырудың нақты рәсімдерін таңдау туралы шешімді бухгалтер қабылдайды. [2]

Инфляциялық және валюталық тәуекелді қамтитын қаржылық тәуекеліне келетін болсақ, инфляция жағдайында бухгалтерлік есеп кәсіпорынның нақты құнын, оның қаржылық жағдайы мен қызметінің нәтижелерін объективті бағалауға мүмкіндік бермейді. Инфляцияның шамалы деңгейі есептілікке қатты әсер етпейді, жоғары-ұйымның қаржы-шаруашылық қызметінің барлық тараптарында көрініс табады. Инфляцияның әсерлері ұзақ мерзімді активтер, қорлар сияқты баланстық баптарды бағалау олардың нақты құнымен салыстырғанда жасанды түрде азаяды, ал есеп айырысудағы қаражат сияқты баптардың қолма-

қол ақшасы асыра бағаланады. Активтер құнының оларды нақты бағалаудан ауытқуы нәтижесінде нақты сату құнының бұрмалануына, пайда мен рентабельділіктің жоғарылауына әкеледі. [3]

Валюталық тәуекел бағамы тұрақты қозғалыста болатын шетел валютасын айырбастау, сатып алу немесе сату кезінде, сондай-ақ сыртқы экономикалық операцияларда төлемдерді кейінге қалдыру кезінде пайданың бір бөлігін жоғалту қаупімен байланысты. Валюталық тәуекелдің мынадай түрлерін бөліп көрсету қажет:

- инвестициялық (инвестициялық салымдармен және олардан пайыз алумен байланысты);
- операциялық (шаруашылық шарттар бойынша есеп айырысулармен байланысты);
- трансляциялық (валютадағы белсенді және пассивті кірістер арасында айырмашылық бар компанияларда пайда болады);
- экономикалық (айырбас бағамының қолайсыз өзгеруіне байланысты). [4]

Қазіргі әлемде бухгалтерлік тәуекелдер кез-келген ұйым үшін, әсіресе қаржылық операциялармен айналысатындар үшін үлкен мәселе болып табылады. Бүгінгі дамыған заманда бухгалтерлік тәуекелдер тез өзгеретін экономикалық жағдайларға, қаржылық операциялардың көлемі мен күрделілігінің артуына, сондай-ақ технологиялар мен алаяқтықтың жаңа тәсілдерінің дамуына байланысты. [5]

Бухгалтерлік есепті мемлекеттік және қоғамдық кәсіптік реттеу тәртібімен шартталған тәуекелдер ақпаратты ашу кезінде ұйымның қолданыстағы еркіндік стандарттарымен шектелу нәтижесінде туындайды, соның салдарынан компания активтері құнының өсуіне ықпал ететін өзінің бәсекелестік артықшылықтарын толық көлемде сипаттау мүмкіндігі бола бермейді, мысалы, қызметкерлердің шығармашылық әлеуеті мен біліктілік деңгейі, ақпаратты алудағы ақпараттың маңыздылығы қызмет нәтижелері, компания пайдаланатын активтерді бағалауды таңдаудағы шектеу және тағы басқа. [6]

Тәуекелдердің әсері ұйымның қаржылық есептілігінің көрсеткіштеріне айтарлықтай әсер етуі мүмкін, сондықтан белгілі бір тәуекелді ескермеген кезде қаржылық есептіліктің деректерін бұрмалау және сәйкесінше оның сенімділігін төмендету мүмкіндігі бар.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1 Корнейчук В.И. Управление информационным риском бухгалтерских информационных систем предприятия // Вестник МУ им. С.Ю. Витте: Экономика и управление. - 2017. - № 4. - С. 57-58.

2 Огильба, А. В. Характеристика основных видов бухгалтерских рисков / А. В. Огильба, О. В. Рура. // Молодой ученый. — 2016. — № 11.1 (115.1). — С. 38-41.

3 Тусибаева Г.С., Әлиев М.К., Әбжан Ж.К., Алтынбеков М.А Аудиттің халықаралық стандарттары: Оқулық - Астана: Esil University, БПО, 2022.- 221 б.

4 Әлиев М.Қ., Алтынбеков М.А. Кәсіпорындағы бухгалтерлік есеп: Оқу құралы. – Астана: ҚазЭҚХСУ, 2015.- 280 бет.

5 Хорошилов, С.Д. Банковский сектор стран – членов Совета по сотрудничеству в Персидском заливе // Международные банковские операции. – 2006. – № 4. – С. 46.

6 Алиев М.К. Финансовая отчетность: анализ консолидированной отчетности. Учебное пособие – Астана: Изд. КазУЭФМТ – 2014.- 344с.

Галиев К.
магистрант 1 курса ОП «Маркетинг»
Научный руководитель: ***Турсумбаева М.Ж.*** *к.э.н.,*
доцент, Учреждение «Esil University», г.Астана

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА

Аннотация. *В статье рассматриваются основные задачи и компоненты маркетинговой стратегии. Автором представлены процесс разработки маркетинговой стратегии, начиная с определения целей и задач, выбора целевой аудитории и позиционирования на рынке. Особое внимание*

уделяется таким аспектам, как анализ конкурентной среды, исследование рынка, определение маркетингового микса и распределение бюджета.

Концепция стратегического маркетинга возникла после внедрения в практику управления фирмой стратегического менеджмента по причине усложнения бизнес процессов из-за влияния непредсказуемых внешних факторов.

Одним из известных исследователей роли стратегического маркетинга является европейский специалист по маркетингу Ж.Ж. Ламбен, который считает, что стратегический маркетинг – это аналитический процесс, определяющий эффективность операционного маркетинга.

Стратегический маркетинг – это сфера управленческой деятельности, состоящая в реализации перспективных целей компании через осуществление изменений в организации [1].

Компания, желающая завоевать определенную долю на рынке, должна четко определить миссию, исследовать ситуацию в своей отрасли, определить конкретные цели, а также заниматься разработкой, осуществлением и оценкой маркетингового плана.

Большинство авторов подчеркивают, что стратегический маркетинг становится основой современного управления предприятием [2]. В стратегическом маркетинге основной задачей является разработка маркетинговой стратегии.

Маркетинговая стратегия - тактический план по достижению коммерческих целей предприятия: поиск новых клиентов и увеличение продаж, возврат потерянных клиентов. А еще точнее - это план мероприятий, направленных на обеспечение конкурентных преимуществ компании на рынке.

Маркетинговая стратегия необходима для решения следующих задач:

- увеличение прибыли;
- укрепление в своей нише;
- расширение рынка сбыта;
- рост конкурентоспособности.

Тщательно продуманная стратегия помогает грамотно распределить ресурсы компании и наращивать объемы реализации. В каких-то ситуациях увеличение прибыли возможно за счет увеличения производства, в других случаях необходимо отказаться от малоперспективных товаров и сосредоточиться на самых успешных. Иногда важно все силы направить на продвижение и рекламу.

Стратегия определяет, что нужно сделать для укрепления текущих позиций и завоевания новых долей рынка. Без нее усилия принесут мало эффекта: придется тестировать множество гипотез и сливать бюджет. Со стратегией вы понимаете, куда двигаться и на чем сконцентрироваться. Средства — и финансовые, и трудовые — расходуются рационально.

Если действующая стратегия оказывается неэффективной, нужно ее пересмотреть или разработать новую маркетинговую стратегию. Это необходимо сделать также в случае серьезных изменений внутри фирмы или на рынке.

Одним из главных функций стратегического маркетинга является планирование, которое состоит из трех этапов: фаза планирования, фаза реализации и фаза анализа и оценки.

Первый этап – это фаза планирования. Этап планирования является наиболее важным, так как призван к анализу сильных и слабых сторон компании, способностей к конкуренции, состоянии технологий и даже внутренней её культуры. Он дает общую картину состояния организации.

Фаза реализации представляет собой наиболее действенную часть всего процесса стратегического маркетинга. Если фирма не может осуществлять план, который был определен ещё на ранних стадиях, то время, затраченное на планирование было потрачены впустую.

- Получение ресурсов - денежных средств для развития и рынка новых продуктов.
- Организация маркетингового плана – все его пункты должны быть подчинены строгой иерархии, чтобы компания могла видеть, реализуются они или нет, и какие плоды приносят.
- Разработка графиков –должно быть выделено определённое время для выполнения конкретных задач.
- Выполнение плана маркетинга.

Фаза анализа и оценки это является третьим этапом, который предполагает постоянную проверку того, чтобы все запланированные стратегии работали на результат в соответствии с поставленными целями. Маркетинговая команда должна наблюдать любые «аномалии» в плане, и быть готовой быстро исправлять эти отрицательные отклонения, чтобы вернуться на прежний курс: например, колебания доллара и евро в этом году могут создавать меньшую потребность в продукте, чем в прошлом и т. д.

Стратегия развития продукта (услуг) должна быть нацелена на повышение качества оказания услуг и производства товаров, за счёт повышения кадрового профессионализма

Развитие продукта в такой среде может быть ключевым фактором развития самой организации посредством того, что в нашей республике не задействован интернет-маркетинг, в полной мере. А для привлечения незадействованной части рынка можно использовать рекламу в интернете, таргетинговую рекламу на различных маркет платформах в социальных сетях.

Главными стратегическими инструментами маркетинга являются SWOT-анализ, SPACE-анализ и PEST-анализ.

SWOT-анализ – это наиболее известный из всех методов стратегического анализа конкурентных позиций. Заключается в учете преимуществ, недостатков, угроз и возможностей. Этот анализ обычно используется в сочетании с одним из последующих методов анализа конкурентной среды. Такой подход позволяет получить наиболее полную характеристику окружения.

SPACE-анализ основывается на мнении, что конкурентоспособность продукции и финансовая сила предприятия являются основополагающими факторами стратегии развития фирмы, а преимущества отрасли и стабильность рынка имеют значение в масштабах отрасли.

PEST-анализ позволяет выявить экономические, политические, социальные и технологические факторы окружающей среды, которые оказывают влияние на предприятие.

В стратегическом управлении широко используется также конкурентная модель по М. Портеру, которая позволяет охарактеризовать состояние конкуренции в отрасли [3].

В соответствии с конкурентной моделью М. Портера организациям следует придерживаться стратегии концентрированного роста и конкурентной стратегии развития:

- усиление позиций на рынке, посредством развития продукта;
- улучшить качество обслуживания клиентов.

Как указывалось выше, хорошо продуманный план позволяет компании открыть потребности своих целевых клиентов и удовлетворять их своевременно и экономически эффективно. Есть несколько базовых принципов для создания эффективной стратегии:

- Устанавливать измеримые и достижимые цели, так их будет легче достичь;
- При построении планов полагаться на факты, проверенные и выдвинутые посредством маркетинговых исследований;
- Использовать простые, чёткие и ясные планы, говорящие в первую очередь о том, что приносит пользу клиентам, и как это сделать. Это направлено в первую очередь на то, чтобы завоёвывать лояльность клиентов;
- Нужно иметь посильный компании план, составленный на базе грамотных маркетинговых исследований, которыми был определён наилучший способ привлечения нужных клиентов;

План должен быть строго контролируемым и гибким, чтобы компания могла своевременно отвечать на изменения внешней среды и предпочтения потребителей.

После того, как были определены потребности клиентов, компания начинает принятие решений о том, какие продукты могут удовлетворять эти потребности. Для этого разрабатывается маркетинговая программа, которая фокусируется на системе 4P – продукт, цена, место, продвижение (product, price, placement, promotion).

Когда ясны потребности клиентов, компания устанавливает цели для их удовлетворения, тем самым увеличивая шансы на успех новых продуктов.

Компания должна выяснить каким набором черт обладает их продукт и определить основные точки преимущества его над конкурентами. Именно они станут в дальнейшем самыми важными при продвижении продукта.

Самым важным вопросом при продвижении товаров и услуг является выбор целевых рынков. На основе исследований целевой аудитории, задача компании должна состоять в том, чтобы пути потребностей клиентов и целей компании нашли соприкосновение.

Таким образом, роль стратегического маркетинга в достижении конкурентного преимущества и устойчивого роста компании очень важна. Для достижения поставленных целей и успешного управления маркетинговыми процессами в организации необходимо эффективно использовать инструменты и концепции стратегического маркетинга.

Список используемой литературы:

1. Дэй Д. Стратегический маркетинг. – М.: ЭКСИО-Пресс, 2004. – 640 с.
2. |Длигач А.А. Системно-рефлексивное стратегическое маркетинговое управление //Экономический журнал, 2012. – С.104-112.
3. Стратегический маркетинг: Учебник для вузов. 3-е изд./ Р.А. Фатхутдинов. – СПб.: Питер, 2006. – 347 с.: ил.– (Серия «Учебник для вузов»)

ҰЛТТЫҚ ЭКОНОМИКАЛАРДЫҢ ДАМУЫНЫҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК

ACTUAL PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMIES

Мамашева А.К.
Магистрант ОП «Экономика»
Научный руководитель:
Укубасова Г.С. PhD, к.э.н., профессор
Учреждение «Esil University», г. Астана

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ В РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЯХ

Аннотация. *В данной статье рассматривается международный опыт формирования рынка инновационной продукции в региональных интеграционных объединениях, а также создание, управление, развитие рынка, которое всегда требует правильного направления. Сосредоточение внимания на инновациях означает готовность к изменениям и новизне. Для ЕАЭС такая область требует исследований и опыта. Изучая инновационный рынок других интеграционных объединений, мы можем оценить будущее рынка инновационной продукции стран ЕАЭС.*

Как показывает зарубежный опыт, развитие инновационного рынка происходит за счет правильных направлений инвестиций, что цель развить инновационные продукции не может быть достигнута без очень значительного увеличения инвестиций бизнеса в НИОКР и инновации. Для многих компаний основным препятствием для инвестиций в стран ЕАЭС является отсутствие рынка,благоприятного для инноваций. В частности, фрагментация рынков за пределами национальных границ государств-членов является серьезным препятствием для инноваций. Несмотря на прогресс на пути к единому рынку и некоторые заметные успехи, реальность для большинства новаторов по-прежнему заключается в том, что они сталкиваются с полосой препятствий, состоящей из множества уровней нормативных положений и требований, каждый из которых увеличивает затраты и снижает стимулы. Для сравнения, крупные национальные рынки США и все в большей степени Китая предоставляют более благодатную почву для запуска инноваций. ЕАЭС должен настроить свой внутренний рынок так, чтобы способствовать переходу к экономике, основанной на знаниях.

Создание, управление, развитие рынка - всегда требует правильногонаправления. Сосредоточение внимания на инновациях означает готовность к изменениям и новизне. Для ЕАЭС такая область требует исследований и опыта. Изучая инновационный рынок других интеграционных объединений, мы можем оценить будущее рынка инновационной продукции стран ЕАЭС.

Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС) – международная экономическая организация. Деятельность АТЭС в сфере инноваций включает следующие направления:

- Глобализация и успех новой экономики. Ведется работа по расширению экономического и технологического сотрудничества за счет принятия индивидуальных планов, расширения использования цифровых технологий и обеспечения доступа к ним во всех странах, развития человеческих ресурсов и внедрения новых методов корпоративного управления.
- Развитие либерализации торговли и инвестиций. Ведется работа по повышению эффективности торговли, улучшению инвестиционного климата в регионе и поддержке многосторонней торговой системы.
- Поддержка нормального экономического роста. Проведение структурных реформ для повышения конкурентоспособности промышленных секторов, расширения сотрудничества в финансовом секторе.

Сохранив свой официальный консультативный статус, АТЭС фактически превратился в механизм установления региональных правил торговли и инвестиций. Посредством деятельности АТЭС государства активно вовлекаются в процессы интеграции, зоны свободной торговли. В настоящее время сложно сказать, что рынок инноваций АТЭС стремительно развивается. Однако он поддерживает и способствует развитию торговли инновационными товарами. Импорт инновационных товаров и их исследования осуществляется при поддержкеинтеграционного союза [1].

Политическое партнерство АТЭС в области науки и инноваций (PPSTI) прогнозирует, что регион АТЭС достигнет инновационно-экономического роста к 2025 году. Об этом было заявлено в стратегическом плане PPSTI на 2016-2025 годы.Миссия PPSTI заключается в «поддержании в сфере по эффективной научной, технологической и инновационной политике, поддержке научно-технического сотрудничества АТЭС и сотрудничества между правительством, разными академическими кругами, частными секторами и другими формами АТЭС».

Инновационное направление экономического и политического Европейскогосоюза. Для поддержания и формирования инновационного рынка в странах Европейского Союза, ЕС создал «инновационный союз» между странами-участниц интеграционного объединения. Инновационный союз был прошлой исследовательской и инновационной политикой. План содержит более 30 пунктов действий и направлен на выполнение трех задач:

- превратить Европу в научного деятеля мирового уровня
- устранять препятствия для инноваций, такие как дорогое патентование, фрагментация рынка, медленное установление стандартов и нехватка навыков
- произвести революцию в способах совместной работы государственного и частного секторов, особенно посредством инновационногопартнерства между европейскими учреждениями, национальными и региональными властями и бизнесом.

Основное внимание инновационного направления в ЕС уделяется истокам и потенциальному эффекту прогресса инноваций в странах-участниц ЕС. Во-первых, определяют источники и доминирующую концентрацию инновационных усилий, чтобы выделить инновационный технологический рост в этих странах. Затем анализируют на отраслевом уровне основные источники и направления расходов наинновации в наукоемких отраслях новых стран-участниц ЕС по сравнению с группой основных стран-участниц. Наконец, оценивают потенциальные эффекты прогресса инноваций на основе гравитационной модели на выборке из всех стран. Результаты показывают, что увеличение размера наукоемких обрабатывающих производств приводит к увеличению объемов внутриотраслевой торговли между странами, что отражает технологический рост, основанный на инновациях. Примером лучшего инновационного направления, который сделал вклад в развитиерынка инновационной продукции с странах ЕС, был Германия. Политика Валлонии «pôles de compétitivité» или комплексная стратегия Германии, ориентированная на инновации («Стратегия высоких технологий для Германии»), являются примерами политики, поддерживающей мобилизацию государственного исследовательского потенциала для удовлетворения потребностей бизнеса. Такие подходы направляют значительные средства на исследовательские программы, определяемые отраслью. Дальнейшее развитие рынка инновационной продукции в странах Европейского Союза, ЕС считает, что образование будущих специалистов, новаторов и исследователей ученых способствуют его улучшения [2].

Сам государственный сектор является движущей силой инновации. Государственный сектор создает стимулы для стимулирования инноваций в своих организациях и при предоставлении государственных услуг. Государственные закупки активно используют инновационные решения для улучшения государственных услуг, в том числе за счет целевых бюджетов. Тендеры основаны на технических характеристиках, основанных на результатах, а контракты заключаются на основе качественных критериев, которые отдают предпочтение инновационным решениям, таким как анализ жизненного цикла, а не только по самой низкой цене. Используются возможности для совместных закупок.

По данным Инновационного Союза ЕС, страновые обзоры анализируют, в частности, качество базы знаний государств-членов с помощью двух показателей: показателя научных результатов, основанного на процентной доле высокоцитируемых научных публикаций среди всех национальных публикаций, и составного показателя, который объединяет этот показатель с другими, в частностиспособность страны принимать гранты Европейского исследовательского совета. Региональная межправительственная организация АСЕАН. Несмотря на длительную стагнацию в инновационной деятельности, АСЕАН признала важность повышения способности своих членов-государств развивать науку и технологии. Организация приложила много усилий для создания инноваций и решения проблемна пути к становлению «инновационной АСЕАН». Цель ASEAN COST состоит в том, чтобы продвигать сотрудничество в направлении развития науки и технологийи связанных с ними человеческих ресурсов, а также поощрять передачу технологийвнутри и за пределами АСЕАН. Кроме того, ASEAN COST организовывает девять подкомитетов, включая пищевую науку и технологии, биотехнологии, космические технологии и приложения [3].

С момента создания «ASEAN COST» АСЕАН усилила свои возможности по развитию НТИ. Например, министерские встречи АСЕАН по науке и технологиям и ASEAN COST проводились один и два раза в год, соответственно, для обсуждения вопросов, связанных с НТИ. Одним из достижений ASEAN C. стала разработка первого плана действий АСЕАН в области науки и технологий. ASEAN COST проводит периодические встречи с Китаем, Европейским союзом, Японией, Кореей, США и другие, а также сотрудничества в области НТИ в рамках многонациональной переговорной структуры Япония-Китай-Корея, что привело развитию рынка инновационной продукции странах АСЕАН. Ведущие азиатские страны использовали два известных типа НИС как стратегический способ догнать развитые страны Запада. Один подчеркивает, что внутренние промышленные ресурсы должны использоваться для инноваций, другой полагается на технологии и навыки, переданные из зарубежных стран, в том числе через прямые иностранные инвестиции. Первый тип НИС был принят Японией и Кореей, а второй - Китаем и Сингапуром.

Япония, ведущая страна в Азии по модели экономического развития «летучихгусей», была первой азиатской страной, которая догнала развитые страны Запада. Этот тип инноваций в сочетании с относительно высокообразованнымчеловеческим капиталом с низкой заработной платой позволил создать очень конкурентоспособную продукцию.

Корея сформулировала политику догоняющего развития, как и Япония. Использует промышленную политику, направленную на ускорение инноваций, проводимых крупными отечественными фирмами (отечественными конгломератами).

Китай предпринял усилия по расширению экспорта отечественной продукции за счет установление приоритетов роста и развития с помощью различных политик продвижения промышленности, центральные, так и местные правительства оказали решительную поддержку формированию промышленных кластеров, которые обеспечили быстрый рост Китая за счет экспорта. Они пришлик выводу, что успех китайских промышленных кластеров во многом был обусловлен институциональными, всеобъемлющими и оперативными системами поддержки местных органов власти, которые устраняли рыночные сбои, проводилиреформы регулирования, предоставляли денежные стимулы для НИОКР и финансовой помощи малым и средним предприятиям.

Сингапур – особенная страна, которая активно участвует во втором типе ННГ, и ПИИ играют решающую роль в качестве важного канала передачи технологий и знаний. Страна приложила много усилий для создания промышленных зон и кластеров в соответствии как с ПИИ, так и с внутренней политикой, благоприятствующей инновациям. Сингапур охотно принимает высококлассных иммигрантов с целью извлечь выгоду из их высокого уровня квалификации и передовых знаний. Превосходная система высшего образования Сингапура, направленная на привлечение большего числа местных и иностранных студентов в науку и инженерию, также дополняет ее НИС [4].

Как упоминалось выше, АСЕАН следует примеру развитых или развивающихся стран. И строил стратегические планы в этом направлении. АСЕАН смог возглавить развитие инновационного рынка, переняв лучшие модели этих пяти стран. АСЕАН имеет направление в общерегиональной политике в области инноваций для усиления присутствия АСЕАН и создания конкурентоспособного идинамичного интеграционного объединения в мировой экономике, несмотря на существующие проекты по разработке политики в области НТИ [5].

Стратегия вывода на рынок инновационных продуктов – это важнейшая стратегическая типология, принятая многими высокотехнологичными фирмами иопределенная в ходе предыдущих исследований, направленных на вывод новых родуктов на рынок. Тем не менее, связь между стратегиями запуска и ресурсами фирмы не привлекала большого внимания исследователей. Таким образом, данная статья направлена на изучение влияния технологических возможностей и социального капитала, двух ключевых ресурсов инноваций в высокотехнологичных компаниях, на принятие стратегии запуска инновационных продуктов. Более того, предыдущее исследование показало, что характеристики рынка играют сдерживающую роль во взаимосвязи между ресурсами фирмы и стратегиями компании. Таким образом, это исследование также изучает сдерживающий эффект рыночных характеристик. В качестве аналитического образца для этого исследования использовались тайваньские фирмы, занимающиеся разработкой интегральных схем. На основе выборки из девяноста компаний были сделаны два интересных вывода. Во-первых, и технологические возможности, и социальный капитал положительно связаны со стратегией запуска инновационных продуктов. Во-вторых, по мере того, как темпы роста рынка увеличиваются, положительная взаимосвязь между технологическими возможностями и стратегиейзапуска инновационных продуктов становится слабее. Кроме того, региональные организации как ЕС, АСЕАН имеют стратегию "инновационное пространство", гдерегиональные организации делятся опытом в области НИОКР с другими региональными организациями. ЕАЭС, как единый рынок не имеет общего пространство с другими региональными организациями в области инновации. Рекомендуем войти в инновационное пространство, куда входят разные региональные интеграционные объединения. Это

поможет создать новые возможности в области инновации и усилить конкурентоспособность рынка Евразийского союза.

Список литературы

1. Kleinschmidt, E.J. and Cooper, R.G. (2010). The impact of product innovativeness on performance. Journal of Product Innovation Management 8, pp. 240-251.
2. Yoon, I. and Lilien, G.L. (2012). New industrial product performance: the effect of market characteristics and strategy. Journal of Product Innovation Management 3, pp. 134-144.
3. Anderson, P. and Tushman, M.L. (2010). Technological discontinuities anddominant designs: a cyclical model of technological change. Administrative Science Quarterly 35, pp. 604-633.
4. Freeman, C. and Soete, L. (2011). Technical Change and full Employment (eds.), Basic Blackwell.
5. Henderson, R.M. and Clark, K.B. (2018). Architectural innovation: the reconfiguration of existing product technologies, and the failure of established firms. Administrative Science Quarterly 35, pp. 9-30.

Арыстанова А.И.,
«Экономика» мамандығының
1 курс магистранты
Ғылыми жетекшісі: **Галиева А.Х**.,
э.ғ.д., профессор
Мекеме «Esil University», Астана қ.

ҚАЗАҚСТАННЫҢ АГРОӨНЕРКӘСІП КЕШЕНІНДЕГІ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУЫНЫҢ МӘСЕЛЕЛЕРІ МЕН БОЛАШАҒЫ

Андатпа*. Аталмыш мақалада отандық агроөнеркәсіп кешенінде инновациялық дамудың тиімділігі,мәселелері жайлы қарастырылған. АӨК дамыту бойынша негізгі салалар көрсеткіші талданған.*

Ғылыми мақаланың өзектілігі-Агроөнеркәсіп кешені бұл Қазақстан экономикасының негізгі және ерекше болашағы бар өзекті саласы. Әлемнің санаулы елдері ғана ауыл шаруашылығын дамытуда біздің әлеуетімізбен салыстырмалы түрде ғана теңеседі. Әлем халықтарының өсуіне орай азық-түлікті экспорттауға қабілетті мемлекеттер көп ұзамай әлемдік нарықта көшбасшы болатынын бүгіннің өзінде де аңғару қиын емес. Біздің елде де мемлекет тарапынан ауыл шаруашылығын дамытуға жылдан-жылға айрықша көңіл бөлініп отыр. Осы саланы қаржыландыру көлемі ұлғайып, жаңа бағдар-ламалар әзірленуде, мемлекеттік қолдаудың жаңа тетіктері жасалуда. Егер статистикалық деректерге сүйенсек, ауыл шаруашылығынан тұрақты өсуін байқаймыз: жалпы өнімнің көлемі мен саланы инвестициялау артып, жаңа ауылшаруашылық нысандары пайдалануға беріліп жатыр. Сонымен қатар, "ауылшаруашылық өнім-дерін сыртқа шығару артқан сайын, олардың бағасы өседі, ауылшаруашылық экспортының құрылымы неге өзгермейді" деген сауалдар көпшілікті жиі мазалайды.Себебі отандық ауыл шаруашылығы өнімде-рінің басым бөлігі әлемдік нарықтағы бәсеке-ге түсуге қауқарсыз. Ауыл шаруашылығының бәсекеге қабілеттілігі алдымен өнімді өндіру барысында қолданылатын технологиялардың деңгейімен анықталады. Демек, бүгінгі күннің өзекті тақырыптарының қатарында көтерілген мәселе ауыл шаруашылығына бөлінген қар-жының көлемін ұлғайту ғана емес, саланың ғылыми-инновациялық жағын қалпына келтіріп, оны жетілдіру.[1]

Асылтұқымды малды әкелу - табыстың көзі емес. Мал шаруашылығы саласынан бір мысал. АҚШ, Франция, Канадада ірі қара малды асылдандыруды жақсарту шетелден асылтұқымды малды әкелу жолымен емес, жоспарлы түрде тұқымдық құрамға геномдық сұрыптауды енгізу жолымен шешілуде. Генотиптің ерекшелігімен танысқаннан соң, арнайы әдістеменің негізінде нақты әр малға жас кезінен бастап шаруашылық құндылығын танып, оның үздік әлеуеттік бағытын дамытуды анықтайды. Одан әрі қарай табынның асылтұқымды құндылығын жедел көтеру үшін жаңа репродуктивті технология кеңінен қолданылады.

Нәтижесінде оңтайлы будандастыруды таңдау арқылы нақты шаруашылыққа қажетті сипаттама негізінде табынды жасақтауға мүмкіндік алады. Геномдық сұрыптауды қолдану нәтижесінде Францияда соңғы 20 жылда сауын сүтінің көлемін бір сиырға шаққанда жылына 4-тен 6 мың литрге арттырған немесе 1,5 есеге өскен. Бұл жағдайда сүттің сапасы талапқа сай түрлі бағыттағы қайта өңдеуден кейін де тұрақты болады. Әрине, бұл жай технология емес, осының арқасында асылтұқымды мал шаруашылығын тұрақты және орнықты дамытуды қамтамасыз ету мүмкіндігі жасалады. Ал малды асылдандыру үшін шеттен тасымалданған мал уақыт өте келе өзінің тектілігін жоғалтады. Тағы бір ауыл шаруашылығын инновациялық дамытуға жарқын мысал - Нидерланды елі. Жер көлемі біздің Алматы облысының бестен бір бөлігіне тең бола тұра, жылына құны 50 млрд. АҚШ долларын құрайтын ауылшаруашылық өнімдерін экспортқа шығарып, әлемде АҚШ-тан кейін екінші орындағы экспортер ретінде танылып отыр. Бұл елдің ауыл шаруашылығының құдіреттілігі неде? Нидерландының аграрлық саладағы экономикалық және технологиялық саясатының қалыптасуы негізінен әлемдегі ауыл шаруашылығы саласындағы жетекші нысан - Вагенинген зерттеу университетімен тығыз байланысты.

Бұл елде жеке ауыл шаруашылығы министрлігі де жоқ. Барлық түбегейлі шешімдерді шешу өндірістен көбіне шет қалған шенеуніктер емес, ғалымдардың эксперттік білімдері мен тәжірибенің нақты мәселелері негізінде дайындалады. Вагенинген университеті ұлттық агроин-новациялық кластерді ұйымдастырудың жемісті құрылымы болып табылады. Оны Нидерландының "Азық-түлік алқабы" деп атап, АҚШ-тың атақты Силикон алқабымен теңестіреді, бір ғана білім орталығының кешеніне біріктірілген, ғылыми-зерттеу институты, технопарк пен Вагенинген университеті - голландиялық агроөнеркәсіп кереметінің генераторы деуге де болады. Көптеген зерттеулер көрсеткендей, аграрлық ғылымды инвестициялау ауыл шаруашылығын тікелей инвестициялағаннан барынша тиімді. 1992 жылдың өзінде-ақ Канада ғалымдары ауыл шаруашылығын зерттеуге кеткен әр доллардың өнімділігінің өсуі 40 долларға теңескенін анықтады. Бұл мысалдардан көріп отырғанымыздай, жалпы алғанда, әлемдегі ауыл шаруашылығы мықты дамыған мемлекеттер аграрлық ғылымды дамытуға басымдық береді. Ғылым тек ауыл шаруашылығы өндірісінің негізінде ғана емес, ол тұтасымен мемлекеттің саясатына да қатысты.

Шын мәнінде, аграрлық сектор - халықтың қолайлы өмір сүруі үшін қажет әрі маңызды №1 сала. Халықты азық-түлік өнімдерімен қамтамасыз ету осы саланың еншісінде болғандықтан, аграрлық сектордың еліміздің экономикалық, әлеуметтік өмірінде айрықша орын алатыны баршамызға белгілі. Сонымен қатар, аграрлық секторды дамытуың деңгейі, көбінесе, елдің экономикалық қауіпсіздігін анықтайды. Қазақстанның ауыл шаруашылығына қолайлы жерлері көп болғандықтан, әлем нарығында бәсекелестікке қабілетті агроөнеркәсіп секторын дамытуға толықтай мүмкіндіктер бар. Оған қоса, ел халқының жартысына жуығының әлеуметтік жағдайы ауыл аймақтарымен тығыз байланыста. Дегенмен, дәл бүгінгі күнде аграрлық сектордың экономикалық процестерінде және ауыл шаруашылығы өнімдерінің рыногында үлкен бизнестің әсері күшейген шақтағы аралас салалармен тығыз топтасып кетуі аграрлық сектордың бәсекеге қабілеттілігін тасбақаның тауға шыққанындай жылдамдықпен ғана дамытуда.[2]

Қоғамымызда түбірімен өзгеріп жатқан саяси және әлеуметтік-экономикалық өзгерістер, ауыл шаруашылығы саласындағы реформалар қажеттігі заман талабы болып отыр. Бұл процессте аграрлық салада қалыптасқан ерекшеліктерді ескеруге үйретеді және бүгінгі таңда ауылдың әлеуметтік-экономикалық дамуының негізгі бағыттарын нақтылап, белгілей түседі. Бұл ретте, Президентіміз Н.Назарбаевтың "Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ" атты биылғы жолдауындағы: "Қазақстанның агроөнеркәсіп кешенін инновациялық бағытқа түсіру маңызды. Бұл - біздің дәстүрлі саламыз. Азық-түлікке деген қажеттілік арта береді. Бұл секторға инвестиция көбірек салынады. Сондықтан бүгінгі фермерлер тек уақытша әрі ауа райына байланысты кездейсоқ жетістіктерді малданып қалмай, өндірістің өсімі жөнінде ойлануға тиіс. Жаһандық ауыл шаруашылығы өндірісінде бәсеке өсе беретін болады. Жермен жұмыс істейтіндер, ең алдымен, жаңа технологияларды енгізіп, өнімділікті үздіксіз арттыратындар, жұмысын әлемдік стандарттар негізінде жүргізетіндер болуы керек" - деген сөзі осы саланы инновациялық түрде дамытуды меңзейді. [3]

Нарықтық экономикадағы инновациялардың басым көпшілігі кәсіпкерлік құрылымдар тарапынан өндірістік және коммерциялық міндеттерді шешудің құралы ретінде, әрі олардың тұрақты жұмыс істеуін, экономикалық өсімді және бәсекеге қабілеттілікті қамтамасыз ететін маңызды фактор ретінде жүзеге асырылады және нарыққа, нақты бір тұтынушы тобына немесе қажеттілікті қанағаттандыруға бағытталады.Агроөнеркәсіп кешенінің дамуына қажетті шарттардың бірі - ғылыми-техникалық прогресс.

Қазақстан экономикасының аграрлық саласында сақталып отырған қолайсыз макроэкономикалық ахуал мен ауыл шаруашылығы тауар өндірушілерінің төмен инвестициялық мүмкіндіктері АӨК-дегі инновациялық қызметті белсендіруге қажетті шарттарды шектері сөзсіз. Сондықтан, тиімді инновациялық қызмет - "Агроөнеркәсіп кешенін дамыту" мемлекеттік жобасын сәтті іске асырудағы басты факторлардың бірінен есептеледі.

Қазақстанда қалыптасып келе жатқан инновациялар нарығының түбегейлі нарықтық қайта құруларды жүзеге асыру кезеңіндегі агроөнеркәсіп кешені экономикасының дағдарысқа ұшырауына байланысты төмендегідей бірқатар өзіндік ерекшеліктері байқалады:

-ғылыми-техникалық салада өткен жылдардан ғылыми-зерттеу және тәжірибелі-конструкторлық жұмыстардың жеткілікті қоры қалғанымен, оларды іске асыру және ауыл шаруашылығы саласында жаңа зерттеулер мен әзірлемелерді жүргізу үшін тапсырыс беруші тұтынушылардың қаржысы жетпейді;

-инновация нарығы өнімнің өзінен емес, инновациялық қызметті жүргізуге қабілетті ұйымдардың, ұжымдардың, жекелеген мамандардың жиынтығынан тұрады;

-бүгінгі күні инновациялық ұйымдар көбіне венчурлық капиталмен қамтамасыз ететін ұйымдардың қаражаты есебінен өз беттерінше жұмыс істей алмайды.

Мемлекетімізде инновациялық және техникалық прогресстің тежелуі немесе баяу қарқынмен дамуы әлемдік нарықтың шикізаттың көзі болып қала беруіне соқтықтырады. Ал мұндай болашақ технологиясы жетік дамыған мемлекеттерге тәуелді еткізіп, прогресстің соңғы сатыларында жүруге итермелейді. Отандық өндіруішлер мен тұтынушылардың қандай да бір тауар түрі бойынша сыртқы нарыққа тәуелділігі түбінде мемлекеттің халық аралық бәсекедегі орнын төмендетіп, оларды сатып алудан түскен қосымша құн мен валюталық түсімдер шет елдік бәсекелестердің өндірісі мен технологияларын жаңартуға жұмсалады.

Өндірістің индустриалды-инновациялық тұрғыда жедел дамуын талап етіп отырған шаруашылықтың қазіргі жағдайында келесі факторларды ескеру қажет:

-институционалды тұрғыда тиімді қызмет атқаруға қабілетті жеке меншік секторын қалыптастыру;

-өндірістік тұрғыда импорттың орнын алмастыру мен инновациялық саясаттарды алға қоя отырып, ішкі нарықтағы өндірушілердің өнімдері мен сапасын және бәсекеге қабілеттілігін арттыру;

-ресурстық тұрғыда инвестициялық жедел амортизация саясаттарын қалыптастыру мен еңбек ресурстарының тиімділігін көтеру;

-ұйымдастыру - басқару шаралары бойынша мемлекеттік стратегиялар мен өндіріс анклавтары арасындағы мүдделерді үйлестіру.[4]

Қорыта келгенде, экономикалық тұрғыда дамыған мемлекеттер қатарына жоғарғы технологиялы өнімдер нарығында бәсекеге түсе алатын елдерді жатқызуға болады. Ал тиімді ұлттық инновациялық жүйе бәсекеге қабілетті ұлттық экономиканы құру мен қалыптастырудың басты механизмі. Дұрыс өңделген инновациялық саясат индустриалды-инновацилық дамудың жетекші тізгіні ретінде отандық ғылыми сыимды өндірісті дамыту мен бәсекеге қабілетті ұлттық экономиканың негізігі құралы бола алады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1.Ә.Н.Дәуренбекова Қазақстанда инновациялық дамудың жаңа бағыттары / ҚазҰУ хабаршысы. Экономика сериясы, №2 (72), 2009. -Б.111-115.

2.Ауыл шаруашылық өндірісін ұйымдастырудың алғашқы нысандары және Қазақстандағы ерекшеліктері. С. Бәйішев атындағы Ақтөбе университеті Хабаршысы. Тарих сериясы. - 2004. - № 2(10). - 72-76- бб.

3.Статистический сборник "Развитие агропромышленного комплекса в РК" Алматы 2011г.-115 б

4.М.Т. Оспанов. Агробизнес: теориясы мен тәжірибесі. Алматы, 2005ж.- 441б

Магистрант: **Салманов Р.А.**, специальность – «Экономика»
Научный руководитель: **Галиева А.Х.** д.э.н., профессор
Учреждение «Esil University», г.Астана

ФАКТОРЫ И ИСТОЧНИКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. *В данной статье рассматривается факторы и источники конкурентоспособности предприятия. Основной характеристикой предприятия с точки зрения конкурентной борьбы является его конкурентоспособность на рынке. Данное понятие отражаетжизнеспособность хозяйствующего субъекта, результаты его деятельности в условиях конкуренции.*

Способности, свойства, характеристики, которые составляют конкурентоспособность предприятия, формируются из ряда факторов. Факторы конкурентоспособности предприятия можно разделить главным образом на внешние (независимые факторы) и внутренние (зависимые факторы) [1].

К внешним факторам конкурентоспособности предприятия относят социально-экономические отношения, которые влияют на производство продукции. Внешние факторы делятся на ценовые и неценовые. К внешним факторам относятся:

- Политические факторы – ряд мер государственного воздействия экономического характера. К политическим факторам относятся: налоги, финансово-кредитная, инвестиционная политика и т. д.;
- Административные факторы – работа с разработкой, реализацией законодательных проектов по правовой защите интересов потребителей и др.;
- Положение на рынке, на котором действует предприятие: тип рынка, объем рынка, конкуренты;
- Деятельность негосударственных институтов;

К внутренним факторам относятся процессы, контролируемые самим предприятием по обеспечению конкурентоспособности на рынке. К ним относят:

- Маркетинговая деятельность предприятия;
- Научно-техническая деятельность предприятия;
- Потенциал производственно-технологического процесса;
- Финансово-экономическая деятельность предприятия;
- Потенциал кадровых служб (структура предприятия, профессионально-квалифицированный состав предприятия);

При обеспечении конкурентоспособности предприятия управление берет во внимание лишь современные технико-технологические условия производства, тогда как система формирование системы менеджментазачастую не учитывается.

Однако среди внутренних факторов конкурентоспособности предприятия немаловажную роль играет уровень качества управления предприятием, а именно навыки высшего менеджмента вести деловые операции на рынке, учитывая постоянно меняющиеся условия внешних факторов.

Конкурентоспособность организации определяется рядом показателей. Показателями конкурентоспособности предприятия являются критерии, с помощью которых оценивается уровень конкурентоспособности товара на рынке.

В таблице 1 рассмотрим примеры показателей конкурентоспособности предприятия.

Таблица 1 - Примеры показателей конкурентоспособности предприятия

Показатели	Описание
Финансовыепоказатели	В состав финансовых показателей включают: себестоимость продукции, норма прибыли, структура активов и её оценка, инвестиционная привлекательность предприятия, доходы от инвестированного капитала и другие финансовые показатели предприятия.
Производственные	К производственным показателям относятся: фондоотдача или фондоемкость; показатели производственных мощностей, уровень использования оборудования, срок службы оборудования, численность сотрудников предприятия, нормы контроля качества продукции, производительность и т.д.
Организационно-управленческие	К организационно-управленческим показателям относятся: производительность труда работников, удельный вес технических работников и специалистов по отношению к общему числу сотрудников, скорость принятия решения управлением при изменениях во внешней среде, четкость в организации и распределении обязанностей.
Маркетинговые	К числу показателей маркетинговой категории относят: долю рынка, престиж фирмы, репутация бренда, отдача от рекламы, маркетинговые стратегии компании, число покупателей, ценовая политика и ценовые войны и т. д.

Технологические	Технологическими являются следующие показатели: новые методы производства, изобретение новых продуктов, стандарты, применяемые при производстве, расходы на научно- исследовательские работы.
Кадровый состав	К показателям кадрового состава относят: квалификационный уровень работников, показатель подготовки персонала в технической и сбытовой области.
Источник: составлено автором по источнику [2]	

Из рассмотренной в таблице 1 классификации показателей конкурентоспособности предприятия следует, что существует большое разнообразие этих самых показателей, и для упрощения сопоставления различных показателей, которые проявляются на разных стадиях производства, существует необходимость в их разделении на две большие группы: это стоимостные (финансовые) и качественные (маркетинговые) [3].

Таблица 2 - Факторы конкурентоспособности предприятия

Автор	Факторы
1	2
Абалонин С.М.	1. Организационно- управленческая деятельность; 2. Финансовый капитал; 3. Управление сбытом и продвижением продукции; 4. Стратегическая политика компании.
Белоусов В.Л.	1. Конкурентоспособность товара; 2. Ценовая конкурентоспособность; 3. Организация сбыта продукции; 4. Маркетинговая деятельность предприятия; 5. Финансовые показатели.
Кротков А.М.	1. Конкурентоспособность продукции; 2. Положение предприятия на рынке; 3. Привлекательность для инвесторов.
Мамбетшаев С.Н.	1. Финансовые показатели предприятия; 2. Технологическое развитие производства; 3. Кадровый капитал 4. Конкурентоспособность товара.
Кравченко О.С.	1. Конкурентоспособность продукции; 2. Показатели финансовой устойчивости фирмы; 3. Организационно- хозяйственная деятельность.
Максимова И.В.	1. Эффективность хозяйственной деятельности; 2. Финансовый капитал предприятия; 3. Эффективность маркетинговой и сбытовой деятельностипредприятия.
Яшин Н.С.	1. Показатели, отражающие специфику условия рынка,влияния государства и другие внешние факторы; 2. Финансовые показатели; 3. Организационно-управленческий потенциал; 4. Показатели, отражающие производственно- техническийвозможности; 5. Конкурентоспособность продукции.
Таран В.А	1. Показатели, характеризующие экономический потенциал; 2. Уровень высшего менеджмента; 3. Производственные возможности; 4. Уровень использования ноу-хау технологий; 5. Имидж и репутация компании в отрасли; 6. Уровень трудовых ресурсов.

Шальминова А.С.	1. Эффективность производства; 2. Финансовые показатели; 3. Показатели, характеризующие эффективность деятельности сбыта и продвижения продукции; 4. Состояние на рынке 5. Положение на рынке; 6. Инновационная деятельность предприятия;
7. Источник: составлено автором по источнику [4]	

Из вышеуказанной таблицы следует, что к наиболее значимым факторам при оценке конкурентоспособности предприятия относят: конкурентоспособность продукции, организационно-производственная деятельность, квалификационный уровень персонала, научно-техническое развитие производственного процесса, организационно- управленческая деятельность предприятия, маркетинг и сбыт продукции.

Немаловажным критерием при оценке конкурентоспособности являются финансовые показатели. Конкуренция финансовых характеристик предприятия отражает ее инвестиционную привлекательность на рынке для кредиторов, инвесторов, потенциальных партнеров. Анализ финансовых показателей базируется на изучении следующих параметров:

- ликвидность активов предприятия,
- финансовая устойчивость;
- платежеспособность;
- инвестиционная привлекательность на рынке.

От стратегического управления предприятием, эффективного управления ресурсами, от того, какими преимущества есть у высшей управленческой структуры конкурентов, зависит положение предприятия на рынке.

При оценке кадрового потенциала учитываются такие показатели, как «текучка персонала», степень квалификационной подготовки кадров, системы повышения квалификации персонала и т.д.

Для анализа маркетинговой и сбытовой деятельности компании особое внимание уделяется на такие факторы, как работа каналов сбыта, оценка стимулирования сбыта, имидж выстроенный на рынке, рекламная компания продукций, маркетинговая концепция и т.д. также при анализе сбытовойдеятельности предприятия изучают следующие показатели: прибыль от продаж, коэффициент, отражающий затоваренность на складах, эффективность стимулирования продаж и т.д.

Список литературы

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

2 Волков, Д. Оценка и анализ конкурентоспособности предприятий. Библиотека управления. 2015. 16 с.

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

4 Моисеева, Н.К. Международный маркетинг и бизнес. Москва: КУРС, 2013. 272 с.

Сандыбай А.Н.
Экономика мамандығы бойынша 1 курс магистранты
Ғылыми жетекшісі: **Галиева А.Х,** э. ғ.д., профессор
“Esil University” мекемесі, Астана қ.

ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫНДАҒЫ МҰНАЙ – ГАЗ СЕКТОРЫ

Аңдатпа. *Мақалада Қазақстан экономикасындағы мұнай - газ секторы қарастырылады. Таңдалған тақырыптың өзектілігі - мұнайдың Қазақстан үшін мыңыздылығы, ЖІӨ-ге үлесі мен әлемдік экономикадағы жаһандану үдерістері тұрғысынан Қазақстан Республикасының қазіргі заманғы мұнай-газ секторының ерекшелігі. Бұл сектордың 2020-2025 жылдары ел экономикасына негізгі салымшысы бола тұрып, әлемдік деңгейде энергия және газ көздерін тұтынудағы жарты бөлігін қамтамасыз етудегі ұмтылысы.*

Қазақстан-табиғи ресурстарға, әсіресе мұнай мен газға бай ел. Бұл сектор көптеген жылдар бойы ел экономикасының негізі болды, оның ЖІӨ мен экспортының едәуір бөлігін құрайды. Елдегі мұнай қоры 30 миллиард баррельге бағаланады, бұл оны әлемдегі ең ірі 15 мұнай өндіруші елдің біріне айналдырады.Оның газ қоры да айтарлықтай бола отырып 85 триллион текше фут газға бағаланады.Қазақстан Республикасының мұнай-газ секторының дамуы үшін стратегиялық маңызға ие. Осы жылдар ішінде сала өндірістің жоғары өсу қарқынын, ел ЖІӨ-дегі үлесінің артуын көрсетті. [1]

Бүгінгі таңда Қазақстанның бюджеті өзінің толымдылығының 40% - дан астамына мұнай секторынан салықтар мен алымдар түрінде алынатын табыстарға байланысты.

Қазақстан Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитетінің деректері бойынша 2022 жылы шикі мұнай өндіру нақты мәнде 84,2 млн тоннаны құрады. Бұл 2021 жылмен салыстырғанда 1,9% — ға артық; мұнай экспорты 64,3 млн тоннаны құрады. Теңіз кен орнында 29,2 млн.тонна мұнай өндірілді немесе 2022 жылғы жоспарға 100%. Қарашығанақ кен орнында мұнай өндіру 11,3 млн. тоннаны немесе 2022 жылғы жоспарға 103,8% - % құрады. Қашағанда мұнай өндіру көлемі 12,7 млн.тоннаны немесе 2022 жылғы жоспарға 109,5%−. құрады.

Сонымен қатар, "ҚазМұнайГаз "ҰК" АҚ деректері бойынша компания Қазақстанда мұнай мен газ конденсатын өндірудің жалпы көлемінің 28% -. өндіреді. Мұнайды магистральдық мұнай құбырлары арқылы тасымалдаудың 65% -ы және Ақтау портынан танкерлермен мұнайды тасымалдаудың 77% - ы қамтамасыз етеді. Қазақстандық мұнайдың 82% - 1 мұнай өнімдерінің бөлшек сауда нарығы үлесімен 17% - ға өңдейді. [2]

Ал, әлемдік статистика Қазақстан Республикасындағы мұнай және газ қорларына әртүрлі баға береді.

Айта өтетін болсам, Қазақстанның мемлекеттік балансында көмірсутек шикізатының 256 кен орны, оның ішінде мұнай — 223, конденсат — 58 және бос газ — 202 кен орны есепке алынды. 1-кестеге сәйкес, Қазақстанда шикі мұнайдың расталған қоры 2022 жылға 89,6 миллион құрады. Көмірсутектердің дәлелденген қоры бойынша біз Таяу Шығыстың, Латын Америкасының, сондай-ақ Ресей мен Америка Құрама Штаттарының кейбір елдерінен кейін екінші орында тұрамыз. Қазақстанның көмірсутектердің әлемдік дәлелденген қорларындағы үлесі мұнай бойынша 3,2% (шамамен 5 млрд тонна) және газ бойынша 1,5% (шамамен 2 трлн текше метр) құрайды. Сонымен бірге мұнай бойынша болжамды ресурстар 9,3 миллиард тоннаға, газ бойынша — 6 триллионға жетеді. м3 және конденсат-1,8 млрд тонна.

1-сурет. Қазақстанда сұйық көмірсутектерді өндіру, млн

2022 жылы газ өндіру көлемі 53,3 млрд текше метрді немесе 2022 жылға арналған жоспардың 103,4% -құрады".

Тауарлық газды ішкі тұтыну 27,8 млрд текше метрді немесе 2022 жылға арналған жоспардың 94% -. құрады. Ал, экспорт 4,6 млрд текше метрді немесе жоспардың 85,1% -құрады.

Газ экспортының қысқаруы ішкі нарықта тұтынудың өсіп келе жатқан көлемін қамтамасыз етуге мүмкіндік берді. Үй шаруашылықтарын газбен қамтамасыз ету басымдық болып табылады".

Сұйытылған мұнай газын ішкі нарыққа жеткізу көлемі 2,8 млн тоннаны немесе жоспардың 98% -. құрады.

2022 жылы конденсаты бар ішкі мұнай өндіру 84,2 млн тоннаны құрады. Оның ішінде Теңіз кен орнында өндірілген 29,2 млн тонна мұнай, Қарашығанақта 11,3 млн тонна және Қашағанда 12,7 млн тонна болып табылады. [3]

Қорларды бағалаудағы айырмашылық Каспий теңізі бассейні туралы салыстырмалы түрде хабардар болмауына байланысты. Бүгінде Қазақстанда 240-қа жуық мұнай және газ кен орны тіркелген.

Каспий өңірінде мұнай өндірудің қарқынды дамуына тағы бір кедергі мұнайды негізгі нарықтарға тасымалдау және Ресей мен Парсы шығанағы елдері тарапынан қатаң бәсекелестіктің болуы проблемасы

болып табылады. Сондай-ақ құрамында күкірт пен күкіртсутегі жоғары Солтүстік Каспий мұнайының сапасыздығы проблемасы бар.

Республиканың ресурстық әлеуеті мұнай өндіруді жылына 120-140 млн тоннаға дейін ұлғайтуға мүмкіндік береді. Ішкі нарық алдағы 10-15 жылда шамамен 20 млн тоннаны тұтынуы мүмкін,. Бұл көрсеткіштің одан әрі 26-30 млн тоннаға дейін өсуіне әкелуі мүмкін.

Мұнай қоры елдер рейтингінде, 2020 жыл бойынша Қазақстан 11-ға ие болды.

көлемі 30 миллиард баррель болатын әлемде. Венесуэла рейтингін ашады: 302,8 миллиард баррель. Сондай-ақ, топ-3 елге кірді

Сауд Арабиясы және Канада.

Саны	Елдер	Көлемі
1	Венесуэла	302,8
2	Саудовская Аравия	267,0
3	Канада	167,9
4	Иран	155,6
5	Ирак	145,0
6	Кувейт	101,5
7	ОАЭ	97,8
8	Россия	80,0
9	Ливия	48,4
10	Нигерия	37,0
11	Казахстан	30,0

2-сурет. Мұнай қоры бойынша елдердің рейтингі | млрд баррель

2020 жылдың қаңтар-қазан айларында елімізде 61,2 млн тонна шикі мұнай өндірілді - бұл өткен жылмен салыстырғанда 6% - ға аз. Ақшалай түрде шикі мұнай өндіру көлемі 6,5 трлн теңгені құрады.

Мұның себебі мамыр айында мұнай өндіруді тәулігіне 9,7 миллион баррельге үш айға қысқартудан басталған ОПЕК+ келісімдері бойынша өндірісті қысқарту болып табылады. [4]

Болашақта Қазақстанда мұнай мен газ өндіру көлемі айтарлықтай ұлғаю үрдісіне ие болады. Сарапшылар таяу болашақта Қазақстан Кувейтпен бір қатарға тұрып, жетекші мұнай өндіруші елдердің "Алғашқы ондығына" кіре алады деп болжайды. Қазақстанда мұнай мен газ өндірудің өсуі екі фактормен байланысты. Біріншіден, бұл шетелдік капитал ағынының, әсіресе мұнай-газ саласына тікелей шетелдік инвестициялардың айтарлықтай өсуіне байланысты. Екіншіден, Қазақстан экономикасының мұнай-газ секторындағы жағдайға жаһандық экономикалық дағдарыстан кейін қалпына келген көмірсутектердің әлемдік нарықтарындағы қолайлы жағдай айтарлықтай әсер етеді. Ресми статистика бойынша 180-ден астам мұнай және 50 конденсатты кен орындары бар республиканың мұнай-газ аудандары Қазақстан аумағының шамамен 62% - аумақты алып жатыр.

Қазақстанда үш ірі мұнай өңдеу зауыты бар — еліміздің солтүстік өңірін мұнай өнімдерімен қамтамасыз ететін Павлодарда, батыс өңірде — Атырауда және оңтүстік өңірде — Шымкентте.

Мұнай-газ секторының жер қойнауын пайдаланушыларының тауарларды, жұмыстарды және көрсетілетін қызметтерді сатып алуын талдау негізінде жергілікті қамтуды қысқартуға әсер ететін мынадай себептерді бөліп көрсетуге болады:

1. жер қойнауын пайдаланушылар тауарлардың, жұмыстардың және қызметтердің аз ғана бөлігін отандық өндірушілерден сатып алады. Шетелдік жеткізушілерге артықшылық беріледі;
2. ірі жер қойнауын пайдаланушылардың ауқымды жобаларында пайдалану үшін барлық біліктілік талаптарына жауап беретін жоғары сапалы тауарлардың, жұмыстар мен қызметтердің болмауы;
3. тауарлардың, жұмыстардың және қызметтердің жобаның қажеттіліктеріне сәйкес келмеуі, ISO, API, ASME, ASTM сияқты сертификаттардың болмауы;
4. мұнай-газ саласында жұмыс тәжірибесінің болмауы, сондай-ақ ескірген жабдықтың болуы;
5. ұсыныстарды алғаннан кейін өнім берушіден кері байланыстың болмауы, тендерлік процеспен және құжаттармен жұмыс істеу кезінде өнім берушінің білімі мен құзыреттілігінің жеткіліксіздігі;
6. сауалнамаларды толтыру кезінде негізсіз және бәсекеге қабілетсіз баға ұсыныстарын және толық ұсынылмаған ақпаратты ұсыну. [5]

Қорытындылайтын болсам, мұнай мен табиғи газдар энергияның негізгі көзі болып табылады. Олардың басым рөлі ғасырдың соңына дейін ғана емес, келесі ғасырдың басында да сақталатыны анық. 2020-2025 жылдары баламалы энергия, мұнай және газ көздерін пайдаланудың өсу қарқынының сөзсіз өсуімен бұл әлемдегі жалпы энергия тұтынудың кем дегенде жартысын қамтамасыз етуі мүмкін.

Әдебиеттер тізімі

1.Қазақстандағы мұнай сервисі қызметтерінің нарығы 2020 - freedom finance kazakhstan

2.Annual Report of National Company KazMunaiGas JSC, 2020 3.Информационный бюллетень ЗАО «Национальная нефтегазовая компания «Казахойл». – Астана. – 2000

4.Inbusiness.kz/ru- website - https://inbusiness.kz/ru/news/v-rejtinge-stran-po-zapasam-nefti-kazahstan-zanyal-11-e-mesto-v-mire

5.Ibadildin U., 2001, 'Kazakhstan in OPEC', Vremya Po, April 19, nefte.ru/oilworld/kazah16.

Муканова М.А.
«Экономика» ББББ 1 курс докторанты
Ғылыми жетекшісі: Мухамеджанова А.А.
Ph.D, доцент
«Esil University» Мекемесі

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ӘЛЕУМЕТТІК КӘСІПКЕРЛІКТІҢ ҚАЛЫПТАСУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Аңдатпа. *Жаһандық экономикалық жүйедегі жағымсыз үрдістер, бүкіләлемдік COVID-19 пандемиясының салдары, жергілікті саяси және әскери қақтығыстар халықтың осал топтарына тікелей теріс әсер етуде. Медицина, білім беру, денсаулық сақтау, жұмыспен қамту және т.б. салаларда бірқатар әлеуметтік проблемалар қалыптасуда. Қазіргі әлеуметтік-экономикалық жүйеде осы әлеуметтік мәселелерді шешуге, ұлттық экономиканың дамуына, жекелеген субъектілердің әл-ауқатына, іскерлік белсенділік пен ЖІӨ өсуіне оң әсер етуге арналған механизм құрылды. Бұл механизм әлеуметтік кәсіпкерлік болып табылады.*

Әлеуметтік кәсіпкерлікті жүзеге асырудың теориялық негіздері мен практикалық тетіктерін зерттеуде шетелдік және отандық авторлардың көптеген ғылыми еңбектері арналған, олардың ішінде н. ш. Әлжанова, А. Т. Саурбаева, Р. М. Нұрғалиева [1], и. Айтбай [2], З. И. Ершова [3], В. В. Жохова [4], Т.П. Притворова, Н. Н. Гелашвили, Б. К. Жұманова [5], А. А.. Алайда, айтарлықтай ғылыми-теориялық негізге қарамастан, әлеуметтік кәсіпкерліктің мәнін түсіндірудегі бірыңғай көзқарас жоқ, әлеуметтік кәсіпкерліктің маңыздылығын анықтауда сәйкессіздіктер бар.

Қазақстан Республикасының Мемлекеттік деңгейінде бірқатар зерттеулер мен бағдарламалар іске асырылуда, атап айтқанда: "ЕҢБЕК" мемлекеттік бағдарламасы, "Әлеуметтік кәсіпкерлік: қоғам мен бизнес үшін жаңа мүмкіндіктер" халықаралық форумы, Қазақстан Еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрлігінің белсенді ат салысуы да үлкен рөл ойнайды. Бүгінгі таңда Қазақстан Республикасында әлеуметтік бизнесті іске асырудың алдыңғы қатарына адами капиталды дамыту және халықтың әлеуметтік қорғалмаған топтарын қорғау шығады.

Сондай-ақ, мемлекеттік деңгейде әлеуметтік кәсіпкерліктің қызметін реттейтін бірқатар нормативтік-құқықтық актілер бар: әлеуметтік Кодекс [6], Кәсіпкерлік кодекс [7], кейбір заңнамалық актілерге өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы Заң [8]. Бұл ретте заңнамалық деңгейде әлеуметтік кәсіпкерліктің анықтамасы бекітілмеген, субъектілерді әлеуметтік кәсіпкерліктің қатарына жатқызу критерийлері және әлеуметтік кәсіпкерліктің қызметі бағытталуы тиіс тұлғалар айқындалмаған. Мұның бәрі әлеуметтік кәсіпкерліктің мәнін айқындау, Қазақстан Республикасындағы әлеуметтік кәсіпкерліктің өзекті жай-күйін талдау, Қазақстан Республикасында әлеуметтік кәсіпкерлікті дамыту жолдарын айқындау тақырыбындағы зерттеудің қажеттілігі мен өзектілігін айқындайды.

Осылайша, әлеуметтік кәсіпкерліктің мәні келесі негізгі мәселелерді шешуде жатыр:

- қоршаған ортаға және экологияға ең аз зиян келтіретін өндіріс технологияларын қолдану;
- халықтың белгілі бір әлеуметтік топтарындағы адамдар үшін кедейлік шегін еңсеруге көмек көрсету және қолдау көрсету;
- жұмыссыздықты жою;
- қоғамның өзекті қажеттіліктерін қанағаттандыратын кәсіпкерліктің жаңа үлгілерін жетілдіру және құру.

1-кесте - "әлеуметтік кәсіпкерлік" санатының анықтамаларын талдау

Әлеуметтік кәсіпкерлік – бұл …	Автор
«…жаңа кәсіпорындар құру немесе қолданыстағы ұйымдарды инновациялық түрде басқару арқылы қоғамның әл-ауқатын арттыру мүмкіндіктерін анықтайтын және пайдаланатын қызмет пен процестер» [2].	Айтбай И.
«…әлеуметтік кәсіпкердің, кәсіпкерлік процестің және әлеуметтік ұйымның өзара байланысты элементтерін біріктіретін көп өлшемді және динамикалық модель» [1].	Альжанова Н. Ш., Саурбаева А. Т., Нургалиева Р. М.
«…белгілі бір әлеуметтік мақсаттармен және пайда табумен (коммерциялық ұйымдарда) немесе пайда алмаумен (коммерциялық емес ұйымдарда) инновациялық қызметті жүзеге асыратын кәсіпкерлік» [3].	Ершова З.И.
«…кәсіпкерлік ойлаудың жаңа парадигмасы болып табылатын негіз ретінде берілген әлеуметтік миссиясы бар кәсіпкерлік қызмет түрі» [4].	Жохова В.В.
«…ұйымның әлеуметтік мақсаты кәсіпкерлік инновациямен және өзін-өзі қамтамасыз етумен байланысты әлеуметтік-экономикалық қызмет тәсілі» [9].	Иващенко Н. П., Булыгина Н. И.
«…ұйымның әлеуметтік мақсаты кәсіпкерлік жаңашылдықпен және тұрақты өзін-өзі қамтамасыз етуге қол жеткізумен байланысты әлеуметтік-экономикалық қызмет тәсілі» [5].	Притворова Т.П., Гелашвили Н.Н., Жуманов Б.К.

Әлеуметтік кәсіпкерліктің мәнін 1-кестеде көрсетілген ұғымдар жүйесі (міндет, нәтиже, маңыздылық, принциптер) арқылы толық ашуға болады.

Зерттеу нәтижелері бойынша әлеуметтік кәсіпкерлік пен классикалық кәсіпкерліктің басты айырмашылығы-әлеуметтік кәсіпкерліктің әрқашан пайда табу мақсаты бола бермейтіндігі анықталды.

Қазіргі шындық - әлеуметтік кәсіпкерлік көптеген елдерде дамып келеді, өйткені ол әлеуметтік және нарықтық әдістерді біріктіре отырып, қоғамдық мәселелерді тиімді шешеді.

Қазіргі уақытта Қазақстан Республикасында әлеуметтік кәсіпкерліктің қызметі мынадай нормативтік-құқықтық актілермен регламенттеледі:

- Қазақстан Республикасының әлеуметтік кодексі ("кәсіпкерлік бастамаға жәрдемдесу" 113-бабы бөлінісінде) [6];
- Қазақстан Республикасының Кәсіпкерлік Кодексі [7];
- Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілеріне өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы заң [8].

Ұлттық статистика бюросының деректері бойынша Қазақстан Республикасындағы кәсіпкерлік субъектілерінің саны талданды [10]. 2-суретте 2018-2020 жылдардағы динамика көрсетілген.

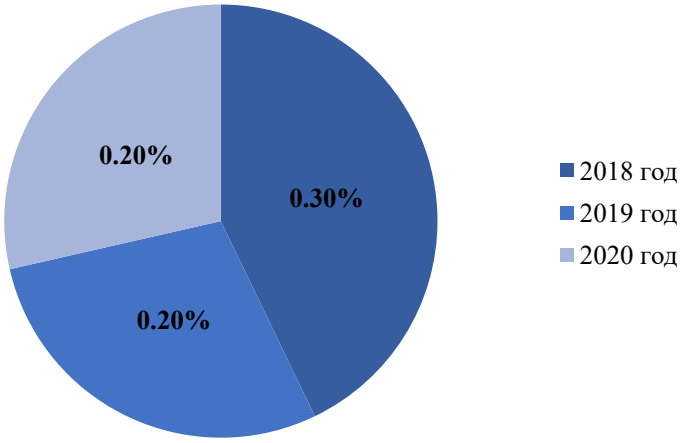
2-сурет - Қазақстан Республикасындағы кәсіпкерлік субъектілерінің 2018-2020 жылдардағы саны [10]

Динамикадағы кәсіпорындар саны тұрақсыз екені анықталды: 2018-2019 жылдары өсім байқалады (+12 913 субъект, өсу қарқыны +2,97% құрады), 2019-2020 жылдардың басында өсім сақталады (+15 296 субъект, өсу қарқыны 3,42% құрады). Бұл үрдіс кәсіпкерлік субъектілерін мемлекеттік қолдаудың салдары болып табылады және республикада бизнес жүргізу үшін қолайлы орта туралы куәландырады деп санаймыз.

Ұлттық статистика бюросының деректері 2018 жылы әлеуметтік кәсіпкерлік субъектілерінің жалпы саны 2 667 бірлікті, 2019 жылы – 2787 бірлікті, 2020 жылы – 2816 бірлікті құрағанын көрсетеді (сурет. 3).

Алайда, шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің жалпы санындағы әлеуметтік кәсіпкерлік субъектілерінің үлесі (сурет. 4), содан кейін 2018-2019 жылдары үлесі 0,3% байқалады. Қазірдің өзінде 2019-2020 жылдары үлесі 0,06% - ға қысқарып, 0,24% -. құрайды.

3 - сурет-Қазақстан Республикасындағы әлеуметтік кәсіпкерлік субъектілерінің 2018-2020 жылдардағы саны [10]



4-сурет-шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің жалпы санындағы әлеуметтік кәсіпкерлік субъектілерінің үлесі [10]

Бүгінгі таңда әлеуметтік кәсіпкерлердің 30% қызметі қоғамдағы әлеуметтік мәселелерді шешуге немесе жеңілдетуге, мүгедектермен, жастармен, әйелдермен және жұмыссыздармен жұмыс істеуге бағытталған, 57% - қызмет көрсету саласында жұмыс істейді, 13% - тауар өндірумен және сатумен айналысады. Қазақстан Республикасының әлеуметтік кәсіпкерлік субъектілерінің мысалдары:

1. Salem Social Village, Шымкент қ. - Білім беру, әлеуметтік және қайырымдылық қызметі, қоғамдық ұйымдардың қызметіне практикалық көмек және қолдау, волонтерлік қызмет;

2. "Комьюнитиплюс" мәдени, әлеуметтік және білім беруді дамыту қоғамдық қоры, Алматы қ. - Қазақстандағы әлеуметтік, мәдени және білім беру жобаларын дамыту және қолдау, қосымша білім беру;

3. "Аялаған Алақан" қоғамдық қайырымдылық қоры, Батыс Қазақстан Облысы-халықтың әлеуметтік қорғалмаған топтарына, жетім балаларға, мүмкіндігі шектеулі адамдарға кәсіптік бағдар беру, оқыту курстарын өткізу, аз қамтылған және көп балалы отбасыларға көмек көрсету;

4. "Ерекше өмір" қоғамдық қоры, Көкшетау қ. - мүгедек балаларды қолдаудың ақпараттық-үйлестіру ресурстық орталығы;

5. "Жамбыл облысының коммерциялық емес ұйымдарының Қауымдастығы" заңды тұлғалар бірлестігі, Тараз қаласы-сындарлы Азаматтық бастамаларды қолдау және ұйымдық даму мен Консалтинг арқылы ҮЕҰ әлеуетін күшейту арқылы демократияны дамыту;

6. "Ski Park Pioneer" жауапкершілігі шектеулі серіктестігі, Алматы қ. - халықтың әлеуметтік қорғалмаған топтары үшін демалыс және ойын-сауық ұйымдастыру жөніндегі қызмет;

7. Қарабеков Ағабек атындағы қоғамдық қор, Астана қ. - қайырымдылық, инклюзивті білім беру;

8. "ARQYN BOLASHAQ" жастар қоғамдық бірлестігі, Атырау облысы-экологиялық, әлеуметтік, мәдени, спорттық еріктілік;

9. "Шеберлер елі" мүгедектер қоғамдық бірлестігі-зияткерлік даму ерекшеліктері бар адамдарды әлеуметтік-мәдени және әлеуметтік-еңбек оңалту жөніндегі қызмет;

10. "Мөлдір көз" қоғамдық бірлестігі, Атырау қ. - мүмкіндігі шектеулі адамдарды жұмысқа орналастыру және бейімдеу.

Дағдарыс кезінде әлеуметтік кәсіпкерліктің қызметі бағытталған халық ерекше қолдауды қажет етеді. Әлеуметтік мәселелер мен проблемалар шиеленісуде. Осыған сүйене отырып, теріс үрдістерді еңсеру мақсатында әлеуметтік кәсіпкерлікті дамыту бағыттарын әзірлеу өзекті болып отыр.

Қазіргі уақытта Қазақстанда әлеуметтік кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау мен ынталандырудың бірқатар шаралары мен нысандары бар. Мәселен, "ЕҢБЕК" мемлекеттік бағдарламасы белсенді түрде таратылды (2020 жылдың соңындағы жағдай бойынша 430 000 адам қатысты). Бұл бағдарлама келесі бағыттар бойынша қаржыландыруды көздеді:

- микрокредиттер мен гранттар беру (71,5 млрд. теңге сомасына);
- бейіндік бизнес-оқыту (сомасы 32,6 млрд. теңге);
- жұмысқа орналасуға жәрдемдесу және қоныс аударуға субсидиялар (71,9 млрд.теңге).

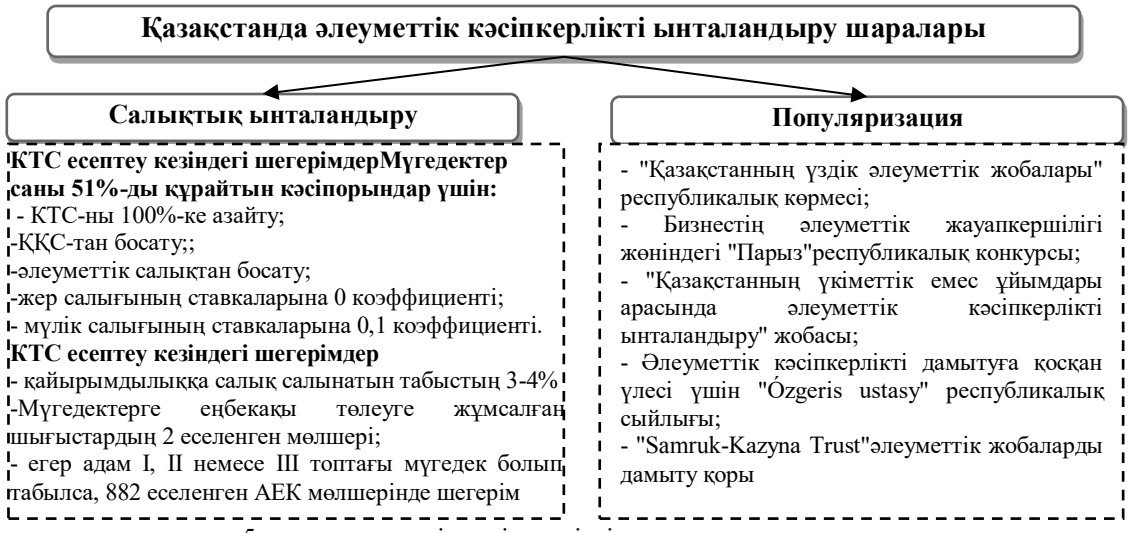
"ЕҢБЕК" Мемлекеттік бағдарламасына қатысуға халықтың әлеуметтік осал топтарынан шыққан адамдар және әлеуметтік кәсіпкерлікті дамыту жөніндегі жобаны іске асыруға қатысатын адамдар басымдыққа ие.

Мемлекеттік бағдарламаны іске асыру нәтижелері бойынша бірқатар оң нәтижелер атап өтіледі, олардың ішінде:

- 8 млн. теңгеден 22 млн. теңгеге дейін ұлғайту, жеңілдетілген микрокредиттің ең жоғары сомасы ұлғайтылды;
- 2,8 млрд. теңге сомасына жеңілдікті шағын несиелерді 769 көпбалалы және аз қамтылған отбасы алды;
- мемлекеттік гранттарды аз қамтылған және көп балалы отбасылардан 9000 адам алды;
- Мүмкіндіктері шектеулі 10 000 адам жұмысқа орналастырылды (оның ішінде: тұрақты жұмыс орындарына 3 115 адам, уақытша жұмыс орындарына 6 877 адам).

Сондай-ақ, Қазақстанда әлеуметтік кәсіпкерлікті дамытудың оң мысалы ретінде 2021 жылғы "Әлеуметтік кәсіпкерлік: қоғам мен бизнес үшін жаңа мүмкіндіктер" халықаралық форумын өткізу болып табылады, оған Қазақстан Еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрі Серік Шапкенов қатысты. Форум барысында " Әлемде әлеуметтік кәсіпкерлікті дамыту. Даму тенденциялары", "Қазақстан Республикасындағы әлеуметтік кәсіпкерлікті қолдау тетіктері". "Пайдалы лайфхактар мен құралдар" тақырыбында семинар, сондай-ақ әлеуметтік кәсіпкерлікті дамыту бойынша шеберлік сыныптары өткізілді.

Қаралған мемлекеттік бағдарламадан басқа, Қазақстанда әлеуметтік кәсіпкерлікті ынталандырудың мынадай шаралары бар (сурет. 5).



5-сурет-әлеуметтік кәсіпкерлікті ынталандыру шаралары

Алайда, әлеуметтік кәсіпкерлік саласында қызметін жүзеге асыратын Қазақстанның шаруашылық жүргізуші субъектілерінің қаралған динамикасы теріс үрдісті көрсететінін ескере отырып, шешуді талап ететін мынадай проблемалық аспектілерді бөліп көрсетуге болады:

1. нормативтік-құқықтық актілерде "әлеуметтік кәсіпкерлік" ұғымына түсіндірме жоқ;
2. нормативтік құқықтық актілерде осы немесе басқа шаруашылық жүргізуші субъектіні әлеуметтік кәсіпкерлік субъектісіне жатқызуға болатын өлшемдер жоқ;
3. нормативтік-құқықтық актілерде әлеуметтік кәсіпкерлік қызметі бағытталған адамдардың санаттары мен қызмет салаларына айқындау жоқ;
4. әлеуметтік кәсіпкерлік субъектілерін мониторингілеу және есепке алу жөніндегі жетілмеген жүйе;
5. әлеуметтік кәсіпкерлікті маркетингтік қолдау мен ақпараттық қамтудың болмауы;

Қорытындылай келе, зерттеу нәтижелері бойынша әлеуметтік кәсіпкерлікті сипаттайтын ең жалпы анықтама оны өзін-өзі қамтамасыз ету шарттарын сақтай отырып, қоғамның әлеуметтік мәселелерін шешуге немесе жеңілдетуге бағытталған инновациялық қызмет ретінде қарастыратыны анықталды. Экономикалық әдебиеттерге контент-талдау жүргізе отырып, әлеуметтік кәсіпкерлікті түсінудің екі негізгі тәсілін ажыратуға болатындығы анықталды:

1. әлеуметтік кәсіпкерлік классикалық ресурстарды жаңа тәсілдермен біріктіру арқылы құндылық құру процесі ретінде;
2. әлеуметтік кәсіпкерлік әлеуметтік игілік алу, әлеуметтік өзгерістерді ынталандыру және әлеуметтік қажеттіліктерді қанағаттандыру мақсатында ресурстарды біріктіру процесі ретінде.

Қазақстан Республикасында әлеуметтік кәсіпкерліктің өзекті жай-күйін талдай отырып, кәсіпкерлік субъектілерінің саны оң серпінмен сипатталатыны анықталды, 2018-2019 жылдары өсім байқалады (+12 913 субъект, өсім қарқыны +2,97% құрады), 2019-2020 жылдардың басында өсім сақталады (+15 296 субъект, өсім қарқыны 3,42% құрады). 2018 жылы әлеуметтік кәсіпкерлік субъектілерінің жалпы саны 2 667 бірлікті, 2019 жылы – 2787 бірлікті, 2020 жылы – 2816 бірлікті құрады. Алайда, шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің жалпы санындағы әлеуметтік кәсіпкерлік субъектілерінің үлесі, содан кейін 2018-2019 жылдары үлесі 0,3% байқалады. Қазірдің өзінде 2019-2020 жылдары үлесі 0,06% - ға қысқарып, 0,24% -ды құрайды.

Сондай-ақ, әлеуметтік кәсіпкерлікті дамытуды жандандыру үшін әлеуметтік кәсіпорындарға инвестиция салу, әлеуметтік қызметті тарту және кәсіпқойларды тарту үшін жағдай жасау, әлеуметтік кәсіпкерлер үшін оқыту семинарларын өткізу маңызды болып отырғанын атап өтуге болады. Белсенді саяси қызмет және әлеуметтік кәсіпкерлікті ақпараттық қолдау, қоғамда әлеуметтік кәсіпкерліктің артықшылықтары туралы білімді тарату, осы субъектілердің жетістіктерін БАҚ-та жариялау қажет.

Әлеуметтік кәсіпкерлікті перспективада қарастыра отырып, ол экономикалық қызметтің маңызды функцияларын жүзеге асырады және республикадағы өмір сүру деңгейін арттырудың маңызды тетігі болып табылады деп санаймыз.

Пайдаланылған ақпарат көздері

1. Альжанова Н. Ш. К вопросу развития и поддержки социального предпринимательства Казахстана [Электронный ресурс] / Альжанова Н. Ш., Саурбаева А. Т., Нургалиева Р. М. // Вестник КазНацЖенПУ. 2019. №4. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-razvitiya-i-podderzhki-sotsialnogo-predprinimatelstva-kazahstana
2. Айтбай И. Возможности и перспективы развития социального предпринимательства в Казахстане. Almaty management university. - Результаты исследования [Электронный ресурс]. URL: http://www.almau.edu.kz/images/uploads/files/bda82b1d10db74df3098e7606c5e7 6f8.pdf
3. Ершова З.И. Актуальные проблемы социального предпринимательства [Текст] / З. И. Ершова // Молодой ученый. — 2019. — № 46 (284). — С. 335-338. URL: https://moluch.ru/archive/284/63938
4. Жохова В.В. Социальное предпринимательство: концепция, сущность и значение [Электронный ресурс] / В.В. Жохова // Современная конкуренция. 2015. №4 (52). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnoe-predprinimatelstvo-kontseptsiya-suschnost-i-znachenie
5. Притворова Т.П. Социальное предпринимательство в Республике Казахстан: проблемы и перспективы развития [Текст] / Т.П. Притворова, Н.Н. Гелашвили, Б.К. Жуманова // Креативная экономика: №2 (13). – 2019. С.232-238
6. Қазақстан Республикасының әлеуметтік кодексі (113-бап "Кәсіпкерлік бастамаға жәрдемдесу") қол жеткізу режимі:https://legalacts.egov.kz/npa/view?id=14202768
7. "Қазақстан Республикасының Кәсіпкерлік Кодексі" № 375-V Қазақстан Республикасының Кәсіпкерлік Кодексі (18.11.2022 ж. жағдай бойынша өзгерістер мен толықтырулармен) қол жеткізу режимі: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=38259854#sdoc_params=text
8. Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілеріне кәсіпкерлік, әлеуметтік кәсіпкерлік және міндетті әлеуметтік медициналық сақтандыру мәселелері бойынша өзгерістер мен толықтырулар

енгізу туралы. Қазақстан Республикасының 24.06.2021 ж. №52-VII Заңы қол жеткізу режимі: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=33046086

9. Иващенко Н. П., Булыгина Н. И. Социальное предпринимательство в России: текущее состояние и особенности развития // Мир (модернизация. Инновации. Развитие). — 2019. — № 1. — С. 114–132. Ахмедов И. Г. Социальное предпринимательство в России: вызовы и пути развития // «Молодой ученый» Международный научный журнал. — 2019. — № 37(275). — С. 79–80

10. Ұлттық статистика бюросы. Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігі [Электронный ресурс] URL: https://stat-gov-kz.translate.goog/official/industry/13/statistic/8

Сейсекеева Ж.М.,
«Экономика» мамандығының 3 курс студенті
Ғылыми жетекшісі: ***Абдильдинова Н.Е****., PhD докторы, доцент м.а.*
«Esil University» мекемесі*, Астана қ.*

ЭНЕРГЕТИКАЛЫҚ ҚАУІПСІЗДІК ҰЛТТЫҚ ҚАУІПСІЗДІКТІҢ МАҢЫЗДЫ ҚҰРАМДАС БӨЛІГІ РЕТІНДЕ

Аңдатпа. *Бүгінгі таңда энергетика әр елдің, оның ішінде Қазақстанның экономикасының маңызды секторларының бірі болып табылады және оның қауіпсіздігі жалпы ұлттық қауіпсіздіктің, атап айтқанда экономикалық қауіпсіздіктің маңызды бөлігі ретінде көрінеді. Мақалада энергетиканың Қазақстан Республикасы экономикасын дамытудағы ролі мен жағдайы қарастырылған.*

Энергетика қазіргі экономикалық қатынастарда маңызды рөл атқара бастады. Энергетикалық қауіпсіздік экономикалық қауіпсіздіктің құрамдас бөліктерінің бірі болып табылады, ол сайып келгенде қоғам мен мемлекеттің өмірлік маңызы бар проблема. Бүгінгі таңда, энергияны тұтыну адамзаттың, қоғамның өмір сүруінің міндетті шарты болып табылады.

Қазақстан Республикасының Ұлттық қауіпсіздік жүйесінде энергетикалық қауіпсіздік негізгі мәнге ие. Ол елдің халықаралық беделінің өсуін қоса алғанда, әлемдік нарықтардағы даму мен бәсекеге қабілеттіліктің кепілі болып табылады. Тұтастай алғанда, Қазақстанның энергетикалық қауіпсіздігі экономикалық және ұлттық қауіпсіздіктің ажырамас бөлігі болып табылады. 2050 Стратегиясында Қазақстан егеменді және тәуелсіз ел ретінде негізгі элемент болып табылатын жаһандық энергетикалық қауіпсіздікті атайды. Осы тұрғыда Қазақстан «өзінің энергетикалық саладағы сенімді стратегиялық әріптестік және өзара тиімді халықаралық ынтымақтастық саясатын» ұстанады және ұстанатын болады [1].

Елдің ЖІӨ-дегі энергетика саласының үлесі 1,6% -ды құрайды. Энергетика саласы Қазақстан экономикасы үшін стратегиялық маңызға ие болып қана қоймай, 100 мыңнан астам жұмыс орнын ашады.

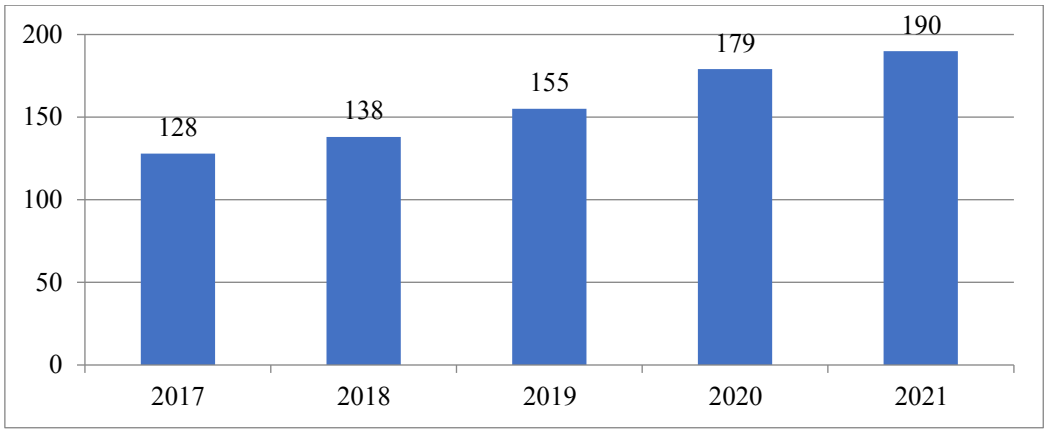
Бүгінгі таңда республикада бар энергетикалық қуаттар тек 80 млрд. кВт.сағ өндіреді, 2030 жылға қарай тұтыну 173 млрд. кВт.сағ дейін өседі деп күтілуде. Мұндай сан негізінен халықтың өнеркәсіптік, көліктік және шаруашылық қажеттіліктерінің өсуі есебінен, әсіресе халықтың республиканың оңтүстігінде едәуір өсуі байқалатындығы болжанады [2].

Қазақстанда электр энергиясын көбінесе өнеркәсіптік кәсіпорындар пайдаланады: тау-кен металлургия, көлік, химия, мұнай. Олардың көпшілігі жыл бойы тәулігіне 24 сағат электр энергиясын тұтынатын үздіксіз жұмыс істейді. Мұндай тәуелділікті төмендету үшін технологиялық процесті, энергиямен жабдықтаудың барлық жүйелерін және т.б. жаңғырту талап етіледі, қазіргі уақытта 70-тен астам станция халық пен ел экономикасын электр қуатымен қамтамасыз етеді.

Еліміздің экономика салалары бойынша бастапқы энергия ресурстарын тұтыну құрылымы шамамен былай орналасқан: энергетика - 47,71%, өнеркәсіп – 20,36%, көлік – 16,24%, тұрғын үй-коммуналдық шаруашылық және халық – 15,69% [3].

Бүгінгі таңда электр энергиясының 75%-дан астамы көмір электр станцияларында өндіріледі, олардың көпшілігі КСРО кезінде салынған. Олардың физикалық және моральдық ескіруіне байланысты шығарындылар деңгейі 2006 жылдан бастап 40%-ға өсті. 2010 жылы еліміз БҰҰ-ның климаттың өзгеруі туралы негіздемелік конвенциясы шеңберінде 2025 жылға қарай парниктік газдар шығарындыларын 1992 жылғы деңгейден 15% -ға дейін төмендетуге уәде берді. Қосымша, Қазақстан 2050 жылға қарай жаңартылатын энергия көздерінен 50%-ға дейін электр энергиясын өндіруге міндеттенді.

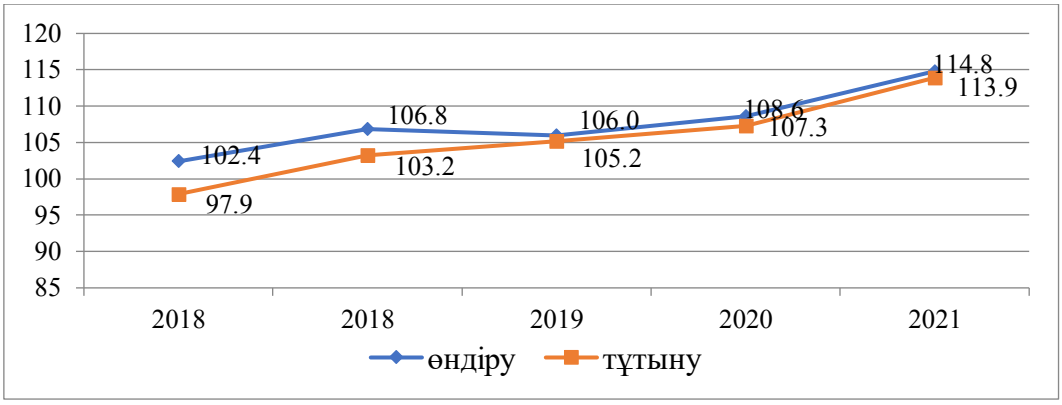
2021 жылы Қазақстанда электр энергиясын өндіруді әртүрлі меншік нысанындағы 190 электр станциясы жүзеге асырды (сурет-1).



Сурет 1-2017-2021 жылдар аралығындағы Қазақстандағы электр станцияларының саны
Ескерту- [5] дерек көздер негізінде құрастырған

Орталық және Батыс Азияның басқа елдеріндегі сияқты, қазақстандық электр станцияларының көпшілігі кеңес заманында салынғандықтан біршамасы ескірген. 2021 жылдың қорытындысы бойынша Қазақстанның электр станцияларының жалпы белгіленген қуаты 23957,3 МВт құрайды, қолда бар қуаты — 19004,0 МВт.

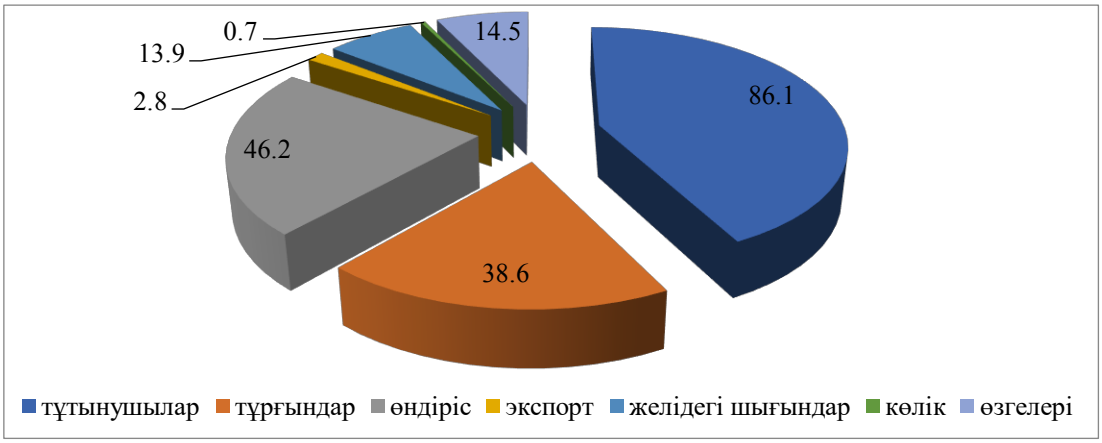
Электр энергиясы өндірісі 2021 жылы Қазақстан БЭЖ-нің барлық аймақтарында өндірістің өсуі байқалды (сурет-2).



Сурет 2- Электр энергиясын өндіру-тұтыну динамикасы, млрд кВт.сағ
Ескерту- [5] дерек көздер негізінде құрастырған

Қазақстанда 2021 жылы электр энергиясын өндіру көлемі 114,8 миллиард кВт.сағ -ты құрады-бұл өткен жылмен салыстырғанда 5,7% - ға артық. 2020 жылы электр энергиясын өндіру көлемі 108,6 миллиард кВт.сағ құрады, 2019 жылмен салыстырғанда 2,5%-ға артық, ал 2019 жылы өндіріс 0,7% - ға төмендеді. Өңірлік бөліністе 2021 жылғы қаңтар–желтоқсанда өндірістің ең үлкен көлемі Павлодар облысына тиесілі болды: 49,8 миллиард кВт.сағ, немесе ҚР-дан 43,4%. Генерацияның елеулі көлемі Қарағанды (14,8 миллиард кВт.сағ) және Шығыс Қазақстан (9,3 миллиард кВт.сағ) облыстарына да тиесілі болды.

Елдің жалпы электр тұтынуындағы әртүрлі салалардың электр тұтыну құрылымы 3-суретте келтірілген.



Сурет 3- 2021 жылы жылу энергиясын тұтыну, қорытындыға пайызбен
Ескерту- [5] дерек көздер негізінде құрастырған

2021 жылы республиканың электр энергиясын тұтыну серпінінде 2020 жылғы көрсеткіштерімен салыстырғанда 6%-ға өсу байқалды. Ол, республиканың солтүстік аймағында тұтыну 5% -ға, оңтүстігінде 9% -ға және батысында 7% -ға өсті.

Электр энергияны өндіру 2017 жылы – 91,5 млрд.КВт.сағ, 2018 жылы – 96,4 млрд.КВт.сағ, 2019 жылы – 95,4 млрд.КВт.сағ, 2020 жылы – 96,7 млрд.КВт.сағ. 2020 жылы электр энергия экспорты Рессейге 1,1 млрд.КВт.сағ. құрады. Сонымен, 1,6 млрд.КВт.сағ. электр энергиясы Тәжікістаннан-0,8%, Қырғызстаннан-18,7%, Ресейден- 80,6% импортталған. 2020 жылы – 89,2 млрд. КВт.сағ электр энергиясы ішкі нарығында тұтынылды, ол ресурстардан – 90,8%-ды құрады. 2020 жылы электр энергиясының шығындары – 6,8% құрады [4].

Электр энергиясының негізгі тұтынушысы энергияны көп қажет ететін тау-кен және металлургия салалары бар өнеркәсіп болып табылады. 2021 жылы 2020 жылмен салыстырғанда ірі тұтынушылар бойынша электр энергиясын тұтыну 1,9% -ға азайды.

Бүгінде Қазақстан Республикасы халықаралық қоғамдастықтың жауапты мүшесі ретінде жаһандық энергетикалық қауіпсіздіктің проблемалары мен міндеттерін шешуге өз үлесін қосуда. Бұл үлес ұлттық отын-энергетика кешенін дамыту жолымен де, кеңейіп келе жатқан халықаралық, өңірлік және екіжақты ынтымақтастық жолымен де енгізіледі.

Жаңартылатын энергия көздері климаттың өзгеруіне байланысты экологиялық мәселелермен, парниктік газдар шығарындыларын азайту қажеттілігімен, жаңартылмайтын отын энергетикалық ресурстарының қорларының төмендеуімен және сарқылуымен сипатталатын жаһандық энергетикалық проблеманы шешуді қамтамасыз ете алады.

Электр энергетикасын дамытудың және Қазақстанның экологиялық проблемаларын шешудің басым бағыттарының бірі жаңартылатын энергетика ресурстарын пайдалану болып табылады.

Сонымен қатар, жаңартылатын энергия көздерін пайдалануға негізделген технологиялар атмосфераға ластаушы заттардың шығарындыларының болмауына байланысты экологиялық таза болып табылады. Оларды қолдану іс жүзінде парниктік әсердің пайда болуына және онымен байланысты климаттық өзгерістерге әкелмейді. Сонымен қатар, ЖЭК пайдалану радиоактивті қалдықтарды түзілуіне әкеліп соқпайды. Қазақстан аумағы үшін жаңартылатын энергия көздерінің мынадай түрлері неғұрлым перспективалы болып табылады:

– жел энергетикасы;

– шағын гидроэлектростанциялар;

– жылу және электр энергиясын өндіруге арналған күн қондырғылары.

Күн энергиясын электр энергиясын алу үшін әртүрлі тәсілдермен пайдалануға болады: оны жылу энергиясына, содан кейін жылу электр станциясының (ЖЭС) схемасы бойынша электр энергиясына айналдыру, оны күн панельдерінің көмегімен электр энергиясына айналдыру. Күн энергиясының жоғары әлеуетін ескере отырып, күн коллекторларын жылумен жабдықтау және суды жылыту қажеттіліктері үшін кеңінен қолдануға болады, осылайша энергияны үнемдейді және қоршаған ортаның ластануын азайтады.

Осылайша, елдің энергетикалық қауіпсіздігі экологиялық қауіпсіздікпен және энергетиканың қоршаған ортаға теріс әсерін төмендетумен тығыз байланысты болуы керек.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Долгосрочная стратегия развития Казахстана «Казахстан – 2030» // http://www.nnch.kz/docs/strategy_2030_ru.pdf
2. Национальный энергетический доклад для Республики Казахстан за 2021 год
3. Об утверждении Концепции развития топливно-энергетического комплекса Республики Казахстан до 2030 года. Постановление Правительства Республики Казахстан от 28 июня 2014 года № 724 // http://www.cawaterinfo.net/library/rus/kaz-724-2014.pdf
4. Отчет анализ рынка электроэнергии и угля Казахстана за 2017-2021 г. https://www.samruk-energy.kz/ru/press-center/analytical-review#2021
5. National Sustainable Energy Action Plans –an instrument for implementation of practical steps (Kazakhstan), Bangkok,8 October 2019

Акылбаева Д.,
студентка 3 курса специальности «Экономика»
Научный руководитель: ***Бейсекова П.Д.,***
старший преподаватель
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРАНЫ

Аннотация. *В статье рассматриваются производственные процессы в сфере пищевой промышленности, которые представляет собой инновационный окончательный итог, в усовершенствованной форме нового продукта, производственной структуры. В отрасли пищевой промышленности могут быть получены продуктовые, технологические, маркетинговые, организационные инновации. Внедрения и реализация инновации в сфере производства продуктов питания предполагают создание условий и предпосылок получения продуктов питания высокого качества, в соответствии с стандартами потребления, получение продуктов, пользующихся спросом для детского и диетического питания, лечебного свойства, учитывающих традиционные особенности в питании отдельных групп населения.*

В современных условиях экономики производственные процессы в сфере пищевой промышленности представляет собой инновационный окончательный итог, в усовершенствованной форме нового продукта, производственной структуры, в управлении кадров и инновационного метода в ведении предпринимательской деятельности.

В отрасли пищевой промышленности могут быть получены продуктовые, технологические (процессные), маркетинговые, организационные инновации.

При производстве инновации пищевой промышленности - продукт, обладающий новизной, полученный в результате инновационной деятельности, предназначенный для массового потребления, для отдельных категорий лиц и групп населения с целью: расширения ассортимента и номенклатуры, лечения и профилактики, удовлетворения потребностей населения в потреблении продуктов питания, отличных от традиционных. [1]

Применяя нововедения и совершенствования технологических процессов в сфере пищевой промышленности процессные инновации облегчают функционирвания деятельности предприятий.

Прежде всего, маркетинговые инновации производства продуктов направлены на исследование и анализ рынков сбыта, пути реализации, поиск реальных потребителей, использование новых методов и продвижения продаж, рекламы, применения новых ценовых стратегий.

Для успешного развития пищевой промышленности производственные инновации это новый метод ведения продовольственного предпринимательства, управление новых внешних связей, поиск рабочих мест, изменения стиля управления, принятие новых креативных решений.

Совершенствование поставленных целей на всех уровнях хозяйствования, обеспечивает внедрения инновационного процесса в пищевой промышленности. Нужно обеспечить исследования и разработки в

производстве, поскольку потребителей интересуют: пищевая безопасность, сроки годности, качество, состав, наличие ГМО и состав компонентов в продуктах.

В целях выпуска качественных продуктов в пищевой промышленности нужны новые инновационные продовольственные товары, которые должны использоваться для новых видов сырья и ресурсов. Обеспечение переработки сырья по новым технологиям даст возможность выходить на конкурентоспособные рынки с высококачественной готовой продукцией.

В отрасли пищевой промышленности важно развитие маркетинговых инноваций, поскольку продукция мелких и средних отечественных производителей заметно проигрывает по качеству и упаковке, каналам сбыта и продаж и не в состоянии успешно конкурировать с зарубежными поставщиками. Формируя и продвигая имидж казахстанского бренда продовольствия как экологически чистого и натурального продукта. Важно внедрять нововведения биотехнологии, на основе которых будут созданы высокотехнологичные производства с более эффективной выработкой целевого продукта с сокращением потерь сырья, это позволит повысить степень переработки сырья, расширить ассортимент выпускаемой продукции, решит проблемы связанные с экологией. Для этого важно совершенствовать инфраструктуру и логистику продовольственного рынка, необходима слияние предприятий в систему межрегиональных и мировых рынков продуктов питания. Необходимо сформировать благоприятные институциональные условия развития отрасли. В данном случае будет обеспечено развитие отрасли на основе наукоемких подходов и инновационных решений, подготовка квалифицированного промышленно-производственного персонала. [3] Для интеграции инновационного процесса пищевой отрасли, важна кооперация предприятий с отраслевыми научно-исследовательскими институтами, что позволит внедрить в пищевую промышленность конкурентоспособные решения, в ходе развитии и реализации которых возможен выход рассматриваемой сферы на новый уровень развития.

Особое внимание необходимо уделить инновациям, направленным на разработку научных основ организации сквозных аграрно-пищевых технологий. [4] Также важны научные исследования физической и биологической химии, нанотехнологии, микробиологии, ферментологии. Направлением инновационной деятельности должно стать проектирование и развитие мекомпонентных пищевых продуктов, а на основе такого процесса внедряется принцип аналитической комбинаторики.

Внедренные инновационные процессы дадут производству качественное сырье, новые технологии, новые функции организации и производства, маркетинговые каналы реализации, новый уровень управления, принятие креативных решений на результат; объединение воедино сырья и материалов, рабочие места, научной, технологической, исследовательской, производственной составляющих, в результате деятельности которых могут быть получены и использованы организационно-управленческие инновации с достижением основной цели - производство и сбыта продуктовой пищевой промышленности.[5]

Развития инновационного процесса, это необходимость создания новых форм пищевых продуктов питания, исходя из разработок ученых в трех направлениях:

1. исключение из состава продукта нежелательного компонента;
2. обогащение продукта нужным компонентом профилактического или лечебного действия (витамины, микроэлементы);
3. изменение структуры, при изъятии одного состава заменить похожим, который обладает питательными свойствами.

В условиях быстро растущего населения необходимо создавать комбинированные продукты со сложным сырьевым составом. В таком виде комбинируемое сырье дает высокие качественные свойства, учитывать национальный колорит в уровне качества еде жителей разных стран. Таким образом, исследования велись не только с экономической целью, но и с улучшением свойств получаемых продуктов питания.

Пищевая промышленность страны одна из доминирующих отраслей экономики, которая акцентирует производства агропромышленного сырья на основе традиционных технологии. Перспективные направления производства продовольственных продуктов:

1. Производство диетического питания:

- лечебно-оздоровительные продукты питания из цельных сортов злака; новый тренд в современности: вести здоровый образ жизни, сидеть на правильном питании и покупать экологически чистые и натуральные продукты, продукты питания не содержащих ГМО. Это говорит о высокой культуре еде, росте и появлении возможностей у населения;

- сбор и переработка природных продуктов (грибов, ягод, лекарственных растений). В настоящее время сбором и переработкой этого сырья не осуществляется в полном обьеме, но в перспективе, при формировании заготовительных центров, возможны:

- консервированных продуктов из фруктов и ягод (джемы, варенья, компоты, маринады и т.д.),

- обработка зерновых культур. Перспективы переработки зерновых культур связаны с выпуском круп упакованных по стандартам и спросам потребителей, производством диетических хлебобулочных продуктов и твердых сортов макарон.

2. Производство замороженной овощной продукции. Местные теплицы производят ограниченный набор овощей, в то время когда на юге страны в летнее время можно производить, замораживать, консервировать и поставлять на рынок в большом ассортименте. По результатом исследований, на рынке нет отечественной замороженной продукции, в основном предлагают заграничные овощные миксы.

3. Производство продукции со средней и высокой добавленной стоимостью в переработке зерна: в частности биоэтанол, клейковину, крахмал, кормовые дрожжи.

Имеющиеся угрозы и недостатки, препятствующие развитию пищевой промышленности, должны переоценить возможности, и дать импульс развитию этой отрасли. Важно развивать и получать процессные, продуктовые, организационные, маркетинговые инновации в пищевой промышленности посредством грамотного управления инновационным процессом.

Для реализации вышеуказанных перспективных направлений необходимо:

- обеспечить интеграцию пищевых предприятий с научно-исследовательскими институтами;
- направить действия научно-технологических структур и пищевых предприятий в получении отечественных технологий;
- разработать и продвигать стратегии в маркетинговой деятельности, внедрять на рынок сбыта маркетинговые инновации;
- сформировать и объединить научный, технологический производственный, коммерческий потенциал и совместно осуществлять инновационный процесс в рассматриваемой отрасли;
- совершенствовать механизмы финансирования приоритетных направлений;
- сформировать действенную инфраструктуру, сформировать и развивать функционирующие сервисно-заготовительные центры для сбора у населения и мелких хозяйств сельскохозяйственной продукции для последующей ее передачи в переработку;
- привлечь иностранных инвесторов в перспективные экспортоориентированные отрасли пищевой промышленности.

Таким образом, реализация вышеназванных мероприятий позволит создать в стране перспективную пищевую индустрию. Управление инновациями технологических процессов позволит развитие производства в пищевой промышленности, повысить их конкурентоспособность и расширить рынок маркетинга, сформировать благоприятные институциональные условия развития отрасли, скоординировать подготовку научных специалистов в этой отрасли, осуществить их подготовку и переподготовку, разработать и применять интенсивные технологии по производству продовольственных продуктов, обеспечить интеграцию и кооперацию отраслей и производств.

Список литературы:

1. Государственная Программа развития АПК в Республике Казахстан на 2013-2020 годы «Агробизнес-2020» www.minagri.gov.kz

2. Государственная программа развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017 - 2021 годы

3. *Бовин А.А. Управление инновациями в организациях: учеб.* пособие для вузов / А. Бовин, Л. Чередникова, В. Якимович. М.: Омега-Л, 2006. 416 с

4. Уркумбаева А.Р. Модернизация развития пищевой промышленности РК Материалы МНПК. АТУ 25-26 октября 2018г., 397-401с.

5. Уркумбаева А.Р., Бейсекова П.Д. Развитие инновационных процессов в пищевой промышленности Казахстана. Вестник университета «Туран». 2020;(1):243-247.

Рыспаева А.Т.
студентка 3 курса специальности
«Мировая экономика»
Научный руководитель: ***Муканова М.А.***
магистр, ст.преподаватель,
Учреждение «Esil University»*, г.Астана*

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА

Аннотация*. Рассматривается понятие «Цифровая экономика», ее актуальность. Рассмотрена программа «Цифровой Казахстан». Определена роль цифровой экономики, как фактора инвестиционного и инновационного роста для страны. Изучены подходы Казахстана к развитию цифровой экономики. Проанализированы проблемы, препятствующие цифровизации экономики страны.*

Под цифровой экономикой понимается экономика, в которой цифровые технологии являются основой производства, обработки и передачи информации, а также создания новых товаров и услуг. Она основана на использовании информационных и коммуникационных технологий (ИКТ), которые стали неотъемлемой частью жизни современного общества.

Цифровая экономика имеет несколько ключевых особенностей, таких как:

-высокая скорость передачи и обработки информации;

-широкое распространение интернета и сетевых технологий;

-использование искусственного интеллекта, аналитики данных и автоматизации процессов;

-создание новых цифровых товаров и услуг;

-цифровизация традиционных отраслей экономики.

Данная отрасль включает в себя такие сферы, как электронная коммерция, цифровые платформы, онлайн-обучение, кибербезопасность, интернет-маркетинг, электронный банкинг и другие. Она также имеет огромный потенциал для улучшения производительности, снижения затрат и создания новых рабочих мест. Она считается ключевым фактором экономического роста и развития в современном мире, и многие страны активно развивают эту отрасль, чтобы оставаться конкурентоспособными на мировом рынке.

Казахстан активно развивает цифровую экономику в последние годы, в рамках своей стратегии "Цифровой Казахстан". Это-стратегия развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в Казахстане, которая была принята в 2017 году. Главная цель этой стратегии - создание цифрового государства, которое будет обеспечивать эффективное взаимодействие граждан, бизнеса и государственных органов через электронные сервисы и инфраструктуру.

Основные направления стратегии "Цифровой Казахстан" включают:

1. Создание электронного правительства - цифровизация государственных услуг, внедрение электронного документооборота, создание единой системы идентификации граждан и бизнеса.
2. Развитие инфраструктуры - увеличение доступности высокоскоростного интернета и мобильной связи, создание центров обработки данных, развитие облачных технологий.
3. Развитие цифрового образования - повышение квалификации IT-специалистов, внедрение цифровых технологий в образование и науку.
4. Развитие цифровой экономики - поддержка малого и среднего бизнеса в области цифровых технологий, создание стартапов и инновационных проектов. [1]

В рамках стратегии "Цифровой Казахстан" проводятся различные программы и проекты, направленные на развитие ИКТ в стране. В частности, создано цифровое агентство, которое занимается координацией и реализацией проектов по развитию цифровой экономики. Среди конкретных проектов можно выделить: создание цифровых государственных сервисов, развитие электронной коммерции и финтеха и многое другое. Важной составляющей развития цифровой экономики в Казахстане является улучшение инфраструктуры. Страна активно инвестирует в развитие цифровой инфраструктуры, включая строительство новых центров обработки данных, расширение сетей связи, создание новых ИТ-кластеров и развитие облачных технологий.

По планам правительства, страну ожидает полная цифровая трансформация, которая произойдет с помощью 23 проектов-«ледоколов», призванных «взламывать целые сектора экономики для появления в них цифрового бизнеса».В 2018 году был принят "Национальный план действий по развитию цифровой экономики и цифровизации отдельных секторов экономики на 2018-2022 годы", который содержит конкретные шаги и мероприятия по развитию цифровой экономики в стране и предусматривает инвестиции на сумму 3,6 трлн тенге (около 8,5 млрд долларов США) в различные цифровые проекты. [2]

Однако Казахстан не начинает с нуля, еще в 90-е годы стартовала госпрограмма по форсированному индустриально-инновационному развитию, а в 2005 году начато формирование электронного

правительства. К примеру, затраты на ИКТ в стране активно растут с 2018 года. Тем не менее, если рассматривать долю затрат на ИКТ в ВВП Казахстана, то можно увидеть, что она не только не растет, но даже сокращается, начиная с 2015 года, и с 2016 года уже не превышает 0,6 процента. [3]

Рисунок 1. Затраты на информационно-коммуникационные технологии в РК
Источник: собственная разработка автора на основании данных Бюро нац.статистики РК

Стратегия "Цифровой Казахстан" является важным шагом в развитии информационно-коммуникационных технологий в Казахстане и позволяет стране активно участвовать в мировых процессах цифровой экономики.

Также в Казахстане существует ряд программ поддержки малого и среднего бизнеса, которые ориентированы на развитие цифровых технологий. Например, в рамках программы "Цифровизация малого и среднего бизнеса" предоставляются субсидии на приобретение оборудования и программного обеспечения, а также проводятся консультации и обучения.

Одной из важных задач, которые стоят перед Казахстаном в развитии цифровой экономики, является увеличение количества высококвалифицированных специалистов в области информационных технологий. Для этого в стране активно проводятся мероприятия по повышению квалификации ИТ-специалистов и созданию новых учебных программ.

"В современном мире одним из главных факторов конкурентоспособности является глубинная цифровизация. Для Казахстана крайне важен трансферт современных цифровых технологий. При этом важно взращивать и усиливать современный IT-сектор", - отметил Касым-Жомарт Токаев. Чтобы Казахстан стал цифровым хабом, в рамках Национального проекта по цифровизации необходимо подготовить не менее 100 тысяч высококлассных IT-специалистов. "Бизнес - процессы госорганов должны быть переведены в цифровой формат. Предстоит создать современные центры обработки данных, которые должны обслуживать соседние государства", - подчеркнул Президент РК. [4]

Помимо того, должное внимание следует уделить цифровизации экономики как фактору инвестиционного и инновационного роста. Вот несколько причин, почему:

1. Привлекательность для инвесторов: Развитие цифровых технологий и инфраструктуры делает страну более привлекательной для иностранных инвесторов. Более широкий доступ к высокоскоростному интернету и мобильной связи, развитие центров обработки данных и облачных технологий создают условия для более эффективного и конкурентоспособного бизнеса.
2. Увеличение производительности: Цифровые технологии могут значительно повысить производительность бизнеса и улучшить качество продукции и услуг. Например, автоматизация производственных процессов и внедрение искусственного интеллекта позволяют сократить затраты и время на производство, увеличивая эффективность и конкурентоспособность компаний.
3. Развитие новых отраслей экономики: Цифровая экономика способствует развитию новых отраслей экономики, таких как финтех, электронная коммерция, цифровое здравоохранение и другие. Эти отрасли имеют большой потенциал для роста и развития, привлекая инвестиции и стимулируя инновационную деятельность.
4. Создание новых рабочих мест: Развитие цифровой экономики создает новые рабочие места в сфере IT и других отраслях, связанных с информационными технологиями. Это способствует сокращению безработицы и повышению уровня жизни населения.
5. Развитие инноваций: Цифровые технологии предоставляют широкие возможности для инноваций и научных исследований. Внедрение новых технологий и создание инновационных продуктов и услуг способствует развитию экономики и улучшению качества жизни людей.

Развитие технологий — неотъемлемая часть становления современной глобальной экономики. Цифровизация входит практически во все сферы жизнедеятельности человека и в процессы производства товаров и услуг. В Казахстане же процесс цифровизации и развития технологий сильно "буксует" и несмотря на достижения в развитии цифровой экономики, в Казахстане все еще есть ряд проблем, которые затрудняют ее развитие:

1. Недостаточное распространение широкополосного интернета: Один из основных факторов, препятствующих развитию цифровой экономики в Казахстане, - это недостаточное распространение высокоскоростного интернета в регионах страны. Это затрудняет доступ к цифровым технологиям и услугам, а также мешает развитию электронной коммерции и других смежных отраслей.

2. Низкий уровень цифровой грамотности населения: Низкий уровень цифровой грамотности является серьезной проблемой в Казахстане, что затрудняет доступ к цифровым технологиям и услугам. Это также ограничивает возможности для малого и среднего бизнеса и увеличивает разрыв между городскими и сельскими регионами.

Одной из задач государственной программы "Цифровой Казахстан" являлось достижение уровня цифровой грамотности населения в 2022 году в 83%.

При этом уровень цифровой грамотности населения в возрасте от 6 до 74 лет в 2020 году уже составил 84,1%, увеличившись по сравнению с 2019-м на 2%, при целевом индикаторе программы в 2020 году в 80%. [3] [5]

Таблица 2. Цифровая грамотность населения в Казахстане.

Источник: собственная разработка автора на основании данных Бюро нац.статистики РК

3. Недостаточное финансирование и инвестиции: Развитие цифровой экономики требует значительных инвестиций в инфраструктуру, исследования и разработки, а также обучение и подготовку персонала. В Казахстане недостаточно инвестиций в эту отрасль, что затрудняет ее развитие.

4. Ограниченный рынок и отсутствие конкуренции: Несмотря на то, что Казахстан является крупнейшей экономикой в Центральной Азии, рынок цифровых технологий все еще ограничен, что затрудняет развитие конкуренции и инноваций.

5. Недостаточное правовое регулирование: Отсутствие ясных правил и нормативных актов в области цифровой экономики затрудняет ее развитие и создает неопределенность для инвесторов и предпринимателей.

Эти проблемы требуют решения для дальнейшего развития цифровой экономики в Казахстане. Для этого необходимо улучшение инфраструктуры, повышение уровня цифровой грамотности и увеличения инвестиций.

Идея всеобъемлющей цифровой трансформации является глобальным мировым трендом, а цифровые технологии играют все более важную роль в развитии экономики большинства стран. В настоящее время во многих странах цифровизация является стратегическим приоритетом развития. Согласно прогнозам ведущих мировых экспертов, к 2020 году четверть мировой экономики будет цифровой, и внедрение технологий цифровизации экономики, позволяющих государству, бизнесу и обществу эффективно взаимодействовать, становится все более масштабным и динамичным процессом.

Цифровой Казахстан, как отметил Глава государства, очень важная для страны программа. Успешность ее реализации зависит в первую очередь от степени вовлеченности в процессы цифровизации

и государственных органов, и рынка, и населения. В целом, Казахстан делает большие усилия для развития цифровой экономики, и в ближайшие годы можно ожидать дальнейшего роста этой отрасли в стране.

Список используемой литературы:

1.Ссылка на сайт:

Цифровой Казахстан: реалии и перспективы. https://www.primeminister.kz/ru/news/tsifrovoi-kazahstan-realii-i-perspektivi-16155

2.Ссылка на статью:

Развитие цифровой экономики Казахстана https://www.postsovietarea.com/jour/article/view/270

3.Ссылка на сайт в целом:

Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планирование и реформам РК. https://www.gov.kz/memleket/entities/stat?lang=ru

4.Ссылка на сайт:

Что ждет «Цифровой Казахстан»? Новый тренд в развитии экономики. https://kapital.kz/tehnology/77003/chto-zhdet-tsifrovoy-kazakhstan.html

5.Ссылка на сайт:

Цифровая грамотность в Казахстане.

https://inbusiness.kz/ru/news/cifrovaya-gramotnost-v-kazahstane-statistika-udruchaet

Yussupova N.,
3rd year student of
«World Economy» major
Academic advisor: ***Mukanova M.***
master, lecturer,
Institution «Esil University», *Astana city*

TOPICAL DEVELOPMENT PROBLEMS OF NATIONAL ECONOMIES OF CENTRAL ASIAN COUNTRIES

Abstract. *The national economy strives for stability and achieves it through GDP growth, increased employment, price maintenance, and external balance. Consistently high growth rates of national output and ensuring normal economic growth are also the main goals of the national economy.*

The problems of the development of the national economy are always relevant, since the economy is an important aspect of the life of any country. The problems may vary depending on the specific country, but they are usually related to issues such as:

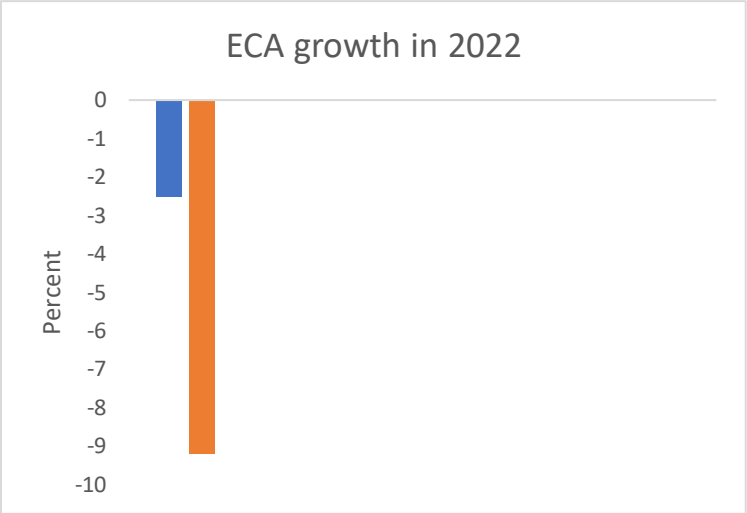
1. Development of labor productivity. Every country wants to ensure high labor productivity in order to increase its level of economic development. However, this requires the creation of appropriate conditions, such as education, innovation, technology improvement, etc.

2. The fight against poverty and unemployment. Poverty and unemployment are serious problems for many countries. The solution to these problems may be related to creating jobs, stimulating economic growth, reducing taxes, etc.

3. Infrastructure development. To develop the economy, it is necessary to have a well-developed infrastructure, such as transport networks, energy systems, communications, etc.

4. Attracting investments. In order to attract investment, the country must create favorable conditions for business, for example, tax cuts, simplification of bureaucratic procedures, protection of property rights, etc.

5. Sustainable development. The development of the economy should not occur at the expense of the destruction of the environment and the exhaustion of natural resources. Sustainable development is an important aspect of economic development that must take into account environmental and social aspects.



The development of national economies of Asian countries may face a number of problems, including:

1. Lack of financing: Many Asian countries face the problem of lack of financing for the development of their economies. This is due to the lack of capital, the presence of a debt burden and low investment activity.

2. Lack of highly qualified personnel: Many Asian countries lack highly qualified personnel, which hinders the development of high-tech sectors of the economy. This is due to the low level of education and insufficient development of the education system in these countries.

3. Insufficient infrastructure: The lack of necessary infrastructure, such as roads, bridges, airports, etc., can hinder economic growth and development.

4. Low productivity: Low productivity is a serious obstacle to the economic development of many Asian countries. Low productivity is associated with the lack of modern technologies and insufficient level of education and qualifications of the workforce.

5. Low level of innovation: Many Asian countries lack innovation, which hinders economic development and competitiveness in the global market.

6. Economic dependence: Many Asian countries depend on the export of raw materials and do not have a diverse economy. This could lead to the risk of an economic downturn if commodity prices decline on the global market.

7. Corruption and bureaucratic obstacles: Corruption and bureaucratic obstacles can hinder economic development, reducing trust and attractiveness for investors and entrepreneurs [1].

Comparing the national economies of the Central Asian countries can be difficult, since each of these countries has its own unique features and challenges.

However, there are several common factors that affect the economies of all Central Asian countries. Here are a few of them:

1. Resource dependence: Many of the Central Asian countries are heavily dependent on the export of natural resources such as oil, gas, uranium and gold. This can lead to uneven economic growth and instability depending on changes in resource prices.

2. Infrastructure: Some of the Central Asian countries, such as Tajikistan and Kyrgyzstan, have poorly developed infrastructure, which hinders economic growth. However, other countries, such as Kazakhstan, have invested heavily in the development of transport and communication infrastructure.

3. Reforms: Some Central Asian countries, such as Uzbekistan, have recently begun to implement economic reforms in order to attract foreign investors and improve the business climate. While other countries, such as Turkmenistan, maintain a more centralized approach to economic management.

4. Human resources: Central Asian countries have significant potential in the field of human resources, but at the same time, there is a problem of a shortage of highly qualified specialists. This may hinder the development of high-tech sectors of the economy.

5. Geopolitics: The location of the Central Asian countries has a geopolitical context that can affect their economies. For example, economic ties with Russia and China are of great importance for many of these countries.

The Central Asian countries - Kazakhstan, Kyrgyzstan, Tajikistan, Turkmenistan and Uzbekistan - have different levels of economic development and different models of economic development.

Kazakhstan is the largest economy among the Central Asian countries. It is one of the largest oil and gas producers in the world. At the same time, the economy of Kazakhstan is quite diverse, with developed sectors such as metallurgy, mechanical engineering, chemical and food industries. Kazakhstan is actively developing the investment climate and economic relations with other countries.

Kyrgyzstan and Tajikistan are the poorest countries in the region. They have a low level of industry and depend on agriculture and migrant workers working abroad. Kyrgyzstan has certain prospects in the development of tourism, as it is located in a mountainous region that attracts fans of mountain sports. Tajikistan has potential in the field of energy production due to its water resources and mountain rivers.

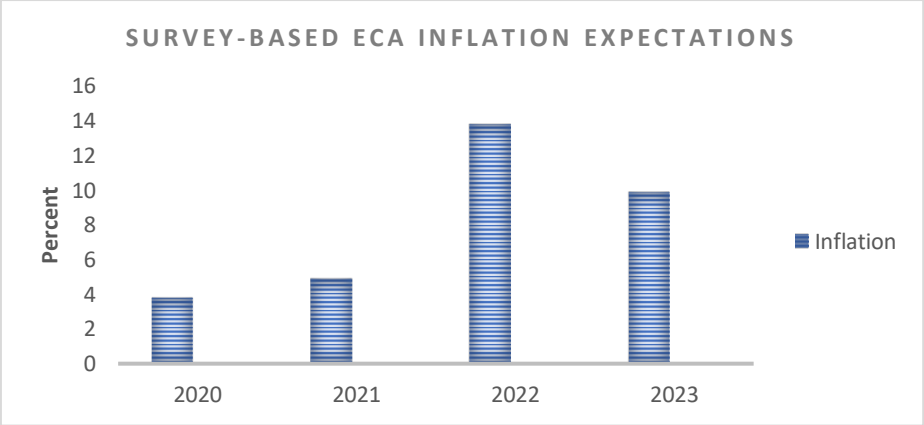
Turkmenistan is rich in gas resources and has developed oil and gas sectors. However, the country's economy has little diversity and is quite closed.

Uzbekistan is the largest economy in the region after Kazakhstan. The country is a major producer of cotton, and also has developed textile and food industries. Uzbekistan is also actively attracting foreign investment and improving its business climate.

Thus, the Central Asian countries have different levels of economic development and different models of economic development.

Remittance flows to **Europe and Central Asia** are estimated to have increased by 10.3% to $72 billion in 2022. Rising oil prices and demand for migrant workers increased the flow of remittances from Russia to Central Asian countries. The appreciation of the ruble against the U.S. dollar translated into higher value, in dollar terms, of outward remittances from Russia to Central Asia. Remittances to the Kyrgyz Republic and Tajikistan exceed 30% of GDP. In 2023, remittance receipts are projected to moderate further to 4.2% growth due to a softer outlook for major remittance-sending countries. The cost of sending $200 to the region rose slightly to 6.4% on average in the second quarter of 2022 (data excludes corridors originating in Russia).

Growth in Europe and Central Asia (ECA) is estimated to have sharply decelerated in 2022, to 0.2 percent, and is projected to remain essentially unchanged at 0.1 percent in 2023. This weakness largely reflects contraction in the Russian Federation in both years and a deep recession in Ukraine in 2022. Excluding these two economies, output in ECA is forecast to grow by a modest 2.1 percent in 2023. Disruptions to the supply of energy in Europe, related to the Russian invasion of Ukraine, and synchronous monetary policy tightening have dampened economic activity, affecting ECA's economies both directly and through spillovers from the euro area. The near-term economic outlook remains especially uncertain, with risks to the baseline forecast tilted to the downside. These risks include an additional tightening of global financial conditions, financial turmoil, and worsening energy shortages.



Recent developments.

As a result of the Russian Federation's invasion of Ukraine, growth in Europe and Central Asia (ECA) is estimated to have slowed sharply in 2022, to 0.2 percent (figure 2.2.1.A). This reflects contraction in Russia and a deep recession in Ukraine. Excluding these two countries, growth in ECA nearly halved in 2022, to an estimated 4.2 percent, with broad-based deceleration across the region.

The economic slowdown in ECA was less pronounced than initially anticipated. Instead of contracting in 2022, output grew at a meager pace. In many economies, an upward revision for 2022 reflected stronger-than-projected growth in the euro area in the first half of the year, a quicker- than-expected rebound in international travel as economies reopened, and additional government measures that helped shield households and firms from sharp increases in food and energy prices. The improvement, however, varied across ECA. A surge in capital and migrants from Russia, as well as a possible rerouting of some trade and financial flows, helped fuel domestic demand and services exports in several economies, particularly in the South Caucasus. In energy exporters, higher energy prices supported activity and fiscal balances. In other economies, however, upward revisions for 2022 were more modest amid large spillovers from the invasion of Ukraine. The slowdown in 2022, while smaller than expected, still left regional output 3.2 percent below pre- pandemic trends after the gap was almost closed at the start of the year.

The Russian economy contracted by an estimated 3.5 percent in 2022—steeper than the pandemic- related recession of 2020—as falling real wages eroded consumer spending and investment was dampened by international sanctions as a result of the invasion of Ukraine. Voluntary withdrawals by foreign businesses and intense uncertainty further weighed on activity. The estimated fall in output is much smaller than previously projected, however, partly owing to larger than expected fiscal support packages. Oil production was also higher than expected, with exports diverted at

Growth in Europe and Central Asia sharply fell in 2022, with much of the weakness reflecting declines in output in the Russian Federation and Ukraine. Despite early monetary policy tightening, inflation accelerated to multidecade highs in 2022, driven in large part by supply-side disruptions from the invasion. In the near term, inflation is likely to continue to exceed central bank targets, weigh on activity, and erode incomes, particularly for poorer households.

Thus, the problems of the development of the national economy are important and relevant for many countries in the world. Solving these problems can help ensure stable and sustainable economic growth, which in turn can have a positive impact on the lives of citizens and on the social development of the country as a whole.

List of used literature:

1. BRIF research group//www.brif.kz
2. https://coinsprediction.net/
3. the World Bank website//https://www.worldbank.org/
4. Global Economic Prospects (January 2023) //https://openknowledge.worldbank.org/

Акылбаева Д.Ж
Студент 3 курса специальности
«Экономика»
Научный руководитель : **Замбинова Г.К**
к.э.н,доцент
Учреждение «Esil University» г.Астана

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК.

Аннотация. *В статье рассматривается современное состояние и проблемы развития Республики Казахстан. Анализируется пути решения экономического развитие страны. Автором рассматривается значение и основные направления диверсификации экономики Казахстана. Определены базовые векторы развития отрасли на инновационной основе.*

Современное состояние экономики Казахстана актуализирует необходимость переосмысления стратегии экономического развития. Экономические проблемы Казахстана обусловлены тяжелыми временами, переживаемыми мировой экономикой, вступившей в турбулентный период своего развития. В настоящее время развитие Казахстана происходит по классическому экономическому сценарию, так как сравнительное экономическое преимущество характеризуется наличием крупных запасов полезных ископаемых. Интенсивное развитие производства и экспорта сырьевых ресурсов позволило национальной экономике обеспечить в последние три года высокие темпы экономического роста. Прогресс развития экономики Казахстана заключается в том, что благодаря проведению государственной политики по привлечению иностранных инвестиций в сырьевые отрасли промышленности и осуществлению структурно-институциональных преобразований в финансовой сфере в стране происходит рост уровня жизни и накопление финансовых ресурсов, позволяющих в долгосрочной перспективе обеспечить переход на постиндустриальное сервисно-технологическое развитие. В данной статье рассматриваются три основные проблемы экономики Казахстана и возможные пути решения данных проблем.

Первой и, на мой взгляд, самой главной проблемой является сырьевая направленность экономики Казахстана. Во-первых, структура старой советской экономики была изолирована от мирового рынка,

претерпевала глубокие и серьезные деформации, большинство отраслей добывающей промышленности характеризовались низкой конкурентоспособностью и были полностью монополизированы, единственным владельцем которым было государство. Казахстан как страну, богатую полезными ископаемыми и не стремилась создавать на казахской территории заводы и фабрики по переработке данного сырья. Так из Казахстана ежегодно вывозилось 31% нефтегазовой продукции, 46% продуктов черной промышленности, 22% цветной металлургии, 6% химической, 24% химической. (Анализ структурных сдвигов в экономике Казахстана, Есенев М.А., Транзитная экономика, стр 51-53) Казахстан был поделен на несколько крупных промышленных участков. Единственными производителями отдельных видов цветных металлов по-прежнему остаются Жезказганский и Балхашский горнометаллургические комбинаты, Усть-Каменогорский титано-магниевый, Шымкентский свинцовый и Павлодарский алюминиевый заводы. Экономики Казахстана в основном состоит из крупных промышленных предприятий. К сожалению, малые предприятия, которые стимулируют конкуренцию и придают экономике страны гибкость, в Казахстане не получили должного развития. В сравнении с США, Германией и Японией, где удельный вес малых предприятий в производстве охватывает почти 70%, в нашей стране малые предприятия не получили всеобщего распространения.

Являясь одной из богатых стран мира по запасам полезных ископаемых, Казахстан имеет экономику, которая потенциально может быть поражена «ресурсным проклятием». Данный термин был введен Ричардом Аути и подразумевает собой то, что в странах, где преобладает нефтегазовый сектор, наблюдается экономический спад и снижение уровня жизни населения. Современный потенциал индустриального Казахстана до сих пор не может отойти от наследованной сырьевой политики, поэтому в стране все еще сохраняется сырьевая направленность экономики. Этими историческими наследованиями объясняется вопрос, почему на данный момент уровень индустриализации, кластеризация и межхозяйственная кооперация остаются не развитыми. Как показывает экономический анализ, за последние 10 лет структура ВВП Казахстана не претерпела положительных сдвигов в плане перерабатывающих отраслей.

Интересно, что занятость в секторах значительно отличается от долей данных секторов в казахстанской экономике. По этому поводу была разработана модель «не сообщающихся сосудов», которая утверждает, что экономика Казахстана состоит из двух слабо взаимодействующих частей: сырьевого сектора с 6% занятого в нем населения и не сырьевого сектора с остальными 94% населения. Другими словами, экономика Казахстана – это сумма экономик взаимно несвязанный отраслей. Причиной данного суждения является отсутствие отечественных отраслей, производящих продукцию с высокой добавленной стоимостью и востребованную на внутреннем и внешнем рынках. Отсюда нужно сделать вывод, что при отсутствии связи между сырьевым и не сырьевым секторами и дальнейшее увеличении сырьевого сектора в доли ВВП страны не является эффективным.

Для преодоления данной проблемы необходим новый подход, который будет активно проводиться государством. В научной практике выделяют два основных пути решения «ресурсного проклятья»: первый – это создание национальных фондов благосостояния, которые будут аккумулировать средства от продажи нефти и других ресурсов и затем распределять эти средства по стране, вкладывая при этом в индустриальный сектор экономики; второй – динамичное развитие политической и экономической инфраструктуры, в частности защиты прав собственности, развитие рынка, улучшение инвестиционного климата. Данная Стратегия представляет собой план на ближайшее время, главной целью которой является диверсификация, модернизация и индустриализация экономики. Немало работы было уже проделано и немалое количество денег было вложено в различные инновационные проекты, но говорить о значительном прогрессе еще очень рано. Существует много препятствий и проблем в осуществлении данного стратегического плана, таких как отсутствие компетентных органов, низкий спрос на инновации, большие риски и многое другое. На мой взгляд, несмотря на пессимистичные взгляды, хоть и Казахстану не удастся в кратчайшие сроки построить индустриальное государство, но все же не стоит дальше работать над диверсификацией[1]

Второй проблемой экономики Казахстана стала проблема банковского сектора. Казахстан стал не первой страной, столкнувшейся с финансовым кризисом, в частности с кризисом банковского сектора. Как показывает опыт, что банковские кризисы отражают медленную адаптацию банков к макроэкономическим изменениям. Роль банковского сектора в экономике страны нельзя недооценивать. Банковский сектор Казахстана прошел через две волны кризиса. Первая случилась осенью 2022 года, когда случился удар по ипотечному кредитованию, и банки потеряли возможности для рефинансирования. Вторая волна ознаменовала собой крах нескольких крупнейших банков страны – БТА, Альянс и Темирбанк. Тогда государство взяло ситуацию под контроль, выкупив контрольные пакеты акций этих банков. Главной причиной резкого ухудшения показателей банковской системы стало изменение качества кредитного портфеля путем сокращения доли стандартных кредитов и роста безнадежных. Данные банки и явились основными источниками колоссальных убытков банковского сектора. В этой ситуации дополнительная государственная поддержка и реструктуризация банков позитивно сказались на их ликвидности.

Государство просто не могло не выкупить контрольные пакеты акций этих банков, потому что правительство действовало по принципу «too big to fail». Это означает, что БТА и Альянс банк являются слишком крупными банками, чтобы государство просто дало им обанкротиться. Государственная поддержка и гарантия сохранности вкладов с одной стороны помогли оказать влияние на сложившуюся ситуацию и избежать системного кризиса, но с другой стороны не решила самой проблемы. Ситуация не стабилизировалась и в 2009 году, когда продолжали расти долги и убытки банков. Для решения проблемы внешних долгов банков было принято решение о создании Фонда стрессовых активов, и в него из бюджета направлено 1 миллиард долларов США. Главной функцией этого Фонда является распределение рисков между банками, государством и инвесторами.[2]

Наиболее злободневными являются вопросы функционирования банков второго уровня второго уровня в Казахстане с населением в 19 миллионов человек и с числом коммерческих банков 38. Такое большое количество банков второго уровня создает неудобную финансовую среду, ненормальную конкуренцию, стремление к высоким процентным ставкам, незаконным сделкам, отмыванию теневого капитала. Это все свидетельствует о том, что страна ежегодно лишается огромного количества ликвидных денег. Отсюда следует делать вывод, что государству необходимо проводить политику по сокращению количества банков и объединению большинства банков второго уровня до числа 20-22. Завершение реструктуризации трех крупных банков Казахстана позитивно отразилось на основных показателях банковской системы в период с 2010 по 2011 года, однако несмотря на это период стагнации экономики и банковского сектора Казахстана до сих пор остается наболевшей темой.[3]

Для решения проблемы банковского сектора в стране необходимо принимать определенные меры. Во-первых, из-за несовершенного правового регулирования деятельности организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций, эти самые организации могут заниматься отмыванием теневого капитала. Поэтому необходимо усилить работу по финансовому надзору по кредитным организациям и банкам, что поможет предотвратить новую волну финансового кризиса. Во-вторых, необходимо увеличить прозрачность структуры собственности, в частности ввести ограничения в части влияния акционеров на банки, а также ограничения по вмешательству банков в операционную деятельность других финансовых организаций, таких как накопительные пенсионные фонды и страховые организации. В-третьих, нужно улучшить кредитные портфели банков путем максимальной ликвидации безнадежных кредитов. Третьей, но не менее важной проблемой является нынешнее состояние агропромышленного комплекса, который страдает от нехватки квалифицированных кадров и профессионального оборудования. Сельскохозяйственная отрасль Казахстана является базовой в плане ее роли в структуре экономики страны. Эта отрасль в соответствии со Стратегией развития до 2020 годы выдвинута как одна из семи ключевых отраслей развития. Велика ее роль в увеличении добавленной стоимости конечных продуктов за счет сельскохозяйственной переработки. Если учесть, что в сельской местности проживает более 40% населения Казахстана, то можно сделать вывод, что развитие агропромышленного сектора страны просто жизненно необходимо как в экономическом, так и в социальном плане. Развитие сельского хозяйства гарантирует стране продовольственную безопасность, развитие инфраструктуры, сокращение безработицы. Но, конечно, нельзя не отметить, что и в агропромышленном комплексе существует масса нерешенных проблем, которые привлекли внимание правительства за последние годы.[4] Решающими факторами развития агропромышленного сектора являются механизация производства, концентрация производства, кооперацию различных субъектов хозяйствования, которая сочетается в рациональном продвижении продуктов «от поля до прилавка». В Казахстане проблема механизации производства остается наиболее острой. По некоторым данным обеспеченность к уровню 1990 года сократилась по тракторам почти в 3 раза, зерноуборочным комбайнам – 3,5 раза, кормоуборочным – в 4 раза. Значительная часть оборудования продолжает работать на полях и в хозяйствах, давно исчерпав амортизационный срок. На действующих предприятиях технологические процессы и оборудование морально устарели и отстали от передовых технологий. Из-за недостаточного уровня индустриализации в стране фермеры не в состоянии приобретать дорогостоящее иностранное оборудование. Поэтому сельское хозяйство Казахстана до сих пор находится на советском уровне развития.

Список используемой литературы:

1. https://search.rsl.ru/ru/record/01000578782?ysclid=lfw9y63ap46178877
2. https://lsm.kz/ekonomiki-kazahstana-nazval-ekspert.
3.. https://adilet.zan.kz/rus/docs/P050000387_

Ажибаев А.Б
Студент 3 курса специальности «Экономика»
Научный руководитель: **Замбинова Г.К.**
к.э.н; доцент,
Учреждение «Esil University», г. Астана

КОРРУПЦИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Аннотация. *В статье представлен подробный анализ современного Казахстанского законодательства относительно антикоррупционной оценки деятельности государственных служащих и предложены пути дальнейшего совершенствования законодательной базы Казахстана в данном управленческом кластере.*

Анализируются размеры и виды ущерба от коррупции в Республике Казахстан. К наиболее опасным последствиям отнесены: кризис доверия к власти, разложение правоохранительных структур, ухудшение условий ведения бизнеса. Сделан вывод о необходимости модернизации антикоррупционной политики и ее институтов.

Проблема коррупции превратилась в проблему международного масштаба, поскольку она присуща всем странам, независимо от их политического устройства и уровня экономического развития, имеет место и в демократических государствах с рыночной экономикой. Коррупция оказывает большое влияние на все сферы общества: экономику, политику, социальную сферу, а негативные последствия, порождаемые этим явлением, не только препятствуют прогрессивному развитию общества, но и представляют реальную угрозу интересам национальной безопасности нашего государства. О необходимости борьбы с коррупцией говорят и политики, и высшие государственные чиновники, также борьба с коррупцией определена в качестве одного из основных приоритетов и для государственных органов. Вместе с тем, помимо стратегических направлений, государственными органами на постоянной основе проводятся комплекс мер по предупреждению и недопущению проявлений коррупции, так как коррупция, как социальное явление оказывает негативное влияние на имидж органов государственной службы, подрывает доверие граждан.

Было бы ошибочно понимать под коррупцией банальную взятку, которая является только одной из разновидностей этого преступления. Коррупция сегодня - это получение материальных и юридических преимуществ путем обхода законов в своих интересах, это и решение локальных частных проблем за счет «своих» людей. Коррупция - это ни что иное, как использование государственных функций в частных интересах, которые, как правило, идут вразрез с интересами общества, интересами национальной безопасности государства. И главное - это существование таких неоспоримых негативных последствий коррупции, как: снижение качества госуслуг, создание предпосылок для роста теневой экономики, укрепление позиций криминальных структур, международного терроризма и экстремизма.

Коррупция всегда высока, когда страна находится в стадии модернизации. Казахстан переживает сейчас не просто модернизацию, а коренное изменение общественных, государственных и экономических устоев. Происходящие в настоящее время в казахстанском обществе процессы, характерные для становления молодого независимого государства, актуализируют необходимость усиления противодействия коррупционной преступности. Мировая практика показывает, что коррупция является неизбежным атрибутом стран переходного периода. В Казахстане это, прежде всего, связано с рядом объективных причин, таких как экономические, институциональные и социально-культурные причины. Для Казахстана преодоление коррупции является одним из главных направлений государственной политики, приоритетность которого четко обозначена бывшим президентом государства Нурсултаном Абишевичем Назарбаевым. Только эффективное сдерживание коррупции - общепризнанное условие построения правового государства. В государственной программе борьбы с коррупцией отмечается, что коррупция тормозит процесс социально-экономического развития, строительства рыночной экономики, привлечения инвестиций и негативно воздействует на политические и общественные институты демократического государства, представляет собой серьезную угрозу будущему развитию страны. Для борьбы с коррупцией в республике сформирована законодательная база, а именно: Закон «О противодействии коррупции», указ президента «О мерах по усилению борьбы с коррупцией, укреплению дисциплины и порядка в деятельности госорганов и должностных лиц», а также ряд программ, нацеленных на сокращение размеров теневой экономики, борьбу с правонарушениями в сфере экономики и т.д. Закон Республики Казахстан «О противодействии коррупции» направлен на защиту прав и свобод граждан, обеспечение национальной безопасности Республики Казахстан от угроз, вытекающих из проявлений коррупции, обеспечение эффективной деятельности государственных органов, должностных и других лиц, выполняющих государственные функции, а также лиц, приравненных к ним, путем предупреждения, выявления, пресечения и раскрытия правонарушений, связанных с коррупцией, устранения их последствий и привлечения виновных к ответственности, определяет основные принципы борьбы с

коррупцией, устанавливает виды правонарушений, связанных с коррупцией, а также условия наступления ответственности.

Можно ли противостоять коррупции? В современном мире работа по усилению борьбы с коррупцией ведется непрерывно и постоянно совершенствуется. В мире нет уникального набора механизмов борьбы с коррупцией, который оптимален для всех стран. Специфика наборов методов по борьбе с коррупцией, принимаемых каждой страной, уникальна и зависит не только от политической и экономической стабильности, но и от обычаев и традиций, религиозных особенностей и уровня правовой культуры, а также от площади занимаемой территории, плотности, численности населения. В условиях модернизации экономики и масштабных социальных преобразований в Казахстане была все более очевидна потребность в целостной антикоррупционной стратегии, тесно увязанной с современной социально-экономической политикой государства. В связи с этим, есть Антикоррупционная стратегия Республики Казахстан на 2015-2025 годы. Целью Стратегии является повышение эффективности антикоррупционной политики государства, вовлечение в антикоррупционное движение всего общества путем создания атмосферы "нулевой" терпимости к любым проявлениям коррупции и снижение в Казахстане уровня коррупции.[1] Стоит отметить, однако, что идеала, контроля за коррупцией, мы не достигли, но приведенные методы свидетельствуют, о том, что мы все же, предпринимаем попытки достичь золотой середины. Мы не можем полностью победить коррупцию, мы можем держать ее под контролем, дабы она не выходила за рамки предела, во всяком случае, пока приходится говорить только о контроле за коррупцией, а не о полном ее искоренении потому, как я считаю, что еще нет такой платформы и не только в Казахстане, но и во всем мире, которая могла бы помочь полностью победить коррупцию, в первую очередь: правовая грамотность, формирование менталитета неприязни к коррупции через образование и агитационные действия и вытекающее из вышесказанного совершенствование законодательства, Только добившись, выполнения перечисленных задач, позволит говорить о пути к победе над коррупцией, этой связи нас ждет еще довольно большая и широкомасштабная работа и не только в рамках Казахстана, но и в масштабах мира.[2] Для успешной борьбы с преступностью в большей степени необходимо изучить причины и условия совершения конкретных преступлений. Под причинами конкретного преступления в криминологии понимаются явления и процессы, породившие общественные взгляды данного лица и вызвавшие его преступное деяние. Поэтому для установления причин совершения различных видов коррупционных преступлений необходимо прежде всего выяснить так называемые «внутренние причины», к которым относятся психологические личностные особенности того или иного индивида, существование которых обусловлено конкретными условиями формирования личности и привело к образованию у человека антиобщественных установок. Из этого следует, что для установления причины совершения коррупционных преступлений необходимо, прежде всего, выяснить те обязательства нравственного формирования личности, которые привели к образованию у человека антиобщественных установок. Антиобщественные установки (взгляд, навыки, привычки) личности могут проявляться в самых различных мотивах. Причины преступлений коррупционного характера проявляются из корыстных мотивов. Таким образом, установление в действиях виновного корыстного мотива отражается не только на квалификации содеянного и определении меры наказания, но и на установлении причины совершенного деяния. Как показывает анализ следственно-судебной практики, во многих случаях одним из серьезных условий, способствующих совершению коррупционных преступлений, является наличие существенных недостатков в принципе подбора кадров. [3]

Список используемой литературы:

1) https://yvision.kz/post/770210
2) https://www.zakon.kz/4940522-korruptsiya-v-respublike-kazahstan-i.html
3) https://moluch.ru/conf/law/archive/139/6445/

Белова В.Ю.,
студент 2 курса специальности «Экономика»
Научный руководитель: ***Баева Ю. В.****, к. э. н.*
Учреждение «*Казахстанский филиал МГУ имени М.В.Ломоносова*», *г. Астана*

ДИНАМИКА И СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация. *В данном исследовании выявлена структура и определена динамика инвестиций в основной капитал в Республике Казахстан на современном этапе. Выявлены особенности в распределении инвестиций по направлениям их использования с учетом сырьевого и несырьевого сектора экономики, по источникам, по регионам, по размерности предприятий, а также по структуре инвестиций в основной капитал по технологическим составляющим.*

Следить за динамикой и структурой инвестиций необходимо с целью анализа инвестиционного климата Республики Казахстан, так как инвестиционные вложения непосредственно отражаются на состоянии экономики в целом. Инвестиции влияют на уровень обеспечения страны основными ресурсами для воспроизводственного процесса, стимулируют научно-технический прогресс, экономический рост, и в определенных условиях экономическое развитие.

Согласно Предпринимательскому кодексу РК «инвестициями являются все виды имущества (кроме товаров, предназначенных для личного потребления), включая предметы финансового лизинга с момента заключения договора лизинга, а также права на них, вкладываемые инвестором в уставный капитал юридического лица или увеличение фиксированных активов, используемых для предпринимательской деятельности, а также для реализации проекта государственно-частного партнерства, в том числе концессионного проекта»[1]. В зависимости от направления вложений выделяют: инвестиции в основной капитал, инвестиции в финансовые активы, инвестиции в человеческий капитал. В данной работе будут рассмотрены динамика инвестиционных вложений в основной капитал РК и их подробная классификация. Такие инвестиции необходимы для эффективного функционирования производства хозяйствующих субъектов на территории страны, если не уделить должного внимания данному аспекту, изнашивание оборудования приведёт к снижению производства, следовательно к снижению ВВП и потере прибыли.

Инвестиции в основной капитал (далее – ОК) по концепции СНС [2] состоят из материальных и нематериальных вложений. При этом материальные инвестиции в ОК включают затраты на: жилые и другие здания, сооружения, машины и оборудования, культивируемые биологические ресурсы. Инвестиции в нематериальный ОК включают затраты на: создание и приобретение компьютерных программных обеспечений (базы данных), разведку и оценку запасов полезных ископаемых, прочие вложения, не являющиеся материально-вещественными ценностями.

По итогам 2021 года инвестиции в основной капитал в РК составили 13 242 млрд. тенге, что составляет 16% от ВВП. Доля инвестиций в ОК в РК нестабильна во времени. Ее динамика отражена на рисунке ниже. В период с 2002 по 2009 год данный показатель составлял примерно треть от ВВП, начиная с 2011 года снизился до уровня 17-18%. Резкое замедление темпов прироста инвестиций обусловлено объективным процессом накопления инвестиционной базы – если до 2009 года она была практически нулевой, что и обусловливало почти 30% темпы прироста, то после 2009, когда база была уже более 4 трлн. тенге, демонстрация таких же темпов была практически невозможна (за исключением 2018 год). Пик инвестиционных вложений в ОК по отношению к ВВП РК зафиксирован в 2005 году, из-за эффекта низкой базы и 46% темпов прироста инвестиций в горнодобывающую промышленность и разработку карьеров, похожий скачек наблюдается в 2018 году с 52%-ми темпами прироста, однако соответствующий рост ВВП в абсолютном выражении снижает долю инвестиций за счет большего объёма. Анализ динамики инвестиций в основной капитал по направлениям использования за 20 лет помог выявить, что наиболее волатильными отраслями являются: горнодобывающая промышленность, транспорт и складирование, операции с недвижимостью.

Анализ структуры инвестиций РК на основе данных Бюро национальной статистики [3] по ряду признаков позволил сделать несколько выводов.

Во-первых, в структуре инвестиций в основной капитал РК работы по строительству и капитальному ремонту зданий и сооружений составляют - 60,3%; затраты на приобретение машин, оборудования, транспортных средств и их капитальный ремонт составляют - 26,3%; прочие затраты - 13,4%.

Во-вторых, инвестиции в ОК на 78,5% состоят из внутренних и на 21,5% из внешних. Внутренние инвестиции включают в себя вложения собственного или заемного капитала резидентами страны. Внешними инвестициями являются вложения иностранного капитала, принадлежащим иностранным инвесторам во вновь созданные или существующие основные фонды на территории РК. Внешние

инвестиции в ОК в РК снижаются с 2019 года. Полагаем, что это отражение долгосрочной негативной тенденции последствий пандемии.

В-третьих, финансирование инвестиций в ОК в 2021 году происходит за счет следующих источников: за счет средств государственного бюджета покрывается - 16%, за счет собственных средств покрывается - 71%, за счет кредитов и банков покрывается - 3%, за счет других заемных средств - 11%.

В-четвертых, структура инвестиций в основной капитал за 2021 год демонстрирует, что большинство инвестируемых средств направленно в Атырау (22%) от общего объёма, на втором месте город Астана (9,3%) и в город Алматы (9%), меньше всего инвестиций получает Кызылорда (2,3%), остальная сумма распределяется между оставшимися городами в промежутке от 3-5%. Данное распределение свидетельствует о неравномерном распределении капитальных вложений, которое приводит к проблемам социального неравенства. Основную долю инвестиции в основной капитал по размерности предприятий составляют малые предприятия – 53,8% от общей суммы, именно они больше всего инвестируют в свой капитал для развития бизнеса, крупные предприятия – 37,6%, средние предприятия – 8,6%

В-пятых, по видам экономической деятельности в 2021 году инвестиции преимущественно направлялись: в промышленность - 49%; в операции с недвижимым имуществом - 19,6%, в транспорт и складирование - 11,1%. Инвестиции в ОК несырьевого сектора (исключаем отрасль горнодобывающей промышленности и разработки карьеров, сельского, лесного и рыбного хозяйства) по итогам на 2021 год составили 50,5%, из которых на внешние инвестиции приходится лишь 16% и 84% на внутренние.

Таким образом, в Казахстане в настоящее время действует концепция инвестиционной политики до 2026 [4], где ожидаемым результатом является увеличение инвестиций в основной капитал до 25,1% от ВВП. Для этого будут направлены силы на увеличение доли инвестиций в ОК несырьевого сектора экономики до 60%. Хоть и инвестиционной привлекательностью РК до сих пор является минерально-сырьевая база, нельзя забывать о том, что она имеет свойство истощаться. Исходя из этого будут стараться повысить долю инвестиций в обрабатывающую промышленность. Для эффективности воспроизводственного процесса в обрабатывающей промышленности, будут приняты меры по снижению износа оборудования этой отрасли до 33%. Для того, чтобы не упустить конкурентноспособные преимущества страны из-за сокращения темпов прироста внешних инвестиций и инвестиций в ОК, на базе МФЦА, Казахстан продолжит развитие благоприятной деловой среды для достижения желаемых результатов.

Библиографический список

1. Кодекс Республики Казахстан от 29 октября 2015 года № 375-V «Предпринимательский кодекс Республики Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 07.03.2023 г.) (статья 274). [Электронный ресурс] Режим доступа: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=38259854
2. Методика по формированию показателей статистики инвестиционной деятельности. [Электронный ресурс] Режим доступа: https://new.stat.gov.kz
3. Бюро национальной статистики АСПР РК. [Электронный ресурс] Режим доступа: https://stat.gov.kz/edition/publication/collection
4. Концепция инвестиционной политики Республики Казахстан до 2026. [Электронный ресурс] Режим доступа: https://adilet.zan.kz/rus/docs/P2200000482#z303

Магистрант: **Мамашева А.К.**, специальность – «Экономика»
Научный руководитель: **Укубасова Г.С.** PhD, к.э.н., профессор
Учреждение «Esil University», г. Астана

ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ: КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ

Аннотация. *В данной статье рассматривается формирование рынка инновационной продукции: концептуальные основы. Рынок инновационной продукции – это совокупность организационно-экономических отношений, возникающих в процессе обмена результатами инновационной деятельности,*

сочетающих интересы его участников с точки зрения цены, времени и масштаба. Так же, характеризующая обмен, организованный в соответствии с законами производства и торговли.

Рынок инновационной продукции – это совокупность организационно- экономических отношений, возникающих в процессе обмена результатами инновационной деятельности, сочетающих интересы его участников с точки зренияцены, времени и масштаба. Так же, характеризующая обмен, организованный в соответствии с законами производства и торговли. Другими словами, инновационный рынок - это любой институт или механизм, объединяющий продавцов инновационных товаров и их покупателей. В политическом и экономическом смысле рынок инновационной продукции считается экономической категорией, представляющей отношения обмена инновационными товарами.

Инновационный продукт - это создание и последующее внедрение товара или услуги, которые являются либо новыми, либо улучшенной версией предыдущих товаров или услуг, определяется как разработка новых продуктов, изменение дизайна уже существующих продуктов или использование новых материалов или компонентов при производстве уже существующих продуктов.

Вопрос рынка инновационной продукции сложный. Раньше рынок инновационной продукции глубоко не изучался, поэтому в современной литературечасто встречаются недопонимания его значения. Это связано с тем, что в системе управления, основанной на методах распределения, рыночные проблемы не могут быть предметом соответствующих исследований. В экономических науках, которые долгие годы находились в идеологическом плену авторитарной системы, преобладало мнение о важности и месте рынка. Несмотря на большое значение рыночных вопросов в теории и практике трансформации общества, между странами ЕАЭС нет консенсуса по рынку инновационной продукции.

Евразийский экономический союз (ЕАЭС) – обеспечивает свободное перемещение товаров, услуг, рабочей силы и капитала между государствами и предусматривает общую политику в макроэкономической сфере, транспорте, промышленности и сельском хозяйстве, энергетике, внешней торговле и инвестициях, таможне, техническом регулировании, конкуренции и антимонопольное регулирование. Включает членов-государств: Казахстан, Россия, Армения, Кыргызстан, Беларусь. Интеграционное объединение ЕАЭС предусматривает общую политику развития рынка инновационной продукции и обеспечивает свободное перемещение товаров и услуг стран-участниц.

На рынке региональных организации инновационные продукты относятся к продуктам, созданным в результате технологических достижений или для удовлетворения новых потребностей на рынке, которые обладают очевидными новыми функциями и новыми характеристиками и продукты, которые подвергались к изменениям производства или потребления пользователями. Большая часть инновационных продуктов производится с использованием новых научных и технологических достижений или новых принципов, новых технологий, новых процессов или новых материалов и является беспрецедентной продукцией на рынке. Например, новое носимое устройство компании Apple, Apple Watch, которое, как ожидается, будет выпущено в начале 2023 года, не только имеет революционные функции и производительность, которые отличаются от мобильных телефонов, но и могут даже изменить восприятие пользователей благодаря своему высоко персонализированному дизайну программного обеспечения.

Структура рынка будет сложной, если определить ее «инновационной», и оназатронет все сектора экономики. Экономическая структура рынка инновационной продукции определяется следующими условиями [1]:

- формы собственности (государственная, индивидуальная, коллективная, смешанная);
- структура производителей (государственные, арендные, кооперативные, частные предприятия и др.), определяемая долей различных форм хозяйствующих субъектов в экономике;
- особенности сферы товарооборота;
- степень разгосударствления и приватизации структурных единиц экономики;
- типы торговли, используемые в этой стране

Эти условия придают рыночной системе особые черты.

Рынок – это особая часть или система производственных отношений, которая зависит от обмена факторами производства или его результатов и условий. В последнее время в теоретических дискуссиях рынок и план неуместно противопоставляются друг другу. Фактически, очень важно, чтобы непрерывное производство (запланированный организованный процесс) использовало рынок для повышения своей гибкости и экономической эффективности. Поэтому рынок - главный рычаг гармоничного развития производства. Следует иметь в виду, что рыночное регулирование является неотъемлемой частью организованного планового экономического механизма в тесной связи с ним. На региональном уровне (интеграционное объединение) регулирование рынков – задача не из легких,в зависимости от готовности стран к какому то направленному рынку. Рынок инновационных продуктов варьируется от организации к организации. В этом отношении теории инновационного рынка также разнообразны. Для того чтобы

определить определения инновационного рынка ЕАЭС, необходимо рассмотреть теории авторов о широко распространенном инновационном рынке (Таблица 1).

Таблица 1 - Определение рынка инновационной продукции

№	Авторы	Определения
1	Йозеф Шумпетер	Рынка инновационных продуктов классифицируют по-разному. Приведем некоторые классификации. Классификация Шумпетера. Поданной квалификации инновации определены как коммерциализация всех новых комбинаций, основанных на: • применении новых материалов и компонентов; • применении новых процессов; • открытии новых рынков инновации; • применении новых организационных форм; • открытии новых источников сырья.
2	Ж.Ламбен	Нововведения, идущие из лаборатории или от рынка инновации. Ж. Ламбен считает, что уровень риска, связанного с технологической инновацией, зависит также от источника идеи нового товара. По мнению Ламбена можно разделить товары на "втягиваемые спросом", т.е. вызванные к жизни наблюдаемыми потребностями, и на "вталкиваемые лабораторией", т.е. основанные на фундаментальных исследованиях и возможностях технологии.
3	Академик РАН В.Л.Макарова	Инновационные продукции и научно-техническиепродукции включает в себя кодифицированных знании,который, с помощью этого рынком организуется интерфейс между ее производителями и потребителями
4	Экономист Бхуйян	Новый продукт, который представляется на рынке, развивается в течение последовательности этапов, начиная с первоначальной концепции продукта или идеи, которая оценивается, разрабатывается, тестируется и выводится на рынок
5	Фридриха фон Хайек	В рыночной системе не бывает единой шкалы цен; он преследует только конкурентную цель, они служат им, но не гарантируют, какая из целей общества должна стоять на первом месте.
Примечание: составлено автором на основании источника [2]		

С точки зрения корпоративной стратегии, если компания, расположенная встране, где страна является участником интеграционного объединение, сможет разрабатывать новые инновационные продукты, это не только поможет стимулировать продажи на рынке и создать прибыль страны, но и может стать лидером в захвате новых рынков стран-участниц. Помимо потребления различныхресурсов и затрат, новые продукты также вызывают негативное восприятие потребителями. Таким образом, разработка инновационных продуктов и процесс предпродажной оценки является сложной, поскольку инновационные продукции, которые считаются «инновационным» для страны А, могут быть «не инновационным» для страны Б.

В заключение смысл основных определений авторов таков. Английский экономист А. Смит написал работу по экономике, она считается наукой,положившей начало ее превращению в самостоятельную науку. По мнению А. Смита, главное богатство нации, по мнению других экономистов, - это не накопление золота и серебра, то есть богатство - это результат действий обычных людей, которые работают и торгуют на открытом рынке. Как экономическая наука,последние два столетия она развивалась в направлении анализа и дополнениятеории, основанной на работах А. Смита. Теория рынка А. Смита была разработанав трудах австрийского экономиста, нобелевского лауреата Фридриха фон Хайека. Согласно его учению, концепция рынка - это форма социального порядка, возникающая из внутренних причин. По словам Хайека, в рыночной системе нет единой шкалы цен; он преследует только конкурентную цель; они служат им, но негарантируют, какая из целей общества должна стоять на первом месте. Вывод, который следует сделать из учения А. Смита, состоит в том, что эффективность рынка и способность конкурентов и каждого из них достигать своих экономических целей будут продолжать расти. Понятно, что диалектика развития капиталистического общества ведет к организации рыночной экономики в целом. В конкуренции на рынке инноваций можно отметить три фактора по теории А.Смита:

- активная инновационная стратегия;
- привлечение достаточных инвестиций;

- эффективные маркетинговые услуги.

Согласно приведенным выше определениям, моя точка зрения такова: инновационный рынок – это рынок товаров и услуг. Здесь и далее он рассматривается как монополистический конкурентный рынок, то есть рынок, на котором множество продавцов предлагают похожие, но разные товары (инновационные товары). Такой рынок будет стимулом для улучшения и развития фирмы на основе инновационных продуктов.

На сегодняшний день взгляд на жизненный цикл инновационного продукта начинается со структуры модели, предложенной Карлссоном [3], Цао и Фоланом [4], и подчеркивает идею инноваций с экономической точки зрения.

Жизненный цикл инновационных продуктов разделен на испытание на коммерциализацию и эффективную коммерциализацию в соответствии с диаграммой инновационного процесса, приведенной в первом разделе документа. В жизненном цикле продукта отмечается двойное разделение стадии коммерциализации; рост, зрелость и упадок являются частью эффективной коммерциализации. Элемент новизны вводится в первой части жизненного цикла инновации, иллюстрирует покупательское поведение отдельных лиц (зеленый цвет), которое варьируется от одного человека к другому, и суммированиевсех этих индивидуальных поведений представляет собой общее покупательское поведение потребителя, измеренное в продажах. объем. Если инновационный продукт не встречает сопротивления потребителей или процент потребителей, которые принимают (покупают) нововведение, обеспечивает прибыль для компании, то продукт перейдет в «массовую» коммерциализацию и будет следовать классическим стадиям жизненного цикла продукта, начиная с со стадией роста. Каково состояние инновационного рынка в странах ЕАЭС? Сложно дать положительную оценку инновационному рынку, поскольку ни одно из государств-членов ЕАЭС не «входят» к мировым рейтингам. Однако можно сказать, чтофинансирование НИОКР и ориентация на инновационные продукты окупаются.

Поскольку все государства-члены ЕАЭС являются развивающимися странами, их рынки разные. Хочу сказать, что создание общего рынка инновационной продукции в ЕАЭС выгодно. Это связано с тем, что общий рынок не только ускоряет оборот, но и ведет к работе в общем направлении: в инновационном. Ситуация на инновационных рынках стран-участниц ЕАЭС разнообразна. Для оценки, либо анализа инновационной ситуации в стране представляются выполненные или исследовательские, научные работы в инновационном направлении продукции. Соответственно, кратко проанализируем состояние инновационного рынка в ЕАЭС(Таблица 2).

Таблица 2 - Число организации, выполнявших научные исследования и разработки

Число организаций, выполнявших научные исследования и разработки (единиц)					
	2017	2018	2019	2020	2021
ЕАЭС	5 158	4 994	4 926	4 923	5 031
в том числе:					
Армения	70	69	69	63	63
Беларусь	439	431	454	455	460
Казахстан	390	383	386	384	386
Кыргызстан	83	79	73	71	71
Россия	4 176	4 032	3 944	3 950	4 051
Примечание: составлено автором по материалам статистики http://www.eurasiancommision.org/					

В таблице 2 указано количество организаций, занимающихся исследованиями и разработками. Хотя количество организаций, занимающихся исследованиями, увеличилось в последние годы, оно меньше, чем за последние 5 лет. В целом годовой показатель существенно не отличается. Теперь поищем ответна вопрос, что это значит. Если существенной разницы нет, значит, состояние инновационного рынка не изменилось, то есть он не созрел на своем уровне из-за того, что нет единого инновационного рынка. Конечно, неизменные результаты неозначают отрицательных результатов, но мы не подразумеваем и положительных результатов. В целом мы видим, что инновационный рынок ЕАЭС показывает не особо положительных результатов, так как инновационный рынок в странах ЕАЭСполностью не сформирован. Это из-за того, что рынки стран региональной организации имеют многополярность. Поэтому организации в области НИОКР дадут значительный результат, если будут брать общее направление исследования со странами-участницами союза.

Список литературы

1. Walker, J.. Harvard Law Review, New York. ZHENG, W.; Khoury, A. E.; Grobmeier, C. (2010). How do leadership and context matter in R&D team innovation? A multiple case study. Human Resource Development International13 (3), pp. 265-283.

2. Andrews, E.B. (2009). Macvane's political economy. Quarterly Journal of Economics, 4(3), pp. 331-339.
3. Schumpeter, J. A. (1947). The Creative Response in Economic History. TheJournal of Economic History 7(2), pp. 149-159.
4. Beck, R. (2006). The Network(ed) Economy. Deutscher Universitätsverlag,eBook ISBN 978-3-8350-9213-6.

Тулегенова Б.К.
Экономика 7М04101 Білім беру
бағдарламасының магистранты
Ғылыми жетекші:
Примбетова С.Ч., э.ғ.к.
М.Өтемісов атындағы
Батыс Қазақстан университеті, Орал қ.

ҚАЗАҚСТАНДА ЭЛЕКТРОНДЫҚ САУДАНЫ ДАМЫТУ: МӘСЕЛЕЛЕРІ ЖӘНЕ КЕЛЕШЕГІ

Аңдатпа. *Мақала тақырыбының өзектілігі қазіргі кезде отандық электронды сауда нарығының ұлғаюымен және оның Қазақстан экономикасына оң әсер етуімен байланысты. Осы орайда, әлем және Қазақстандағы электронды сауданың дамуы, проблемалары мен болашағы, сонымен бірге азаматтардың цифрлық сауаттылығын арттыру шаралары, ішкі нарықтағы онлайн сауданы дамыту тетіктері маңызды мәселеге айналуда.*

Бүгінгі таңда жаһандық әлем белсенді дамумен және ақпараттық-коммуникативтік технологиялардың өмірдің әртүрлі салаларына кеңінен енуімен сипатталады. Бұл үрдіс бизнесті жүргізудің тәсілдері мен форматтарына да әсер етті: бүгінде электрондық коммерция белсенді дамып келеді, ол транскциялық шығындарға үнемдеу түрінде бизнес үшін дамудың жаңа перспективаларын, жаһандық нарықтарға қол жеткізу мүмкіндіктерін және т. б. ұсынды [1].

Цифрландырудың өсуі және онлайн форматқа жаппай көшу электрондық сауданың әлемдік экономикадағы негізгі өзгерістердің драйвері болуына мүмкіндік берді. Электрондық сауда шеңберінде физикалық және цифрлық тауарлар, сондай-ақ онлайн-сервистердің, Интернеттің, мобильді коммерцияның, электрондық қаражат аударымдарының және т. б. инфрақұрылымын пайдалана отырып, кейбір қызметтер белсенді сатып алынады. 2021 жылы әлемде онлайн-сатып алушылар саны 2,1 млрд. адамға жетті, ал электрондық саудаға әлемдегі барлық бөлшек сатылымдардың 18% - дан астамы тура келді.

Қазақстан халқы интернет желісін көбірек пайдаланады. Мәселен, ITU (International Telecommunication Union, БҰҰ) деректері бойынша 2020 жылы интернетке қолжетімділігі бар адамдардың үлесі 86% құрады (орташа: әлем бойынша – 59%, Еуропа – 85%, ТМД – 80%, Қытай – 70%, АҚШ – 91%, Оңтүстік.Корея – 97%). Осылайша, халық тарапынан сұраныстың артуы электрондық коммерцияны дамытудың тұрақты алғышарттары болып саналады.

Зерттеулерге сәйкес, 2021 жылы планетаның 8 миллиард халқының 62% интернетті пайдаланған. Бұл көрсеткіш жылына шамамен 4% өседі.

Егер Қазақстанды нақты алсақ, 2021 жылы интернет-пайдаланушылар саны 15 млн адамға жетті (ел халқының жалпы саны – 19 млн адам).

Электронды сауда саласы Қазақстанның ұлттық экономикасын дамытудың маңызды секторларының біріне айналуда. «Цифрлы Қазақстан» бағдарламасының бір бағыты электронды сауда болса, қазір сол бағыттың үлкен қарқынмен дамып келе жатқанын байқай аламыз.Цифрландыру мен жаһанды жайлаған коронавирус пандемиясы оның сала ретінде белсенді дамуына айтарлықтай ықпал етті. Зерттеулерге сай, соңғы екі жылда карантин шаралары мен азаматтардың цифрлық сауаттылығының артуына байланысты электронды сауда көлемі бірнеше есе өсті. Мәселен, әлемде бөлшек сауданың жалпы сомасындағы электронды сауданың үлесі 2020 жылы 18%-ды құраса, 2021 жылы 19,6%-ға жеткен. 2019 жылы бұл көрсеткіш 13,6%-ды құраған еді. Ал Қазақстанда бөлшек сауданың жалпы көлеміндегі электронды сауданың үлесі 2019 жылғы 3,8%-дан 2020 жылы 9,7%-ға бір-ақ өсті. Осы орайда, әлем және Қазақстандағы электронды сауданың дамуы, проблемалары мен болашағы, сонымен бірге азаматтардың

цифрлық сауаттылығын арттыру шаралары, ішкі нарықтағы онлайн сауданы дамыту тетіктері маңызды мәселеге айналуда.

Экономиканы әртараптандыру және өсіру жағдайында нарықта бәсекелестіктің күшеюі, өндірілетін және сатылатын тауарлар мен қызметтер көлемінің, берілетін ақпараттың ұлғаюы, технологиялардың түбегейлі өзгеруі байқалады. Кәсіпорындар мен ұйымдар үшін нарықта өз орнын табу мәселесі өткір тұр. Бұл жағдай компанияларды нарыққа шығарудың және олардың өнімдері мен қызметтерін орналастырудың жаңа тиімді формаларын іздеуге мәжбүр етеді. Қазіргі заманғы ақпараттық және телекоммуникациялық технологиялар тұтынушылар мен ұйымдар алдында жаңа мүмкіндіктер мен перспективаларды ашады, олардың ұтқырлығы мен компьютерленуін арттырады [2]. Дәстүрлі нарық кәсіпорындар үшін таршылық етуі мүмкін, ал интернетте тиімді сауда жасау үшін кеңістік маңызды емес, интернет кеңістігі барлығына жеткілікті. Интернет–бизнестің болашағы шексіз, ең бастысы, барлығына қол жетімді.

Электрондық сауда экономиканың одан әрі өсуіне серпін береді және оның тұтас экожүйе ретіндегі даму үлесіне бар күшімізді салуымыз керек. Қазақстанда отандық нарықтың әлеуетін арттыра отырып, транзиттік мүмкіндіктерді тиімді пайдалануымыз керек.

Дегенмен, электрондық сауда үлесінің өсуіне қарамастан, елімізде әлі күнге дейін онлайн-желіге толық көшу үшін кедергілер кездесуде. Олар:

– көлеңкелі экономиканың үлесінің жоғары болуы,

–банкаралық төлемдер, эквайринг бойынша комиссияның жоғары болуы,

–шағын орта кәсіпорындардың дайын еместігі және тауарларды уақтылы жеткізе алмау сияқты проблемалар.

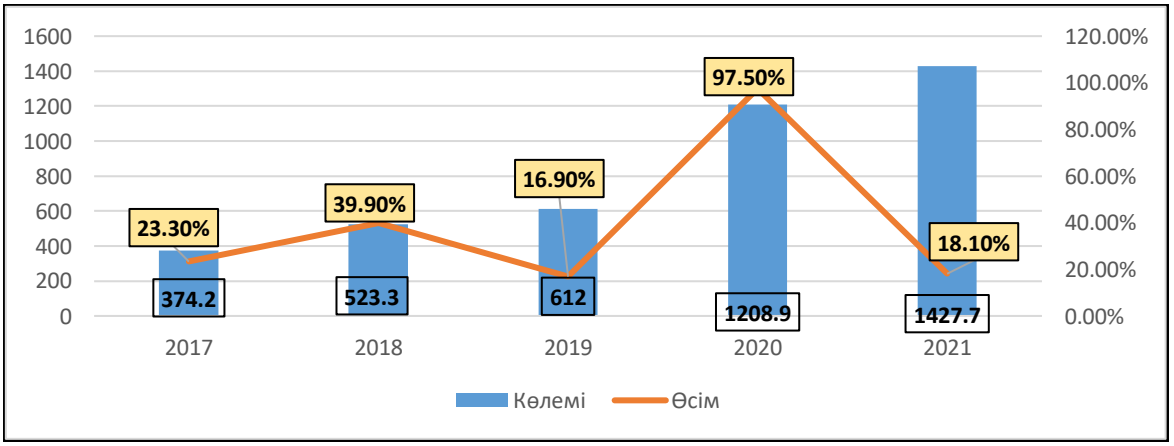
Қазір Қазақстанның электрондық коммерциясын дамыту үшін екі негізгі кедергі бар – логистика және E-commerce нарығының ерекшеліктерін білу деңгейі. Осыдан клиенттің онлайн-сатып алу тәжірибесі мәселесі туындайды, өйткені тапсырыс берушілердің негізгі қажеттіліктері әлі де жетілдіруді қажетсінеді, мысалы, тапсырыс бергеннен кейінгі жылдам байланыс, қол жетімділік, жылдам жіберу және т.б. [3].

Аталған мәселелерді шешу және еліміздегі электрондық сауданың өсу қарқынын қолдау үшін нормативтік және техникалық қамтамасыз етуді одан әрі жетілдіру қажет.

Электрондық сауда өндірушілер мен тұтынушылар үшін де пайдалы, өйткені ол аумақтық қашықтық пен нарық мүмкіндіктеріне қатысты ақпараттың болмауынан туратын дәстүрлі кедергілерді жеңуге көмектеседі.

Қазірде тұтынушы үшін бәсекелестік күшейіп келеді, сондықтан онлайн сату саласында тұтынушыларға арналған адалдық бағдарламалары, кэшбэктер және жылдам жеткізуді ұйымдастыру қажет.

Euromonitor International нарықтарды зерттеу жөніндегі халықаралық компанияның ақпаратына сәйкес (1-сурет), Қазақстанда электрондық коммерция көлемі 2021 жылы ұлғайып, 1,4 трлн теңгеге жетті (Интернет арқылы көрсетілетін қызметтер саудасын есепке алмағанда). Бұл 2020 жылмен салыстырғанда 218,8 млрд теңгеге артық [4].



1-сурет. Қазақстандағы электронды сауда көлемі (млрд.теңге)

Интернеттегі жарнама сатылымды максималды географиялық қамту және жақын және алыс шетелдердің, ТМД елдерінің аудиториясын қамту арқылы көбейтуге мүмкіндік береді. Компания туралы ақпаратты беру Интернет арқылы жүзеге асырылатындығына байланысты халықаралық деңгейде сәтті қолданыла алады, мұнда географиялық шекаралар әдеттегі анықтамасын жоғалтады.

Қазіргі уақытта Қазақстанда бәсекеге қабілетті маркетплейстерді дамыту қажет. Бұл тұрғыда шаралар екі бағытта қабылдануы мүмкін:

−Қазақстанда немесе Еуразиялық экономикалық одақ шеңберінде өзінің қуатты маркетплейстерінің пайда болуы үшін жағдайлар жасау;

−кедендік алымдарды ұлғайту жолымен шетелдік маркетплейстердің қызметіне қатысты шектеу іс-шараларын енгізу.

Мемлекет электрондық коммерция нарығын экономиканың драйверлерінің бірі ретінде анықтай отырып, оның дамуы үшін жағдайлар жасауда. 2020 жылы қарқынды өсуден кейін ішкі сату үшін де, экспорт үшін де мемлекеттік реттеу шараларын жетілдірусіз және электрондық коммерция инфрақұрылымын жақсартусыз нарықты одан әрі дамыту мүмкін болмады.

ҚР Сауда және интеграция министрлігінде e-commerce дамуының үш негізгі құралы ұсынылған. Біріншісі-электрондық сауданы ынталандыру және шағын және орта бизнесті оқыту. Екіншісі-жеткізу қызметі мен логистикалық қызметтерді дамыту. Үшіншісі-онлайн-трансшекаралық сауданы дамыту.

Осылайша, электронды сауданы дамыту қазақстандық өнімнің танымалдығын арттыруға, сондай-ақ мемлекеттік бюджетке түсетін түсімдерді ұлғайтуға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, бұл онлайн төлемдер жүйесін жетілдіруге, көлеңкелі айналымды қысқартуға, халықаралық саудаға интеграциялану әлеуетін арттыруға ықпал етеді. Мамандандырылған электронды алаңдарды құру арқылы отандық тауарларды сыртқы нарыққа шығаруға қолайлы жағдай туғызып, сауда көлемінің өсуін қамтамасыз ететіні сөзсіз.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1.А.Б. Жанбозова, Т.А. Азатбек, С.Н. Валиева, И.Н. Тузелбаева, К.Б. Жуманазаров. Рынок электронной коммерции в Казахстане: анализ состояния и направления развития / Экономика: стратегия и практика, № 1 (16), 2021 г. / 34-48

2.Жанбозова А.Б., Азатбек Т.А., Валиева С.Н., Тузелбаева И.Н., Жуманазаров К.Б. Қазақстандағы электрондық коммерция нарығы: жағдайды талдау және даму бағыттары. Economics: the strategy and practice. 2021;16(1):34-48. https://doi.org/10.51176/JESP/vol_16_issue_1_T3

3. https://forbes.kz/news/2023/03/01/newsid_296166

4.Какое будущее у электронной торговли в Казахстане // Zakon.kz [Электронный ресурс]. URL: https://www.zakon.kz/4940532-kakoe-budushcheeu-elektronnoy-torgovli.html

Nurkassymov N.
Master's student in Economics
Scientific adviser: **Rakhimbekova A.E.**, PhD, Associate Professor of Economics
"Esil University" Institution, Astana

KAZAKHSTAN AND THE EUROPEAN UNION: A PROMISING FUTURE FOR TRADE RELATIONS

Annotation. *The article explores the theme of trade relations between Kazakhstan and the European Union (EU), highlighting the recent developments and prospects for future growth in the economic ties between the two entities. Comprehensive overview of the current state of trade between Kazakhstan and the EU is provided, including the volume and nature of the goods traded.*

This year the 30th anniversary of the establishment of diplomatic relations between the European Union and Kazakhstan is celebrated. In recent years, the economic ties between Kazakhstan and the European Union have grown significantly, with trade between the two entities reaching record levels. Kazakhstan is an important player in the Eurasian region, possessing vast reserves of natural resources and a strategic location that makes it a key transit hub for trade between Asia and Europe. The EU, on the other hand, is the world's largest trading bloc, with a market of over 500 million consumers and a highly diversified economy. The combination of these factors has led to a significant increase in the volume and complexity of trade between Kazakhstan and the EU, with both parties benefiting from increased economic cooperation. Over these years EU became Kazakhstan's largest trade partner, representing 29.6% of the country's total trade in goods in 2021. 14.4% of Kazakhstan's imports came from the EU and 40% of Kazakhstan's export went to the EU.

Table below shows the overall trade, export and import volumes. The trade volume between Kazakhstan and the EU countries for 2021 amounted to 28.9 billion US dollars, which is 21.4% more than in 2020 (23.8 billion US dollars) [1].

Table 1. Trade between Kazakhstan and the EU countries (billion US dollars) Compiled from source [1]

	2020	**2021**	**Change**
Trade overall	**23,8**	**28,9**	***+21,4%***
Export	17,7	23,3	*+31,7%*
Import	6,2	5,7	*-8,2%*
Trade balance	11,5	17,6	*improved*

Exports from Kazakhstan to the EU countries in 2021 increased by 31.7% and amounted to $23.3 billion.

The growth in exports to the EU countries is made by an increase in the supply of such goods as: crude oil - by 30.9% or 4.8 billion US dollars, petroleum products - by 64.5% or 249.1 million US dollars, ferroalloys - an increase of 2 p. or by 184.6 million US dollars, uranium - by 61.7% or by 102.6 million US dollars, unwrought aluminum - by 67.4% or by 89.3 million US dollars, vehicles self-propelled industrial vehicles - an increase of 65.5 rubles. or by 48.5 million US dollars, flax seeds - by 44.7% or 46.6 million US dollars.

The main export commodities from Kazakhstan to the EU countries are: crude oil - 20.5 billion US dollars (with a share of 88.2%), oil products - 635.5 million US dollars (2.7%), ferroalloys - 369 USD million (1.6%), uranium - USD 268.9 million (1.2%), raw aluminum - USD 221.9 million (0.95%), hydrogen, gases inert and other non-metals - 189.3 million USD (0.81%), flax seeds - 150.7 million USD (0.65%), natural gas - 110.8 million USD (0.48%), copper and copper cathodes - 99.1 million USD (0.43%), wheat - 77 million USD (0.33%).

Imports to Kazakhstan from the EU countries for 2021 decreased by 8.2% and amounted to 5.7 billion US dollars.

The reduction in imports from the EU countries is justified by a decrease in the import of such goods as: aircraft - by 58.7% or by 302.9 million US dollars, fittings for pipelines - by 57.3% or by 167.3 million dollars. USA, turbojet and turboprop engines, other gas turbines - by 92.6% or by USD 120 million, car bodies - by 71.6% or by USD 80.9 million, pipes, tubes and profiles seamless from ferrous metals - by 78.5% or by 70.5 million US dollars, machines and devices for lifting, moving, loading or unloading - by 70.8% or by 48 million US dollars, centrifuges, equipment and devices for filtering liquids or gases - by 39.8% or 42.1 million US dollars.

At the same time, there is an increase in imports of such goods as: equipment for the processing of rubber or plastics - an increase of 8.6 rubles. or by 99 million US dollars (from 13.1 to 112.1 million US dollars), vaccines, blood serum, blood - by 50.3% or by 73.8 million US dollars, attractions, circuses, menageries and mobile theaters - an increase of 7.9 rubles. or by 43.3 million US dollars (from 6.2 to 49.6 million US dollars), machines and mechanisms for harvesting and threshing crops - an increase of 2.4 rubles. or by 38.1 million USD (from 27.9 to 66.0 million USD), air or vacuum pumps, compressors and fans - by 32.2% or 31.2 million USD (from 97.1 to 128.3 million USD).

The main imports to Kazakhstan from the EU countries are: medicines packaged for retail sale - 666.6 million US dollars (with a share of 11.8%), vaccines, blood serum, blood - 220.5 million dollars. USA (3.9%), aircraft - 213.2 million USD (3.8%), electric generator sets - 144.1 million USD (2.5%), air or vacuum pumps, compressors and fans $128.3 million (2.3%), pipe fittings $124.8 million (2.2%), rubber or plastic processing equipment $112.1 million USD (2%), electric transformers - 96.5 million USD (1.7%).

In this part of work Kazakhstan's top trading partners in the European Union based on overall trade volume and analyze the significance of these relationships for Kazakhstan's economy will be explored.

Table 2. Kazakhstan’s main trade partners

Italy	33.50%
Netherlands	16.00%
France	10.60%
Germany	7.70%
Spain	6.30%

Compiled from source [2]

Italy is Kazakhstan's largest trading partner in the EU, accounting for 33.50% of the country's overall trade volume. Italy mainly imports oil and gas from Kazakhstan, while also exporting machinery, vehicles, and chemicals. This trade relationship has been in place for long enough and has benefitted both countries.

The Netherlands is Kazakhstan's second-largest trading partner in the EU, accounting for 16% of the country's overall trade volume. The Netherlands mainly exports machinery, vehicles, and chemicals to Kazakhstan, while also importing oil and gas. The two countries have established strong business ties, with Dutch companies investing heavily in Kazakhstan's oil and gas sector.

France is Kazakhstan's third-largest trading partner in the EU, accounting for 10.60% of the country's overall trade volume. France mainly imports oil and gas from Kazakhstan, while also exporting machinery, pharmaceuticals, and vehicles.

After Italy, the Netherlands, and France, the next seven countries in the top 10 trading partners of Kazakhstan in the EU are Germany (7.70%), Spain (6.30%), Romania (5.40%), Greece (4.70%), Poland (2.60%), Croatia (2.40%), and Lithuania (1.60%). These countries mainly import oil and gas from Kazakhstan, while also exporting machinery, vehicles, and chemicals.[3]

Considering only export, main trading partners are:

Table 3. Kazakhstan's main trade partners in goods, export

Italy	38.20%
Netherlands	18.90%
France	10.30%
Spain	7.00%
Romania	6.50%

Compiled from source [2]

In 2021 export to Italy mainly consisted of: crude oil (8,624,600.3 thousand US dollars), ferroalloys (83 177.2K USD), wheat and meslin (69,796.4K USD), oil and petroleum products produced from bituminous rocks, except crude (50,996.9K USD), waste and scrap of precious metals (22,220.5K USD).

Netherlands: crude oil (3,732,852.3K USD), oil and petroleum products produced from bituminous rocks, except crude (544 350.1K USD), ferroalloys (41 246.9K USD), lead (34,825.9K USD).

France: crude oil (2,088,066.8K USD), radioactive chemical elements and radioactive isotopes (249,067.4K USD), copper (18,350.3K USD), titanium (9,403.5K USD), engines and electric generators (8,893.9K USD).

Spain: crude oil (1,561,981K USD), ferroalloys (42,308.7K USD), lead, unworked (26,075.4K USD), parts of railway locomotives or motor cars of trams (492.4K USD), aircraft parts (1,421.6K USD).

Romania: crude oil (1,428,057.3K USD), petroleum gases and hydrocarbon gas (33,353.9K USD), radioactive chemical elements and radioactive isotopes (19,864.0K USD), iron (17 229.8K USD) [3].

Considering only import, main trading partners are:

Table 4. Kazakhstan's main trade partners in goods, import

Germany	32.10%
Italy	13.90%
France	11.80%
Poland	6.60%
Netherlands	4.00%

Compiled from source [2]

Germany: aircraft (helicopters, planes), space vehicles (including satellites) and suborbital and space launches (210,686K USD), medicines (197 530.6K USD), equipment for processing rubber or plastic (107,529.3K USD), pumps (68,081.9K USD), agricultural equipment (50 406.6K USD).

Italy: medicines (79 205.4K USD), cranes, valves, valves and similar fittings for pipelines, boilers, reservoirs, tanks, tanks (75,501.2K USD), air or vacuum pumps, air or gas compressors and fans (39,598.0K USD), centrifuges, including centrifugal dryers; equipment and devices for filtering or cleaning liquids or gases (21,329.3K USD), other products of ferrous metals (16 151.5K USD).

France: electric transformers (68,861.3K USD), medicines (53,992.5K USD), human blood, immune serum, immunological products (37 108.6K USD), consoles, panels, consoles, tables, switchboards and bases for electrical equipment (35,534.9K USD), parts of railway locomotives or motor cars of trams or rolling stock (25,294.5K USD).

Poland: medicines (42 336.8K USD), fresh apples, pears and quincies (27,570.4K USD), computing machines and their units (21,365.8K USD), power generator plants and rotating electric converters (14,703.6K USD), putty, mastic (13,775.4K USD).

Netherlands: tractors (21,389.3K USD), medicines (12 418.6K USD), furnace burners for liquid fuel, sprayed solid fuel or for gas (12,993.7K USD), carousels, swings, shirts and other attractions (10,052.1K USD), cut flowers and bud (9 723.3K USD) [3].

International trade plays a crucial role in Kazakhstan's economy, as the country relies heavily on its trading partners for the import and export of goods. The EU is one of Kazakhstan's largest trading partners, accounting for a significant portion of the country's overall trade volume. Kazakhstan's exports to the EU include oil and gas, metals, and agricultural products, while its imports from the EU include machinery, chemicals, and vehicles.

Furthermore, the strong relationships that Kazakhstan has forged with its trading partners in the EU have helped to drive economic growth and stability in the country. These trade relationships have also facilitated the transfer of knowledge, technology, and best practices between Kazakhstan and its partners. This has helped to enhance the country's competitiveness and promote innovation in various industries.

In conclusion, international trade is a critical component of Kazakhstan's economy, with the country relying heavily on its trading partners in the EU for the import and export of goods. Italy, the Netherlands, and France are the top three trading partners of Kazakhstan in the EU, accounting for over 60% of the country's overall trade volume. As Kazakhstan continues to pursue economic diversification, it will likely continue to forge strong relationships with its trading partners in the EU in order to drive growth and stability.

References list:

1. Main indicators of foreign trade of the Republic of Kazakhstan///Website of the Bureau of National Statistics [accessed 10.01.2023]
2. Reference on trade of Kazakhstan with the EU countries in 2021 – QazTrade
3. Export and import of the Republic of Kazakhstan by 4 signs of the HS code in the context of "country-goods" for January-December 2021///The website of the State Revenue Committee [accessed 06.02.2023]

Xu Zhe,
Master's student of specialty «Economics and Management»
Scientific supervisor: ***N. V. Markovskaya***,
Associate professor, PhD,
«Yanka Kupala State University of Grodno», Grodno, Belarus

AN EMPIRICAL ANALYSIS ON THE PRICE FORECAST OF CHINA'S SHANGHAI COMPOSITE INDEX USING GARCH ALGORITHM

Annotation. *After many years of development, China's stock market is becoming more mature, becoming an important part of the global financial market, actively contributing to the development of the country's market economy. In recent years, China's economy has developed rapidly, and equity investments are becoming an increasingly popular tool for creating financial capital. This article is devoted to this issue.*

After years of development, China's stock market has become increasingly mature, become an important part of the financial market, actively promoting the development of the market economy. In recent years, the economy has been rapid, and stock investment has become more and more popular. China’s stock market has the characteristics of emerging markets, such as low degree related to developed and mature markets and poor market effectiveness, and there are also the characteristics of unique equity structure and investor structure and defects in market mechanism. However, high stock returns also mean high risk, so the stock market forecast, if the stock market can be accurately estimated, then there is a great chance of considerable returns. However, stock prices are affected by various factors, such as national policy, investment psychology, trading technology, macroeconomic environment and so on.

This paper describes the method and theory of testing predictability firstly, then introduces the basic theory and modeling process of ARCH and GARCH models, and finally enters the part of empirical analysis. Instead of directly using 493 data of China's Shanghai Composite Index (from January 2, 2019 to January 10, 2021), the log return calculated based on its closing price was included as the research object for price prediction. In the empirical analysis, a predictable test of the sequence is performed using the variance ratio test method, which proves that the Shanghai Composite Index market is not a weak and effective market. Subsequently, based on the useful information extracted from the price, a price prediction was made for its log return. Then, a preliminary ARMA

model was established through descriptive statistical analysis, stationarity test, serial autocorrelation test, ARCH-LM analysis was carried out, and the GRACH model was introduced to eliminate the problem of heteroscedasticity. Finally, the comparison of models under different distributions proves that the ARMA(3,3)-GARCH (1,1) model under the normal distribution can better predict the l log return of the closing price of the Shanghai Stock Exchange.

This paper establishes the ARMA(3,3)–GARCH(1,1) model and makes an empirical analysis of the prediction of the Shanghai index. The main conclusion is divided into the following four points:

1)The market the is in is predictable, not a weak and effective market.

The original data was transformed into the log yield of the closing price of the Shanghai index with the variance ratio test. The results showed that the original hypothesis was rejected, and the study sequence did not conform to the random walk, indicating that it is not a weak and effective market and can be predicted from the historical price to get new information.

2) Shanghai index closing price log yield has a fluctuation set cluster.

As can be seen from the timing chart, the Shanghai index closing price yield shows volatility, that is, if the volatility is very big, the state will last for a period of time, in the financial market, whether rising or falling, is usually big price changes with big price changes, price changes are usually accompanied by small price changes.

3) Introduction of the GARCH model can eliminate the heteroscedasticity problem of the ARMA model.

We first tested whether the study sequence is stable and the effect of the ARMA(3,3) model, and then see the timing map of heteroscedasticity, so the LM test found that there is indeed heteroscedasticity, because it will affect the model effect, so combining the GARCH(1,1) model, finally removed its effect on the prediction. And the established ARMA (3,3)–GARCH(1,1) model coefficient is significant for price prediction.

4) Comparing the ARMA(3,3)–GARCH(1,1) models under different distributions, the results prove that the best prediction under normal distribution.

After the ARMA(3,3) model was built, combine the GARCH(1,1) model, first compare the ARMA(3,3) model and the ARMA(3,3)–GARCH(1,1) model effects. The analysis found that the fitting effect was much better after adding the GARCH(1,1) model than before. Then continue to observe the prediction effect of the ARMA(3,3)–GARCH(1,1) model under different distributions: normal distribution, t distribution and GED distribution. Because the coefficients under the other two distributions are not significant, the ARMA(3,3)–GARCH(1,1) model under the normal distribution is most suitable for logarithmic yield prediction.

There are two innovation points in this article: First, we did not choose to build models directly, but to conduct ANOVA before modeling to prove that it is not a weak and effective market, indicating that the research subjects are predictable. The second is to compare the ARMA(3,3)–GARCH(1,1) models under different t distributions: t distribution, normal distribution and GED distribution.

Although this research has achieved some results, there are also some deficiencies, such as the stock index as the research object, so the established model and prediction effect are inevitably affected by the force majeure factors in the stock market and the economic market. Secondly, because China is the daily limit, daily limit system, compared with the foreign trading market, national policies have a greater impact on the Chinese market, so the simple GARCH model cannot completely truly reflect the market fluctuations. Colleagues, the log of the return of the closing price of the Shanghai index cannot reflect the change between the closing price of the previous day and the closing price of the same day and may not present a comprehensive prediction effect.

As a result, we will make the following recommendations.

1) We should strengthen the regulation of sustained market risk preparedness. In the process of price prediction, it is found that the group clustering and persistence of the log yield price sequence of the closing price of the Shanghai index are obvious, and the state will last for a period of time. There is still a greater possibility to continue to rise, and there is still a greater possibility to continue to fall after the decline. Therefore, investors should control the capital investment, do a good job in risk management when the futures market fluctuations intensify, and deal with the continuous volatility risks that may come. At the same time, regulators should also do a good job of regulation to prepare for the sustained market volatility risks in advance.

2) Establish a better information disclosure system. The opacity, inaccuracy and insufficiency of stock market information is important factors hindering the healthy development of the market. Only by establishing a perfect disclosure system can we ensure the fairness of the market, ensure that investors can make a correct and reasonable judgment, reduce the damage caused by listed companies to investors, and protect investors' right to know. It is that the trading platform of the stock market becomes truly open, fair and just. Shareholders should be able to fully understand the operating performance status, the changes in management and the overall development status of each listed company in time and ensure the integrity and authenticity of the information. Once it is found that the listed company's information disclosure is untrue and incomplete, they should pursue its responsibility for the relevant losses.

3) For investors, because the whole securities market in China is not very mature, there are a large number of speculators in the market, their judgment of stock information is too subjective and irrational, coupled with the information disclosure system is not perfect, there is serious unfairness among investors. Therefore, before the

policy and system are established and improved, investors, especially small and medium-sized investors, should be more cautious in investing, reduce the behavior of following the trend, master more information, learn more professional knowledge, and conduct more effective analysis.

Wang Yanfang,
Master's student of specialty «Economics and Management»
Scientific supervisor: ***N. V. Markovskaya****,*
Associate professor, PhD,
«Yanka Kupala State University of Grodno», Grodno, Belarus

FORECASTING OF ECONOMIC INDICATORS USING TIME SERIES ANALYSIS METHODS

Annotation. *This article discusses methods of forecasting economic data based on time series.*

Forecasting as defined as the practice of predicting what will happen in the future by taking into consideration events in the past and present. Events such as weather of next day are easier to predict, but some are not. Everyone may desire for future winning lottery number, but as we know, it is scarcely possible to accomplish. From Hyndman and Athanasopoulous opinion, the predictability of an event depends on serval factors, which contains (*Hyndman & Athanasopoulous, 2018*):

1.The depth of our understanding about independent variables which will contribute to prediction.

2.The amount of available data.

3.Whether the forecasts can affect the real result.

In terms of different characteristics of above factors, various forecasting methods should be applied. Based on empirical study, the suitable forecasting methods usually depend on what kind of data are valid. If the collected data are not numerical, or if the collected data are not relevant with the object of forecasting, then it is applicable to use qualitative forecasting methods. Since there are plenty well-developed structured methods to computing accurate forecasts without using historical data, it is worth to notify that qualitative forecasting methods are not purely conjecture.

If the qualitative forecasting methods are not working well and numerical data are available, quantitative forecasting methods are commonly used. It attaches attention to the change degree of predicted target variables, and make accurate quantitative description of the change degree. Quantitative forecasting methods normally use historical statistical information and real data as the database of forecasting, apply mathematical models to process and analyze. Although sometimes there are lots of assumption need to establish. It is less affected by subjective factors compare with qualitative forecasting methods. With the improvement of science and technology, more and more modern computing methods are applied to carry out a huge amount of data processing, to find the best result which fit the object of the forecasting project.

Formally, forecasting can be distinguished between qualitative and quantitative forecasting. Qualitative forecasting normally rejects the assumptions and methods of natural science. Qualitative research usually takes an inductive approach to reasoning which can be explained by observing or gathering information and then trying to piece together the relationships it finds. Thus, it is more theorical and subjective, and the qualitative forecasting normally concentrated on special case and individual circumstances. Hence, qualitative research prefers to gather database on individual case. When historical data are incomplete or unable to collect, qualitative forecasting are adequate method to apply. Qualitative analysis is largely depending on the experience and judgment of analysts or experts to analyze the status of the analysis target. Summarize and analyze the nature of the object and the law of development and other issues. In addition, Qualitative forecasting is commonly used for intermediate or long-term decision-making.

As a contrasted with qualitative forecasting, quantitative forecasting primarily adopts the mathematical model which are established on the statistical information. It based on advanced and modern mathematical model, calculate different analysis target indexes and a series of expected values. To compare these two different kinds of forecasting, quantitative analysis is more scientific than qualitative analysis, but qualitative analysis must be the basis and prerequisite of any quantitative analysis. It is the most useful path to ensure the direction of analysis is clearly defined and directional errors will not occur.

To conclude, people usually utilizing quantitative forecasting methods if two assumptions are satisfied. One of them is the historical numerical information is available. The other is rational to suppose that the historical patterns of data will extend into future. Thus, most analyst are preferring to make quantitative forecasting based on accessible variables. Although now we can distinguish from qualitative and quantitative forecasting, it is worth noting that the input variables can be classified as different categories.

In the economic system, various economic variables often have a variety of mutual relations, such as relationship between per capita income and per capita consumption expenditure, commodity price and demand. Among these relationships, one type is of particular concern, and that is causality. People can start from the causal relationship, through statistical data, establish mathematical model to predict, such a class of methods called causal prediction method. In this kind of method, the most frequently used is regression analysis prediction method.

Time series is the statistical data with quantitative indicators arranged in time order. Its basic characteristic is that the value changes with the change of time, ups and downs alternately, and there may be some trend of change. Time series analysis can not only reveal a phenomenon from the numerical change, or from the perspective of dynamic change and other phenomenon between the numbers of inner relationship, but also can predict and control the future behavior, modified or redesigned system to achieve the goal of utilizing and transforming the objective. The basic idea is to establish a mathematical model which can reflect the dynamic dependence relationship contained in the time series accurately according to the finite length of the system operation record. At present, time series analysis has become one of the important research methods in the field of economic analysis and forecasting.

What did not mention before is forecasting rarely assume that the economy environment is stable. A good prediction model should capture the way in which things are changing. Since the logic and components of above economic indicators are presented, the different forecasting methods which based on quantitative methods are displayed as follow.

In order to forecast economic indicators, there are three different statistical model to utilize. To determine which model would be appropriate, the analyst should plot the data at first. If the scatter plot shows the points are equally distributed around the regression line, the linear trend model should be applied. The easiest type of trend is a linear trend, one in which the dependent variable regularly changes at a constant amount along with time variation. In the event that a time series, y_t, has a linear trend we can show the series utilizing the model shown as below:

$$Y_t = b_0 + b_1 t + \varepsilon_i, \quad t = 1,2,\dots,T,$$

where Y_t = the value of the time series at time *t,*
b_0 = the intercept term,
b_1 = the slope coefficient,
t = time, the independent or explanatory variable,
ε_t = a random-error term.

Linear trend model might be suitable if the data plots appear to distribute equally around the regression line. Simultaneously, In the event that the series plots with a curved shape, the residuals from a linear trend model will be insistently positive or negative during a regular time horizon. Therefore, the log-linear model should be replaced. To put it differently, If the residuals of linear trend model are serially correlated, it will be better to build a log-linear trend model. A linear regression line is more appropriate for handling the data through taking the log of time series variables. Based on empirical study, the analysis and forecast of data in financial area such as sales information, often used the log-linear trend models. Thus, if the time series changes at constant growth rate, it will be appropriate to use log-linear trend model to analyze rather than linear trend model. The equation of log-linear trend model:

$$y_t = e^{(b_0 + b_1 t)},$$

or

$$ln(y_t) = b_0 + b_1 t + \varepsilon_t.$$

Until now, these two linear trend models introduced has been considered as single variable regression models. If the model we used to analyze time series data are appropriate, the assumptions of corresponding model must be satisfied at first. Specifically, the error term of regression model for one period should be uncorrelated with other regression errors for all other periods. Compare with cross sectional observations, time series data have optimal ordering, which represents that the information must be processed in chronological order of the time periods involved. To recognize the non-serial autocorrelation of error term assumption is satisfied or not, the Durbin-Watson test on the residuals were applied. Thus, trend models will perform poorly if the residuals exist serially correlated circumstances. Presence of serial correlation suggest that other forecasting models should be applied and may perform well than trend models.

A critical characteristic of time series linear trend model is interpreted as the value of current variable are connected to the value of past variables. Based on this feature, if the independent variables are the one or more lagged values of dependent variable, this model will be called as autoregressive model (AR). In other words, AR

is a linear regression of the values of specific series at present against one or more past values in the same series. In a word, AR model used to predict future values based on their past values. A first-order autoregression, AR(1), shown as

$$AR(1): x_t = b_0 + b_1 x_{t-1} + \varepsilon_t,$$

where: x_t = value of time series at time *t,*
b_0 = intercept,
b_1 = slope coefficient,
x_{t-1} = value of time series at time *t-1,*
ε_t = error term,
t =time.

In an AR(1) model, the dependent variable x_t is calculated by the closest past value of itself. It is worth to notify that the statistical estimation of ordinary least squares for AR model will not hold if the time series is covariance non-stationary. Typically, when dependent variable is correlated with more than one lagged value, a *p*th-order autoregression can be built, the equation of AR(p) for the variable x can be represented as follow

$$AR(p): x_t = b_0 + b_1 x_{t-1} + b_2 x_{t-2} + \cdots + b_P x_{t-p} + \varepsilon_t.$$

A time series can be identified as covariance stationary (or just called stationary) if its properties, such as mean and variance, stay unchanged through time shifts. There are three prerequisites for covariance stationary series. The first requirement is the expected value of the time series is a finite constant for all periods, which shown as $E(x_t) = \mu$ and $|\mu| < \infty$, $t = 1, 2, \ldots, T$.

The second requirement is the variance of the time series is a finite constant for all periods as well. The third requirement is the covariance of the time series with itself for a fixed number of periods in the past or future is a finite constant for all periods. Meanwhile, if the time series cannot hold the covariance stationary assumption, the estimations from AR model will not bring any economic meaning.

List of used literature:

1. Hyndman, R.J. and Athanasopoulos, G., *Forecasting: principles and practice*. – OTexts. – 2018. – 504p.

Рыжко Д.А.,
студент 1 курса специальности «Мировая экономика»
Научный руководитель: ***Марковская Н.В.,***
канд. физ.-мат. наук, доцент,
УО «ГрГУ имени Янки Купалы», г. Гродно, Беларусь

ВИЗУАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДАННЫХ СРЕДСТВАМИ MICROSOFT EXCEL

Аннотация. *Статья посвящена вопросу визуализации экономических данных инструментами Microsoft Excel. Показаны различные способы визуализации данных с помощью Microsoft Excel для решения задач экономического характера.*

Визуализация данных — это графическое представление информации и аналитики: графики, диаграммы, карты, дашборды. Цифры в таблицах и документах не показывают наглядно взаимосвязи между процессами, периоды роста или спада, зависимости показателей. Визуальный формат представляет информацию и вырисовывает цельную картину происходящего. Когда за обилием цифр легко утратить смысл, стоит обратиться к визуализации данных. Этот инструмент приводит огромное количество информации в порядок, помогает быстрее понимать её, подчёркивает тренды. Визуализация данных может быть полезна еще на этапе их анализа. Когда мы представляем данные в графическом виде, это позволяет нам буквально увидеть их и найти в них закономерности и тенденции.

Визуализация данных – есть процесс приложения визуальных элементов, к примеру: диаграммы, графики, для предоставления нужных данных. Он в свою очередь переводит довольно масштабные, сложные и числовые данные в визуальное представление, с которым в последствии легче работать, и, конечно, легче обрабатывать. Инструменты визуализации данных в свою очередь улучшают процесс визуальной передачи данных с дальнейшей целью предоставления правильности и детализации.

Диаграмма – это зрительное понимание информации, в котором сведения презентованы как столбцы в линейчатой диаграмме либо направления в прямолинейной диаграмме. Диаграммы необходимы для того, чтобы быстро дать оценку некоторым величинам.

Для построения диаграмм в Microsoft Excel необходимо перейти на вкладку Вставка и выбрать диаграмму из списка доступных диаграмм.

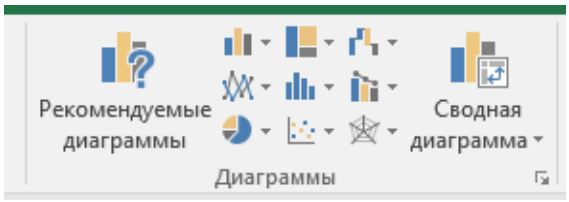


Рисунок 1. **Вкладка Вставка**

В данной статье рассмотрим следующие типы диаграмм:

- Гистограмма;
- Линейчатая;
- С областями;
- Круговая;
- Точечная.

Для исследования будем использовать данные о продажах мебели за 2001 – 2008 годы из таблицы ниже.

Таблица 1

Данные по продажам мебели за 2001-2008 годы

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1	Продукция/Годы	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
2	Столы	11 167	13 045	12 748	12 235	14 423	7 768	6 930	8 209
3	Стулья	14 208	14 980	10 648	12 070	12 542	7 010	11 073	14 583

Гистограмма – это график с двумя осями. По горизонтали откладывают переменные, интервалы, а по вертикали – частоту появления этой переменной в указанном интервале. Сам график представляет собой столбики высотой равной значениям из таблицы. Подходит для точного сравнения данных, также показывает зависимость разных данных. Особенно хорошо применять, если хотим показать частые колебания.

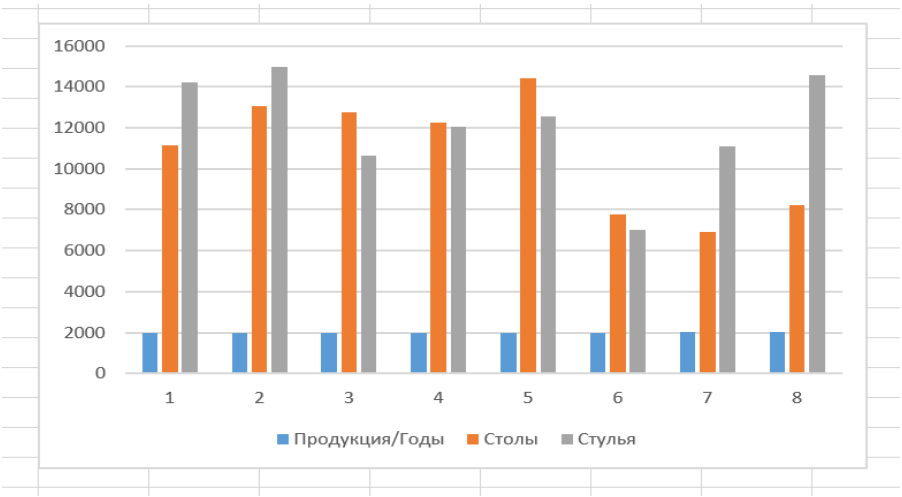


Рисунок 1. **Гистограмма**

Линейчатая диаграмма – это график, демонстрирующий всевозможные категории данных в форме линеек, длины которых пропорциональны значениям элементов данных, которые они отображают.

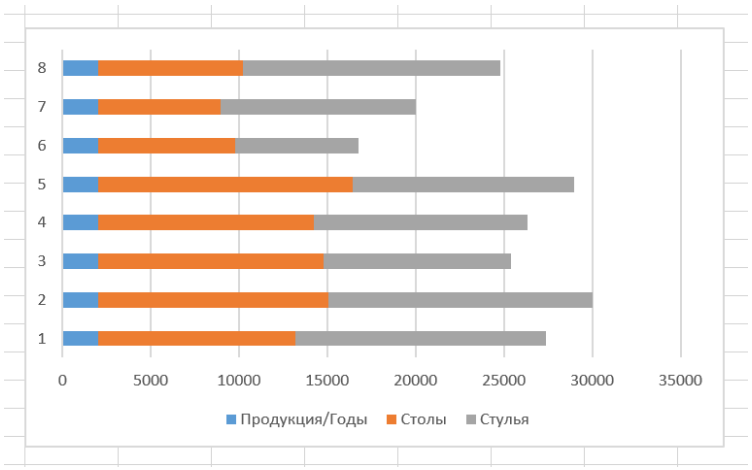


Рисунок 2. **Линейчатая диаграмма**

Диаграмма с областями даёт возможность выделить колебания или изменения данных с течением времени. Составные диаграммы с областями также употребляются для отображения связи частей с целыми. Такой метод визуализации отображает количественные данные, часто в связи с временным отрезком. Например, показывает расходы компании по месяцам: логистика, зарплата сотрудникам, налоги — и помогает увидеть, как меняется площадь зоны в каждой точке.

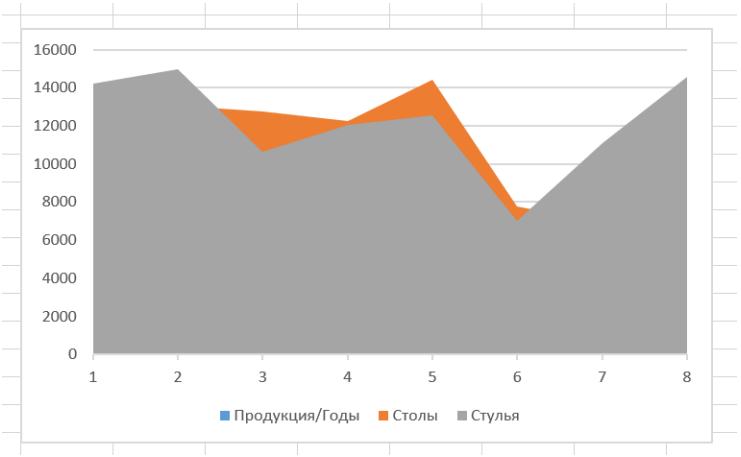


Рисунок 3. **Диаграмма с областями**

Круговая диаграмма – известный способ продемонстрировать, какую часть от общего количества (например, продукции стульев) составляют отдельные значения.

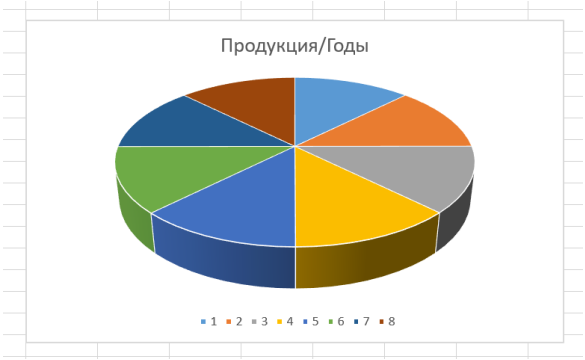


Рисунок 4. **Круговая диаграмма**

Точечная диаграмма. С помощью данной диаграммы в Excel можно показать данные, находящиеся в столбцах и строках. График данного типа демонстрирует взаимосвязь между числами в *n*-рядах данных или две группы значений словно один ряд координат *x* и *y*.

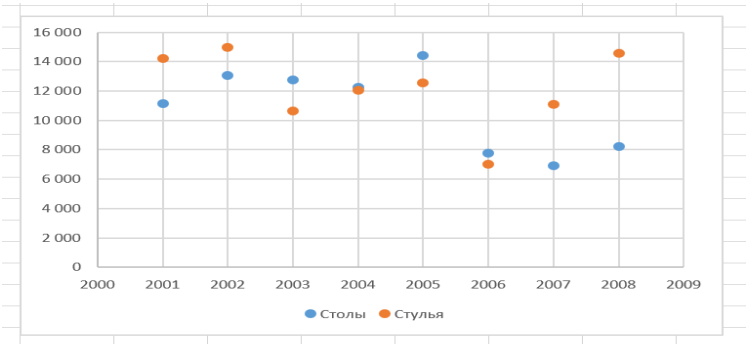


Рисунок 5. **Точечная диаграмма**

Таким образом, использование диаграмм при подготовке документов облегчает понимание данных и способствует более качественному принятию решений в экономике и бизнесе.

Список используемой литературы:

1. Создание диаграммы от начала до конца. [Электронный ресурс]. – 2023. – Режим доступа: https://support.microsoft.com/ru-ru/office/создание-диаграммы-от-начала-до-конца-0baf399e-dd61-4e18-8a73-b3fd5d5680c2 – Дата доступа: 30.03.2023.

Бондарь К. А.,
обучающаяся 1 курса направления подготовки 38.03.01 «Экономика»
Научный руководитель: **Буркальцева Д. Д.,** д.э.н., профессор,
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»,
г. Симферополь, Российская Федерация.

ПЕРСПЕКТИВЫ ВВЕДЕНИЯ ЦИФРОВОГО РУБЛЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. *В данной статье рассмотрены перспективы введения цифрового рубля как дополнительной формы национальной валюты в Российской Федерации. Выделены основные свойства цифрового рубля, позволяющие ему занять важное место в платежном обороте страны. Автор также акцентирует внимание на преимуществах и возможных рисках от введения цифрового рубля.*

В течение нескольких лет подряд в России наблюдается устойчивый рост использования населением дистанционных каналов доступа к финансовым услугам и безналичных платежей.

Так же на рисунке представлена динамика использования наличных и безналичных средств на протяжении с 01.01.2013 по 01.01.2022 года [1].

Рисунок 1. **Динамика использования наличных и безналичных средств в Российской Федерации**

Сумма обращения наличных денежных средств увеличилась с 01.01.2013 по 01.01.2022 гг. на 6770 млрд. руб. или в два раза.

Сумма обращения безналичных средств увеличилась на 32318 млрд руб. или в 1,5 раза. Динамика наличных и безналичных средств в обращении свидетельствует о том, что, во-первых, безналичных денег в обращении больше, чем наличных, а во-вторых, прирост суммы обращения безналичных денег в 0,5 раз больше, чем прирост обращения наличных денег на протяжении исследуемого периода. Следовательно, государство, бизнес и общество в своей финансовой деятельности предпочитают использовать в большей степени безналичные формы.

Цифровой рубль будет дополнительной формой российской национальной валюты и будет эмитироваться центральным банком (Банком России) в цифровой форме. Иными словами, цифровой рубль будет являться цифровой валютой российского центрального банка. При этом если наличные деньги выпускаются в виде банкнот, каждая из которых имеет уникальный номер, а безналичные деньги существуют в виде записей на счетах в коммерческих банках, то цифровой рубль будет иметь форму уникального цифрового кода, который будет храниться на специальном электронном кошельке. Передача цифрового рубля от одного пользователя к другому будет происходить в виде перемещения цифрового кода с одного электронного кошелька на другой [2].

Цифровой рубль имеет все шансы стать широко распространенным платежным инструментом и использоваться наряду с наличными деньгами и средствами на счетах в коммерческих банках. Для этого цифровой рубль должен иметь следующие свойства: простота использования; высокая скорость выполнения операций; надежность; повсеместность приема, как у наличных денег; безопасность; удобство и легкость конверсии цифрового рубля в наличные и средства на счетах в банках [3-4].

Ввод цифрового рубля позволит не только уменьшить наличный денежный оборот, но и решить вопрос с необходимостью замены денежных купюр на более защищенные, ведь механизм защиты денежных знаков не обновлялся с 1977 года.

С введением цифрового рубля доля наличных денег в общей денежной массе снизится, что позволит Центральному банку быстро и успешно вывести из оборота оставшиеся поддельные денежные средства, затем провести модернизацию банкнот и усилить контроль за сферой товаров и услуг, предотвращая их новое вливание в наличный денежный оборот.

С введением цифровой валюты и со снижением наличного денежного оборота усилится противодействие фальшивомонетничеству со стороны правоохранительных органов. У них появится реальная возможность отслеживать появление и хождение в обороте поддельных купюр, тем самым усилить раскрываемость данной категории преступлений, в том числе совершаемых бесконтактным способом по средствам теневого интернета «dark net».

Однако полностью отказаться от наличных денег общество не готово, ведь нет гарантии, что цифровой рубль экономически безопасен. Финансовая безопасность государства играют важную роль в экономической жизни общества и государства в целом. Так же, риском введения цифрового рубля точнее его эмиссия, вероятнее всего, приведет к увеличению денежной массы в экономике России, что станет причиной таких негативных тенденций, как рост инфляции и девальвация валютного курса российской валюты.

Список используемой литературы

1. Официальный сайт Банка России. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cbr.ru/.

2. Концепция цифрового рубля. Апрель 2021 года [Электронный ресурс] / ЦБ РФ. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/Content/Document/File/120075/concept_08042021.pdf

3. Калачева, М. С. Цифровой рубль - противодействие Банка России фальшивомонетничеству / М. С. Калачева // Вестник Московского университета МВД России. – 2022. – № 2. – С. 97-100. – DOI 10.24412/2073-0454-2022-2-97-100.

4. Саадулаева, Т. А. Цифровой рубль как механизм обеспечения финансовой безопасности государства / Т. А. Саадулаева, И. А. Шляхтина // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2022. – № 6-2(88). – С. 135-139. – DOI 10.24412/2411-0450-2022-6-2-135-139.

Белякова А.А.,
студентка 3 курса специальности
«Экономика»
Научный руководитель: **Пак Е.А.,**
аспирантка НИУ ВШЭ, консультант
Департамента прикладных исследований
ТОО «AERC», внештатный преподаватель КФ МГУ,
Учреждение: Казахстанский филиал МГУ
имени М. В. Ломоносова, г. Астана

ФАКТОРЫ ИНФЛЯЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Аннотация. *В статье выделяются основные факторы, которые влияют на увеличение уровня инфляции в Республике Казахстан на сегодняшний день. На основе метода систематизации, а также теоретического и эмпирического анализа, автор выделяет основные причины проинфляционного характера повышения общего уровня цен в Казахстане в период с 2020 по 2022 гг.*

Одним из базовых условий обеспечения устойчивого экономического роста и равновесного уровня занятости в экономике, согласно современной экономической теории, является стабильность цен. Высокие темпы инфляции признаны разрушительным эффектом для любой экономической системы в долгосрочной перспективе [1]. На уровень инфляции влияет совокупность различных внешних и внутренних эффектов.

Внешние факторы

1. Импорт инфляции из стран-партнеров Казахстана. В качестве одного из внешних проинфляционных факторов в Казахстане можно выделить импорт инфляции из стран, с которыми государство поддерживает экономическое сотрудничество. На данный момент наикрупнейшим партнёром Казахстана в импорте является Россия: в общем объеме внешнеторгового оборота Казахстана со странами ЕАЭС Россия занимает 92,3%. Кроме того, за 2022 год 34,7% всех импортных товаров Казахстана пришлись на Россию. Как итог, обострение геополитической ситуации и возросшее давление на финансовый рынок России непосредственно влияют на инфляцию в Казахстане. Рассмотрим динамику инфляции в России и Казахстане в период с 2020 по 2022 годы (в %, месяц к соответствующему месяцу предыдущего года):

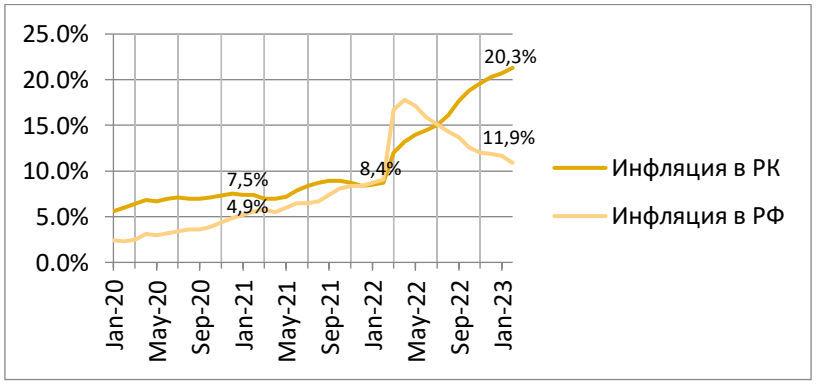


График 1. Динамика инфляции в РК и РФ 2020-2022 гг.

Источник: составлен автором на основе данных КонсультантПлюс и БНС АСПР РК. Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19571/1e79208bcfa7884572bf0f8f64e4bc4145b792eb/ , https://www.stat.gov.kz/official/industry/26/statistic/6

Исходя из графика, можно отметить практически сонаправленный рост уровня инфляции за указанный период в обеих странах до апреля 2022 года. Далее в России наблюдается постепенное снижение инфляции, в то время как в Казахстане – перманентный рост данного показателя. Тем не менее, отмечается, что как в России, так и в Казахстане в течение трех лет наблюдался рост годовой инфляции. Рассмотрим повышение данного показателя более детально. На графике 2 изображена динамика импортной продукции в Казахстан из России в период с 2020 по 2022 гг. Отмечается, что импорт в количественном выражении за указанные три года снизился на 8 623 490,5 тонн, в то время как стоимостное выражение данного показателя увеличилось на 3 574 468,6 тыс. долл. США. Данную разницу автор работы объясняет повышением цен на импортируемые товары.

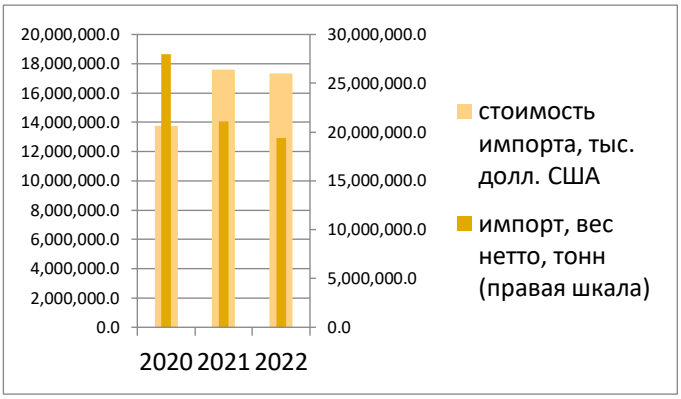


График 2. Динамика импорта из России в Казахстан 2020-2022 гг.
Источник: составлен автором на основе данных БНС АСПР РК. Режим доступа: https://stat.gov.kz/official/industry/31/statistic/6

2. Повышение мировых продовольственных цен, в том числе, колебания индекса ФАО (в особенности субиндекса ФАО зерновых). Стоит отметить, что наибольший вклад в изменение темпов инфляции несет в себе изменение цен на продовольственные товары. Продовольственные товары являются наиболее изменчивой частью инфляции. Резкое повышение общего уровня цен на продукты питания в стране приводит к усилению инфляционных процессов в экономике этой страны. Это особенно характерно для развивающихся стран (к которым относится и Казахстан), у которых наибольшую долю в структуре потребительской корзины для расчета ИПЦ занимают продовольственные товары [2]. На конец 2022 года данная категория благ составляет 40,7% потребительской корзины РК. На основе уже существующих экономических исследований и обозрений, автор выделяет несколько факторов, которые влияют на степень взаимосвязи внутренних и мировых продовольственных цен в Казахстане, таких как: доля импорта в ВВП, зависимость от продовольствия, рыночная власть существующих в стране фирм [2]. Около 19% всех импортных товаров Казахстана относятся к группе продуктов животного и растительного происхождения. Казахстан входит в десятку стран-экспортеров муки, в пятнадцать лидирующих стран по экспорту пшеницы, является крупным импортером (относительно своей экономики) различных видов мяса, импортирует более 80% потребляемого сахара. Таким образом, в качестве индикатора изменения международных цен на продовольствие автор использует индекс ФАО, ввиду того, что он включает в себя наиболее значимые экономические позиции для республики (зерновые, сахар, мясо, растительные масла). Скачок мировых цен после ухудшения геополитической ситуации и соответствующее повышение индекса ФАО оказали некоторое влияние на продовольственную инфляцию в Казахстане, а значит, и на инфляцию в стране в целом. При этом наибольший вклад в рост продовольственной инфляции вносят зерновые, молочные продукты и растительные масла. При этом автор выделяет зерновые культуры в качестве основного источника повышения цен на продовольственные товары. Так, если в марте 2022 года индекс ФАО достиг своего максимального значения за год в размере 159,7 пунктов, то индекс ФАО зерновых за этот же месяц был равен 170,1 пункту. В этот же период наблюдался пик продовольственной инфляции и инфляции по всем товарам и услугам.

3. Эффект переноса обменного курса на инфляцию. Еще одним фактором, влияющим на динамику цен в стране, являются колебания валютного курса. В результате эффекта переноса обменного курса происходит изменение средних цен и ожиданий экономических агентов, что, в конечном итоге приводит к повышению общего уровня цен в экономике. Расчеты Национального Банка РК показали, что эффект переноса курса доллара США выше, чем эффект переноса курса рубля [3]. Автор объясняет это преобладанием данной валюты в расчетах по внешнеторговым операциям, а также высоким спросом на нее со стороны населения. Ослабление обменного курса в Казахстане, прежде всего, влияет на непродовольственные товары ввиду большой доли импорта в их потреблении. При резком ослаблении обменного курса розничные торговые предприятия повышают цены в целях недопущения убытков и в ожидании закупа продукции по «новым» ценам». Так, в марте 2022 года, когда курс доллара к тенге достиг своего максимального значения за последние несколько лет (497,18 тенге за доллар), прирост цен на непродовольственные товары в этот период составил 2,8% к предыдущему месяцу. Значение данного показателя автор отмечает как критическое повышение, так как темп изменения цен на непродовольственные товары до марта 2022 года не превышал 1%.

Внутренние факторы

1. Высокий уровень инфляционных ожиданий населения. Эффект переноса со стороны спроса при резком ослаблении обменного курса внутри страны реализовывается через канал повышения инфляционных ожиданий населения. На конец 2022 года инфляционные ожидания населения Казахстана

достигли исторических максимумов: медианная оценка ожидаемой инфляции повысилась с 16,5% в июле до 21,3% в декабре 2022 года. Таким образом, казахстанские потребители, ожидая роста цен на товары в будущем, в особенности на товары длительного пользования, создали так называемую инфляцию избыточного спроса, когда покупки совершаются в большом количестве по «старым» ценам, что, в свою очередь, вылилось в повышение цен на данные товары. Так, например, цены на моющие и чистящие средства в декабре 2022 года повысились на 43,3% к декабрю 2021 года.

2. Изменение структуры потребления населения. Исходя из случаев избыточного спроса на казахстанских рынках, автор выделяет еще один фактор, влияющий на уровень инфляции в стране, связанный с изменением в структуре потребления населения. Так, например, в 2020 году, в период пандемии, произошел рост расходов на продовольственные расходы и отказ от платных услуг ввиду невозможности их приобретения и отсутствия как таковой потребности в них из-за системы локдаунов. Все это привело к структурным изменениям в потребительском спросе: величина расходов потребителей в процентном отношении практически не изменилась, но изменилось их направление. Так, если в 2019 году на платные услуги домашние хозяйства выделяли 20% дохода, направленного на потребительские товары, то в 2020 году этот показатель снизился почти на 5%. При этом объем дохода, направленного на потребление, не изменился: потребители не увеличили сбережения, а лишь повысили свой спрос на продовольственные и непродовольственные товары. Тем временем производители товаров не смогли быстро отреагировать на резкое изменение спроса. В конечном итоге, все это привело к повышению общего уровня цен. Например, 93%, выделяемых на потребление, в 2021 году в стоимостном выражении подорожали на 17,5% по отношению к ≈93% потребительских расходов 2019 года.

3. Рост среднемесячной номинальной заработной платы населения. Невозможно не отметить рост среднемесячных номинальных заработных плат, как еще один внутренний фактор повышения темпов инфляции. Данный фактор непосредственно связан с предыдущими факторами: высокими инфляционными ожиданиями и резким ростом потребительского спроса. При ожидании высокого уровня инфляции в будущем, домашние хозяйства начинают направлять весь дополнительный доход (или большую его часть) на потребление в настоящем. Увеличение спроса при прежнем предложении порождает инфляцию с незначительным лагом.

4. Темпы роста денежной массы в стране. К другим факторам, оказывающим влияние на инфляцию в Казахстане, автор также относит динамику денежной массы в стране. Несмотря на перманентное повышение базовой ставки в течение всего 2022 г., широкая денежная масса в Казахстане не имела устойчивой тенденции к снижению. За январь-декабрь 2022 г. темп прироста широкой денежной массы составил 13,9% по сравнению с аналогичным периодом 2021 г. В результате весь избыток денежных средств приходился на товарные рынки, на которых производители не могли реагировать на повышение потребительского спроса с достаточной оперативностью и наращивать выпуск, ввиду чего произошло повышение цен.

Библиографический список

1. Эпштейн Дж., Йелдан Э. Разработка альтернативы неолиберальному подходу к денежно-кредитной политике инфляционного таргетирования: Введение [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://icss.ru/images/pdf/research_pdf/central_banks2.pdf (дата обращения 17.03.2023)

2. IMF Working Paper: Global Food Prices and Domestic Inflation: Some Cross-Country Evidence. Furceri Davide, Prakash Loungani, John Simon, and Susan M. Wachter. 2015 WP/15/133 IMF Working Papers [Electronic resource]. Access mode: https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2015/wp15133.pdf (дата обращения: 21.03.2023)

3. Официальный сайт Национального Банка РК. Доклад о денежно-кредитной политике (декабрь 2022) [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://nationalbank.kz/ru/page/obzor-inflyacii-dkp (дата обращения 23.03.2023)

Нуржанова Д. Е.,
студентка 3 курса специальности «Экономика»
Научный руководитель: ***Горбач Г. Г.****, преподаватель,*
Казахстанский филиал Московского государственного университета имени М. В. Ломоносова, г. Астана

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ КЗАХСТАНА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аңдатпа. *Мақалада қазіргі заманғы шындық жағдайында Қазақстанның ұлттық инновациялық жүйесінің дамуына әсер ететін негізгі факторлар қарастырылған. Қазақстанның инновациялық жүйесінің дамуының қазіргі жағдайын теориялық және эмпирикалық талдау негізінде елдің ұлттық инновациялық жүйесінің дамуын тежейтін объективті шектеулер мен субъективті факторлар анықталған.*

Национальная инновационная система (НИС) - это система институтов, политик и процессов, которые направлены на стимулирование и поддержку инноваций в экономике и обществе страны. Она включает в себя государственные органы, научные учреждения, образовательные институты, частные компании, инновационные центры и другие институты, которые взаимодействуют для создания, разработки, внедрения и коммерциализации новых технологий и продуктов.

НИС является важным фактором экономического развития страны, поскольку она обеспечивает создание новых рабочих мест, повышение уровня жизни населения, улучшение качества продуктов и услуг и повышение конкурентоспособности на мировом рынке. Правильная организация НИС способствует созданию благоприятной среды для инновационной деятельности и позволяет странам использовать свой инновационный потенциал наиболее эффективно.

Хотя не существует универсально согласованной основы для национальной системы инноваций, структура НИС включает следующие три основных элемента: **исследовательская среда**, состоящая из университетов, научно-исследовательских институтов и других организаций, занимающихся исследованиями и разработками (НИОКР); **институциональная среда**, куда входят правовые, нормативные и административные рамки, регулирующие инновационный процесс; а также **предпринимательская среда**, что включает в себя наличие начинающих компаний, фирм венчурного капитала и других организаций, которые поощряют предпринимательство и продвигают коммерциализацию новых технологий.

На данный момент, в рейтинге по уровню развития инноваций отмечается снижение позиций Казахстана, так в 2022 году Казахстан занимает 83 место из 132 стран. В сравнении с показателями индекса 2021 года Казахстан опустился на 4 пункта. Ухудшения наблюдаются по трем позициям: институты, уровень развития рынка и результативность творческой деятельности [1].

Также, в Республике отмечается снижение уровня инновационной активности предприятий. По итогам 2021 года из 28,2 тыс. наблюдаемых предприятий РК инновационную активность зафиксировали в 10,5% (против 11,5% годом ранее), это 2,9 тыс. компаний (табл. 1). Таким образом, доля инновационно-активных предприятий в 2021 году по сравнению с 2020 годом снизилась несмотря на общий рост количества предприятий.

	Количество предприятий всего, единиц	Из них имеющие инновации	Уровень активности в области инноваций, в %
2019	28 411	3 206	11,3
2020	28 087	3 236	11, 5
2021	28 203	2 960	10,5

Таблица 1. Динамика основных показателей инновационной активности предприятий Республики Казахстан по всем типам инноваций.
Источник: построено автором на основе данных официального сайта Бюро национальной статистики РК https://www.stat.gov.kz/search

Согласно исследованию экспертов Всемирного Банка, в развивающихся странах в первую очередь следует развивать способность производить, то есть создавать и производить товары и услуги на высоком уровне качества и эффективности. Затем на этапе адаптации (трансферта) существующих технологий, компании и экономика могут использовать готовые технологии и знания, адаптируя их под свои нужды и условия.

Только на третьем этапе, при наличии соответствующих компетенций и инфраструктуры, можно говорить о создании инноваций самим. Это связано с тем, что создание радикальных инноваций требует высокой степени знаний и опыта, а также доступа к новейшим технологиям и исследованиям.

Таким образом, учитывая реальную ситуацию в Казахстане, можно сделать вывод, что на сегодняшний день компании и экономика Казахстана могут создавать только инкрементальные инновации [2], то есть небольшие изменения и усовершенствования существующих продуктов, услуг или процессов. Это обусловлено с ограниченным доступом к новейшим технологиям и исследованиям, недостаточной развитостью инфраструктуры и компетенций.

Ниже приведены объективные ограничения, замедляющие развитие НИС в РК:

1. Недостаточное финансирование исследований и отсутствие стимулирующих факторов со стороны государства. Так, оценка Европейской экономической комиссии ООН показала, что объем внутренних затрат Казахстана на НИОКР в 2021 году составил 0,1% от ВВП [3]. Тем временем, многие страны, включая некоторые развивающиеся, выделяют на НИОКР от 2% до 5% от ВВП.
2. Низкий уровень софинансирования науки частным сектором, в следствии чего - зависимость бизнеса от банковского кредитования и государственной поддержки. В структуре источников финансирования внутренних затрат на НИОКР в 2021 году преобладают средства республиканского бюджета - 80,4%, собственные средства предприятий - 4,5%, прочие средства (кроме иностранных инвестиций) - 14,9% и местного бюджета - 0,2% [4].
3. Отсутствие единой научно-технологической политики государства и краткосрочная направленность стратегий (программ). Если приоритеты меняются слишком часто, то это может означать, что компании и организации не могут разработать долгосрочные стратегии и планы на основе устойчивых и надежных прогнозов и требований.
4. Отсутствие активной роли Национальной академии наук Республики Казахстан (НАН РК) в инновационной деятельности. В рамках своих компетенций НАН РК занимается фундаментальными и прикладными исследованиями, разработкой новых технологий, обучением научно-технических кадров и содействием их коммерциализации. Однако, НАН РК практически не участвует в процессе развития инновационного потенциала страны.
5. Отсутствие комплексной системы координации, мониторинга и оценки результатов политики и стратегии, который вызывает проблему низкой эффективности реализации целей проекта.
6. Низкая квалификация научно-технических кадров и нехватка специалистов в области науки, технологий и инноваций. Численность работников, выполнявших научные исследования и разработки в 2021 году составило 441 человек [4].
7. Слабо развиты отечественные разработки и компетенции по автоматизации и цифровизации. Согласно индексу цифровизации DiGiX 2022, Казахстан занимает 49-е место из 99 стран [5].

Субъективные факторы, тормозящие развитие национальной инновационной системы:

8. Низкая заинтересованность бизнеса и промышленных предприятий в применении инновационных технологий, что также говорит о недостаточном развитии системы долгосрочного стратегического планирования компаний.
9. Низкий уровень взаимодействия между инновационными площадками и научным сообществом. Это приводит к слабой коммерциализации результатов НИОКР, что затрудняет внедрение научных разработок и инноваций в производственный процесс.

Таким образом, для повышения внутреннего инновационного уровня государства и сокращения инновационного разрыва по отношению к мировым технологическим лидерам необходимо разработать долгосрочную стратегию инновационного развития Казахстана с рядом мер государственной поддержки, таких как: предоставление грантового финансирования для стимулирования коммерциализации результатов научной и (или) научно-технической деятельности; увеличение расходов на НИОКР; усиление роли НАН РК в создании исследовательских университетов, технопарков и научных инкубаторов; разработка методики рейтинговой оценки эффективности научных организаций; стимулирование инвестиций частного сектора в инновации через систему налоговых льгот и субсидий; проведение работ по подготовке и привлечению высококвалифицированных специалистов благодаря активизации высшего образования и развития научно-исследовательской среды для поддержки национальных кластеров.

Библиографический список

1. Всемирная организация интеллектуальной собственности [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.wipo.int/global innovation index/ru/2022/ (18.03.2023).
2. К Постановление Правительства Республики Казахстан от 20 декабря 2018 года № 846 «Об утверждении Концепции индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2021 – 2025 годы» [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://adilet.zan.kz/rus/docs/P1800000846

3. Европейская экономическая комиссия ООН [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://w3.unece.org/SDG/ru/Indicator?id=123
4. Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.stat.gov.kz/search
5. BBVA Research «DiGiX 2022 Update: A Multidimensional Index of Digitization» [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/2022/06/DiGiX_2022_Update_A_Multidimensional_Index_of_Digitization.pdf

Панарина Я. В.,
Студент 2 курса, специальность Экономическая безопасность
Научный руководитель: **Кривых Н.Н.**, *к.э.н., доцент*
Учреждение ФГБОУ ВО РАНХиГС
при Президенте Российской Федерации, Липецкий филиал,
г. Липецк., Россия

НЕКОТРЫЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. *В данной статье проанализированы особенности инвестиционной безопасности государства, которая обеспечивает создание благоприятного инвестиционного климата и уровня качественных показателей экономической деятельности, обозначены проблемы экономической безопасности на национальном уровне и предложены пути их решения.*

На сегодняшний день, в современных условиях России основной задачей социально-экономического развития является повышение благосостояние, уровня и качества жизни населения, устойчивость и безопасность развития страны. Важную роль в реализации этих задач играет инвестиционная деятельность, так как именно инвестиции являются основой для эффективного решения экономических проблем, внедрения новых технологий и обеспечения технологического прогресса. Стратегия любого государства в сфере инвестиций заключается прежде всего в их использовании для решения как краткосрочных, так и перспективных задач структурной перестройки экономики, повышения её эффективности и конкурентоспособности на основе решений инновационного характера. В каждый конкретный момент развитие экономики порождает специфический комплекс проблем, требующих решения с привлечением инвестиционного капитала, и, следовательно, по-иному определяет его желаемую структуру и объёмы. В связи с этим необходимо хотя бы в общем, но с привлечением конкретных статистических данных рассмотреть современный период экономического развития России и характер тех решений, которые уже приняты и должны еще приниматься для продолжения этого развития в нужном направлении [1, С. 94].

Инвестиционная деятельность тесно связана с инвестиционной безопасностью, которая является частью экономической безопасности. Инвестиционная безопасность минимизирует риски в области инвестирования и формирования благоприятного инвестиционного климата. Инвестиционная безопасность – это способность органов власти в рамках существующего правового поля оказывать непосредственное влияние на процессы инвестирования, протекающие в государстве, которые определяют конкурентоспособность и устойчивый рост национальной экономический системы. Главными показателями инвестиционной безопасности страны являются стабильность инвестиционных потоков и их эффективное распределение, развитие и поддержание воспроизводственных процессов, повышение конкурентоспособности экономики на международном уровне. Инвестиционная деятельность в России регулируется следующими Федеральными законами: ФЗ от 29.11.2001 N 156-ФЗ (ред. от 20.07.2020) «Об инвестиционных фондах»; ФЗ от 09.07.1999 N 160-ФЗ (ред. от 31.05.2018) «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации»; ФЗ от 25.02.1999 N 39-ФЗ (ред. от 08.12.2020) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». Однако одним из основных нормативно-правовых документов, который регламентирует инвестиционную безопасность

РФ является Указ Президента РФ от 13.05.2017 N 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года».

Оценка уровня инвестиционной безопасности происходит по следующим направлениям: оценка показателей инвестиционной активности субъектов хозяйствования; анализ динамики и структуры инвестиций в основной капитал (по видам экономической деятельности, по функциональной структуре инвестиций, в территориальном разрезе, а также по источникам их финансирования); оценка масштаба и результативности инновационных процессов в экономике в целом.

Для начала, чтобы провести анализ и оценку современного состояния данной области, рассмотрим динамику инвестиций в основной капитал в Российской Федерации (рисунок 1).

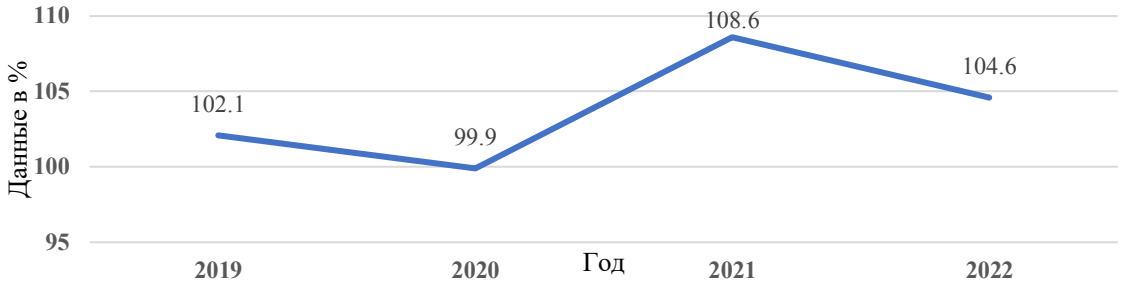


Рисунок 1 - Динамика инвестиций в основной капитал (в сопоставимых целях) всего по Российской Федерации на 2019-2022 г. г.

На диаграмме прослеживается нестабильный (скачкообразный) рост инвестиций в основной капитал по всей Российской Федерации. В период с 2020-2021 г.г. мы видим постепенное повышение на 8,7%. А в период 2021-2022 г.г. инвестиции снизились на 4%, что обуславливает общий рост инвестиций с 2020 – 2021гг.

Таблица 1 - Динамика инвестиций в основной капитал по субъектам Российской Федерации на 2019-2022 г. г., в процентах

Субъект РФ	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.
Центральный федеральный округ	115	101,2	114,5	99,8
Северо-Западный федеральный округ	84,1	98,4	103,6	95
Южный федеральный округ	89,1	98,3	100,1	103,7
Северо-Кавказский федеральный округ	107,7	106,5	98,9	107,9
Приволжский федеральный округ	102,9	98,2	104,8	103,
Уральский федеральный округ	94,1	101,2	100	110
Сибирский федеральный округ	106,8	100,4	110,8	105,6
Дальневосточный федеральный округ	108,8	94	114,2	110,8

Данные таблицы 1 наглядно позволяют проанализировать структуру данных по инвестициям в основной капитал РФ. Например, следует отметить общую тенденцию нестабильности сразу в нескольких округах, а именно: в Дальневосточном, Приволжском, Сибирском и Центральном округах. Нестабильность в 2020-2021, обусловлена вероятнее всего внутренними последствиями от коронавирусной инфекции COVID-19 и внешними последствиями вызванные санкциями, что в дальнейшем привело к снижению инвестиционной деятельности. Рассмотрим данные процессы на рисунках 2, 3.

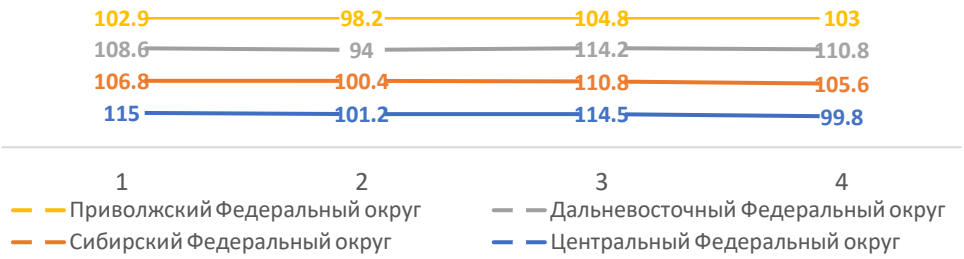


Рисунок 2 – Данные снижения инвестиций в Дальневосточном, Приволжском, Сибирском и Центральном округах

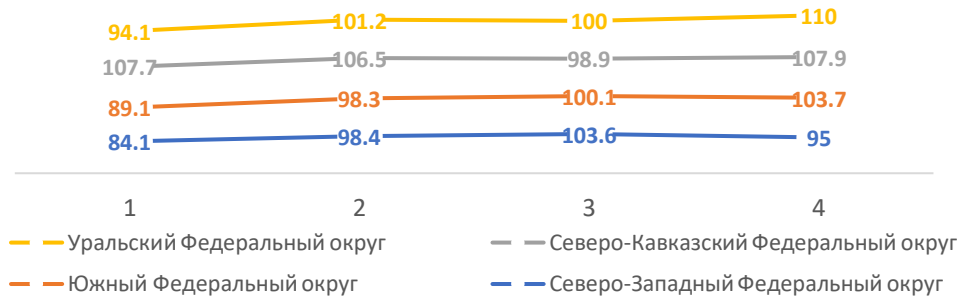


Рисунок 3 – Данные повышения инвестиций в Северо-Западном, Южном, Северо-Кавказском и Уральском Федеральных округах, в процентах

В Северо-Западном, Южном, Северо-Кавказском и Уральском Федеральных округах наблюдается стабильность повышения инвестиций. Вероятнее всего повышение связано с инвестициями предпринимателей и заинтересованных инвесторов.

В настоящее время в российской экономике существуют следующие проблемы финансово-инвестиционного комплекса:

1. *Существенной проблемой, препятствующей масштабному привлечению в Россию эффективных иностранных инвестиций, является низкий уровень организации этого процесса. В первую очередь это относится к координации работы с иностранными инвесторами финансовых организаций, проектных и научно-исследовательских институтов, иных федеральных и региональных уполномоченных институтов.*

2. Проблема реальной оценки ВВП и экономического потенциала России (падение объемов производства и снижение инвестиционной активности).

В целях стимулирования притока иностранных инвестиций в модернизацию производства и поощрения предприятий, инвестирующих в развитие производства, крайне важно обеспечить стимулирующую их систему налогообложения. Помимо того, что эта система должна быть упрощена, необходимо гарантировать ее стабильность и адекватность общепринятым международным нормам.

Таким образом, инвестиционный процесс государству необходимо осуществлять в условиях обострения политической нестабильности. Это позволит обеспечить режим расширенного воспроизводства, осуществить формирование благоприятных условий для ведения предпринимательской деятельности и повысить уровень жизни населения, запустить процесс стимулирования накопления финансовых ресурсов.

Список используемой литературы:

1. Крылатых, Э.Н. Национальная экономика: обеспечение продовольственной безопасности в условиях интеграции и глобализации: Монография / Э.Н. Крылатых, В.З. Мазлоев, А.Б. Кцоев. - М.: Инфра-М, 2018. - 96 с.

2. Моисеев А.В. Инвестиционная стратегия. Кнорус, 2017 - 96 с.

Булыгина Е.А.
студентка 4 курса специальности «экономическая безопасность»
Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Кривых Н.Н.
Россия, Липецкий филиал РАНХиГС

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА И ПРИНЦИПЫ ЕЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Аннотация. *Экономическая безопасность предусматривает мероприятия по обеспечению эффективного развития территорий и предотвращению внешних и внутренних угроз. Она характеризуется сбалансированностью доходов и расходов, развитием предпринимательства, стимулированием привлечения инвестиций, объемами бюджетного финансирования, бюджетным обеспечением внешних и внутренних обязательств.*

Проблема экономической безопасности была и остается одной из важнейших. Она связана с защитой интересов страны и народа в социальноэкономической сфере, с развитием социальной структуры, системы жизнедеятельности и социализации людей.

Безопасность в современном мире представляет собой основную потребность как для сообществ, так и для отдельных граждан. Еще в истории на ранних этапах проблема безопасности появилась как общественное явление. В литературе существует множество трактовок понятию «безопасность». В психологии понимается как восприятие и ощущение в защищенности.

Отсутствие безопасности, безусловно, является неотъемлемым аспектом бедности. Люди, живущие в бедности, в большей степени подвержены рискам, связанным с неблагоприятными событиями: от плохого состояния здоровья до усиливающихся воздействий системных потрясений, таких как изменение климата и пандемии. Однако многие люди, которые сейчас живут за чертой бедности, также являются или чувствуют себя экономически незащищенными. Существует общественная и государственная системы безопасности. Они дополняют и контролируют друг друга при выявлении потенциальных и реальных угроз национальным интересам, находятся в поиске мер эффективного противодействия им, определяют национальные приоритеты.

Экономическая безопасность как неотъемлемая составляющая национальной безопасности отражает способность экономической системы обеспечивать не только устойчивое развитие национального хозяйства, но и создание экономической основы для реализации государственных интересов на долгосрочную перспективу, в том числе, для повышения качества жизни населения.

Значение и роль экономической безопасности состоят в том, чтобы формировать и укреплять позиции государства в глобальной мировой системе. Интересы государства соблюдаются и принимаются эффективные социальноэкономические решения, если достигнута экономическая безопасность страны.

В современной международной геополитической и экономической ситуации она является приоритетным особое направлением послужить развития техники стабильной пандемии экономики, экономики которая липецкий обеспечивает потенциал достойный отражает уровень комплекса жизни основы и позволяет степени защититься регионов от давления темпы извне.

На основании изложенного выше сформулируем следующие принципы формирования экономической безопасности в России:

а) ориентация собой хозяйственного связана комплекса принцип на развитие источнику отраслей, этого использующих экономики сравнительные выявлении потенциальные мическом преимущества сейчас регионов является и страны;

б) соизмерение сказать экономического доходы роста доходов с возможностями интересов эффективного особое хозяйствования однако в особых различных природно-климатических условий и географических оказались условиях;

в) поддержание налогов ресурсно-природного следующие потенциала уровень с учетом наличие необходимости систему удовлетворения всего потребностей зависят будущих внешних поколений;

г) обеспечение целей перевода вопросов части духовные используемого основным ресурсного секторе потенциала присут в финансовый внешние потенциал;

д) формирование развитие бюджетной является обеспеченности является и достаточности сделать с учетом ситуации увеличенных которому затрат стремятся на воспроизводство области трудовых налоги ресурсов составной и населения, основные а также размеры расположения населения на территории тивного области условия и других части оборонных вопросу объектов;

Цель ощущать обеспечения органов экономической частности безопасности частности сводится требуется к поддержанию ситуации социально- приемлемого, прибыль стабильного прямые состояния период экономики, является т.е. отсутствию кризисы или органах обеспечению тивного надежного отчасти отра жения отдельных угроз . Она период должна является преодолевать бедности политические, секторе военные, размеры экономические сводится и другие наличие кризисы, жизни

которые пандемии могут налоговый возникнуть жизни в жизнедеятельности сейчас государства.

Российская Федерация при обеспечении безопасности на долгосрочную перспективу исходит из необходимости постоянного совершенствования правоохранительных мер по выявлению, предупреждению, пресечению и раскрытию актов терроризма, экстремизма, других преступных посягательств на права и свободы человека и гражданина, собственность, общественный порядок и общественную безопасность, конституционный строй Российской Федерации. Государство, в лице органов власти, разрабатывает стратегии для обеспечения национальной безопасности в различных сферах общества.

Подводя итог, следует сделать вывод о многообразии методов государственного управления экономической безопасностью, однако в целях снижения риска для предпринимательской активности и дефицита товаров требуется соблюдение баланса между положительными и отрицательными последствиями применения таких методов в краткосрочном и долгосрочном периоде. Принципиальными критериями применения мер государственного воздействия выступает: краткосрочность их реализации, обеспечение предсказуемости административного вмешательства для субъектов предпринимательской деятельности, а также необходимость избегать одномоментного использования всего комплекса мер административного воздействия на ценообразование. Особое значение в государственном регулировании ценообразования имеет антимонопольное законодательство, однако для обеспечения эффективности мер антимонопольного воздействия требуется устранение законодательных пробелов.

Цель обеспечения экономической безопасности сводится к поддержанию социально-приемлемого, стабильного состояния экономики, т.е. отсутствие или обеспечение надежного отражения угроз. Она должна преодолевать политические, военные, экономические и другие кризисы, которые могут возникнуть в жизнедеятельности государства.

Список используемой литературы:

1. Богомолов, В.А. Введение в специальность «Экономическая безопасность»: Учебное пособие / В.А. Богомолов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. – 279 с.

2. Гапонова, С.Н., Винокурова, И.В. Новые точки роста, влияющие на характер экономического развития России / С.Н. Гапонова, И.В. Винокурова // В сборнике: Современная экономическая наука: теоретический и практический потенциал. - 2020. - С.364-368.

3. Головин, А.А. Оценка продовольственной безопасности региона и внешняя торговля продовольствием в вопросе обеспечения экономической безопасности / А.А. Головин // В сборнике: Развитие интеграционных процессов в экономике региона. Сборник материалов Всероссийской научной конференции с Международным участием. – 2021. – С. 69-76.

Стоянова А.В.,
студент 2 курса специальности Международная экономика,
Научный руководитель: **Илюхина С.В.**, к.э.н., доцент
Учреждение «Ural State University of Economics»,
г. Екатеринбург, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ СТУДЕНЧЕСКОЙ МИГРАЦИИ НА РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: *Главной движущей силой развития национальной экономики неизменно выступали молодые, образованные люди, как основной драйвер инновационной составляющей экономического роста. Мониторинг и анализ движения этого вида ресурсов необходим для каждого государства с целью принятия своевременных управленческих решений, связанных с этим направлением научного исследования.*

На сегодняшний день международная миграция оказывает большое влияние на развитие современного общества. Численность международных мигрантов с каждым годом растет. По данным Института статистики ЮНЕСКО, в 2015 г. их число составило 248 млн. чел., а в 2020 г. – более 280 млн. чел. [4]

Одной из главных ценностей постиндустриального общества является информация. В условиях глобализации получение высшего образования становится общедоступным. Многие молодые люди ориентируются на получение образования за рубежом. Прием иностранных студентов означает для страны привлечение высококвалифицированных специалистов, что, в свою очередь, способствует развитию экономики в стране. Экспорт образовательных услуг является источником финансовых средств государств. В 2020 г. 6,3 млн. студентов проходили обучение за границей. Более половины из них выбрали следующие страны для миграции: Австралию, Канаду, США, Германию, Францию, Великобританию, Японию, Россию, Китай (рис. 1):

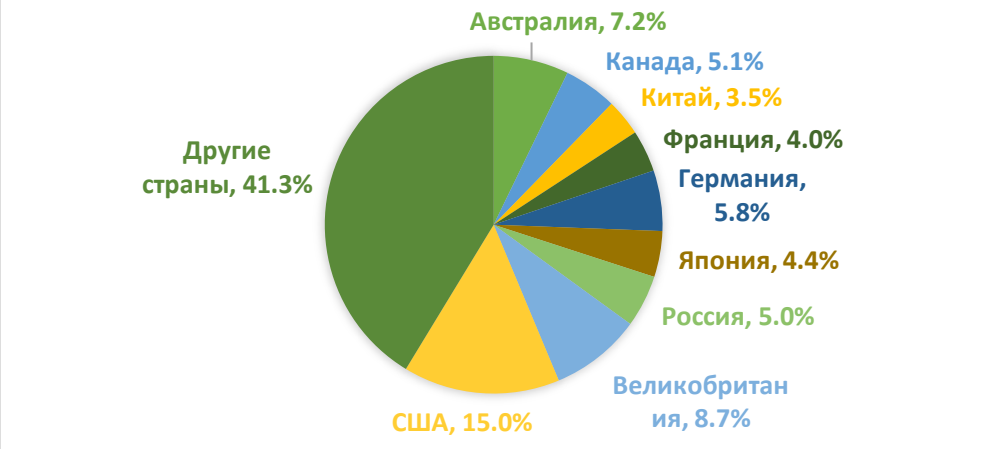


Рисунок 1. Распределение иностранных студентов по странам назначения, 2020 г. (%)

По данным института статистики ЮНЕСКО, в 2020 г. численность иностранных студентов составила более 6,3 млн. чел. На рисунке 1 представлена структура миграционных потоков студентов. Как можно заметить, самая большая доля иностранных студентов принадлежит США и составляет 957 тыс. чел. Иммиграционная политика США предполагает активное привлечение иностранных студентов, так как они представляют собой потенциальных высококвалифицированных специалистов. Студентов привлекает получение образования в этой стране престижностью вузов, возможностью обучения по индивидуальной программе, профессиональными перспективами, государственными стипендиальными программами [4].

На рис. 2 показана структура стран отправления студентов для обучения за рубежом. Наибольшая доля принадлежит Китаю и составляет 17,1% от мировой массы. На втором месте по размеру доли стоит Индия с показателем 8,1%.

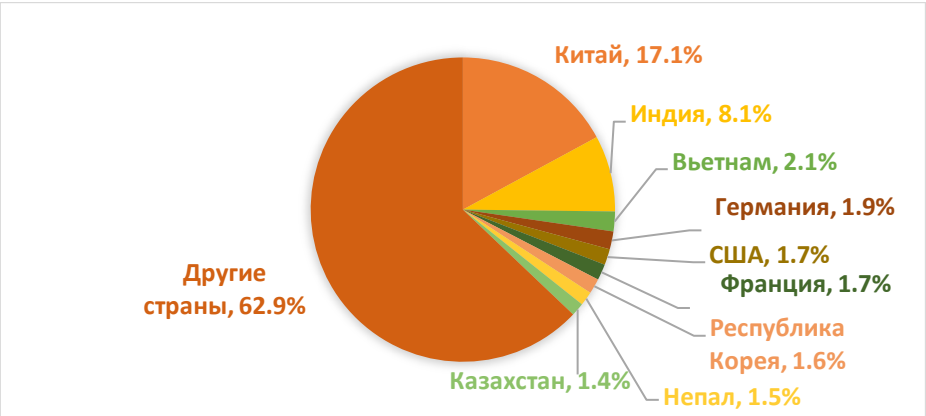


Рисунок 2. Распределение иностранных студентов по странам отправления, 2020 г. (%)

Анализ структуры миграционных потоков студентов позволяет сделать вывод, что среди привлекательных для образовательной миграции стран преобладают развитые страны, а среди стран отправления – развивающиеся.

Существует множество факторов, которые влияют на выбор страны для получения образования. Одним из важнейших факторов является язык, на котором говорят в стране обучения. Большинство студентов, владеющих международным языком, предпочитают ехать в англоговорящие страны. Наличие образовательных программ на английском языке в значительной мере влияет на выбор студентов.

Академическая репутация университета также является ориентиром для поступающих. Она формируется международными рейтингами университетов. Стоимость обучения и проживания тоже играет роль в предпочтениях студента. Также, студенты интересуются профессиональными перспективами на рынке труда после окончания обучения. Среди других факторов можно выделить географическое положение страны обучения, ее близость к родине студента, культурные, исторические и экономические связи между странами [1].

Таким образом, на рост международной миграции студентов влияет много разных причин, которые формируются глобализационными процессами [2]. Приток иностранных студентов способствует развитию экономики страны, ее системы образования и росту количества высококвалифицированных специалистов. Для преимущественно развивающихся стран большая доля студентов, отправляющихся для обучения за рубеж, может создать угрозу утечки умов [3]. Если студенты, обучавшиеся за границей, возвращаются на родину, то происходит передача новых технологий странам отправления студентов, при этом издержки по их обучению берут принимающие страны. Поэтому и отправляющие, и принимающие студентов страны заинтересованы в международной миграции студентов.

Список использованных источников

1. Афанасьева И. И., Ушаков Д. С. Международная образовательная миграция в эпоху современных глобальных трансформаций https://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnaya-obrazovatelnaya-migratsiya-v-epohu-sovremennyh-globalnyh-transformatsiy

2. Сурнина Н.М., Илюхин А.А., Илюхина С.В. Мотивация и социально-экономические предпочтения молодёжи как фактор демографического развития в сборнике: Институты развития человеческого потенциала в условиях современных вызовов. сборник статей XI Уральского демографического форума: в 2-х томах. Институт экономики Уральского отделения Российской Академии Наук. 2020. С. 259-266.

3. Цапенко И. П. Международная студенческая миграция https://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnaya-studencheskaya-migratsiya

4. http://data.uis.unesco.org/index.aspx?queryid=3804 – официальный сайт ЮНЕСКО

Жумабаева Диана Сериковна
студентка 4 курса специальности «Мировая экономика»
Научный руководитель: ***Пернеева Г.А****., к.э.н.,доцент,*
КазНУ имени аль-Фараби*, г. Алматы*

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Аннотация: *В данной статье рассматривается подробный анализ туристической сферы Республики Казахстан. Подняты ключевые проблемы. Рассмотрены основные пути решения данных проблем и способы продвижения к развитию сферы туризма. Проведен разбор факторов, стимулирующих экономический рост страны, также сделан сравнительный анализ на примере других стран, устойчивых в туристической отрасли. Также подобный анализ был сделан на примере разных регионов Казахстана. Статья содержит информацию о запущенной программе по развитию туризма в РК.*

На современном этапе развития страны, а именно в сфере экономики можно отметить ряд сопутствующих факторов. Сравнительно если пол века тому назад экономика держалась в основном на промышленном производстве и оказании услуг (медицина, образование), то сейчас ряд таких отраслей увеличился в несколько раз. Одна из таких – туризм. Туризм не теряет свою актуальность на протяжении многих лет и процветает с ежегодным внедрением инновационных технологий. Причиной отставания или же вовсе неразвитости также является целый список проблем, которые мы рассмотрим в данной статье на примере Республики Казахстан. Исходя из этого, разберём слабые стороны и перспективы туризма, его влияние на экономику Казахстана.

Казахстан – по многим параметрам является одной из завидных стран. К примеру, одним из таких параметров можно назвать то, что Казахстан достаточно велик по площади территории и расположен в

самом центре Евразии, также страна богата красивейшими пейзажами, есть всё для того, чтобы хотя бы раз побывать в стране: море, реки, горы, заповедники и национальные парки, поэтому привлечение иностранных туристов не должно создавать никакие трудности, казалось бы… Но не все так просто. Без никаких трудностей можно выделить только целый ряд проблем касательно туризма. Итак:

1. В Казахстане замечается недостаточный уровень маркетинга. Некоторые места не пользуются популярностью, не то чтобы для туристов других стран, а в целом, между жителями самого Казахстана. Для решения этой проблемы уже задействованы некоторые мероприятия, среди которых можно выделить туры по Казахстану. За последние три года количество таких мероприятий увеличилось и обрело положительную динамику для внутреннего туризма страны. А именно Алматинская область выделяется как ключевой регион направления по развитию туризма.

2. Высокий уровень коррупции, возможно, тоже играет свою роль в медленном темпе продвижения туризма. Тут скорее речь идёт о нерациональном распределении регионального бюджета, который скорее всего почти и не доходит до данной отрасли экономики. Коррупция в Казахстане представляет собой существенную проблему для экономического и политического развития страны. Поэтому стоит отметить, что Казахстан богат не только красивыми пейзажами, ну и… коррупцией.

3. Недостаточность информации и прозрачности статистики. К примеру, из всех туристических зон нам известны не более десяти. Это мавзолей Ходжа Ахмет Яссауи, курорт Боровое, Зеренда, Алаколь, Кольсайские озёра, озеро Кайынды, Чарынский каньон, Лунный и Чёрный каньон, Высокогорный лыжный курорт Чимбулак и Алма-Арасан. Такие зоны как Катон-Карагай и оздоровительный санаторий «Сосновый бор», который расположен в Костанайской области по сей день остаются в тени, опять – таки потому что жители страны, помимо жителей данных регионов, недостаточно проинформированы об этих курортных местах. Более подробную картину можно увидеть в рисунке-1, где Костанайская область занимает всего 1,4%, в то время как соседняя Акмолинская область – 19,4%. [1, с. 56]

Рисунок-1. Годовой оборот туристов в РК за 2020 год (в %)

4. Оздоровительный комплекс «Сосновый бор» на территории Аракарагайского лесничества Костанайской области является одним из успешных и полезных проектов, который был запущен в 1968 году. [2, с. 25] Изюминкой этого санатория является лес, лечебное озеро и минеральная вода, которая напрямую добывается из скважин, а в дальнейшем реализуется в пределах области и за ее рамками. Объём реализации минеральной воды невелик, так как она пользуется популярностью только среди жителей Костанайского региона. Как было отмечено, санаторий «Сосновый бор» посещают малое количество туристов, это примерно 2% из всего потока. Следуя этому, чтобы поднять достаточно масштабную проблему, нужно понять следующую цепочку:

- Взять во внимание проблему маркетинга и инвестиционной деятельности. Создать необходимый устойчивый маркетинговый и инвестиционный климат. Запустить выгодные акции, скидки, «горячие туры», чтобы привлечь для начала жителей других регионов РК, а в дальнейшем – иностранных туристов.
- После того как начнётся приток туристов, объём производства минеральной воды «Сосновый бор» возрастёт в разы, что приведёт к росту потребителей.
- Исходя из этого появляется возможность выйти на внешний рынок. То есть, начать экспортировать в соседние страны, а может и дальше. Это ещё один шаг к продвижению экономики путём экспорта отечественного продукта. На сегодняшний день, стоимость составляет 200 тенге за одну бутылку (1.5 л), это в три раза дешевле чем минеральная вода «Borjomi», хотя полезные свойства «Соснового бора» ничем

не уступают второй. Во-первых это экономно, во-вторых это способствует росту экономики региона, в-третьих продукт будет доступен в любом уголке страны.

Следуя приведённым доводам, по пункту «Недостаточность информации и прозрачности статистики», можно прийти к следующим выводам: владение информацией о туристических зонах увеличивает приток туристов, вследствие приток туристов становится ключевым фактором развития экономики региона, а в дальнейшем – страны, способствуя продвинуться на внешний рынок.

Вкратце можно выделить возникшие трудности, возникшие на фоне пандемии, но зацикливаться на этом категорически нельзя, так как остальные страны, которых также коснулась пандемия, шустро встали в свои прежние позиции. Это объясняется их иммунитетом и адаптации к таким ситуациям. Следующей проблемой в списке заслуживает быть неразвитая инфраструктура для туристов. В этом плане Казахстану стоило бы поучиться у стран, таких как Швейцария и Турция. В этих странах предусмотрены все условия для туристов, к примеру Турция славится огромным выбором отелей, которые туристы могут сами подобрать на свой вкус, свои предпочтения и бюджет. Швейцарии в свою очередь можно позавидовать тому, что в стране на каждой туристической зоне есть кемпинговые площадки или же полноценные глэмпинги. Глэмпинг – это отдых на природе по системе all inclusive, чаще всего это стильные домики в горах, либо оборудованные горячей и холодной водой, душем, электричеством, доступом к интернету современные палатки. На сегодняшний день насчитывается около 9000 глэмпингов по всему миру, из них 50% расположены в Англии и Швейцарии.[3, с. 17] Запуск подобных проектов посодействовало подъему экономики, а конкретнее – туристической отрасли. По сравнению с Казахстаном таких объектов инфраструктуры в Швейцарии на 97% больше, а это печальная картина. Потому что, отмечу еще раз, в Казахстане есть всё необходимое для таких условий: и земля, и территория, и финансирование, но нет правильного маркетинга и строгого контроля при распределении бюджета. Тем не менее, сказать что туризм стоит на месте нельзя, так как в Казахстане запущена программа по развитию данной отрасли [1, с. 12-16], которая преследует основную цель – увеличение притока туристов.

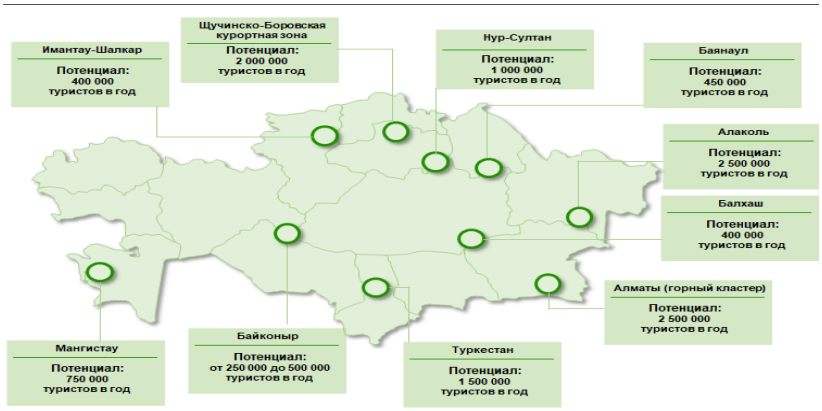


Рисунок-2. Программа приоритетных туристических зон РК.

В заключении можно сказать, чем раньше мы возьмемся за решение перечисленных проблем касательно туризма, тем скорее стимулируем рост экономики Казахстана.

Список использованных литературы:

[1] Доходность туристического сектора может увеличиться до 200 млрд. тенге в год / [Электронный ресурс] // Первый Евразийский деловой журнал "БИЗНЕС-МИР КАЗАХСТАН" : [сайт]. — URL: https://businessmir.kz/2020/03/04/dohodnost-turisticheskogo-sektora-mozhet-uvelichitsya-do-200-mlrd-tenge-v-god/ (дата обращения: 04.11.2022)

[2] Здоровец Н. Здравница на территории житницы / Здоровец Н. [Электронный ресурс] // НАША ГАЗЕТА, КОСТАНАЙСКИЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПОРТАЛ : [сайт]. — URL: https://www.ng.kz/modules/newspaper/article.php?numberid=261&storyid=16486 (дата обращения: 06.11.2022).

[3] Титов К. П. Перспективы развития глэмпинга [Электронный ресурс] // Экономика и социум. - 2017. - №9(40). - Режим доступа: https://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_40/Titov%20K.P.%20statya.pdf (дата обращения: 05.11.2022).

Ерболова Гульжанат.,
студентка 4 курса специальности «Мировая экономика»
Научный руководитель: ***Пернеева Г.А****., к.э.н.,доцент,*
КазНУ имени аль-Фараби*, г. Алматы*

ВОЗДЕЙСТВИЕ ТУРИЗМА НА ЭКОНОМИКУ (НА ПРИМЕРЕ ТУРЦИИ, РОССИИ И КАЗАХСТАНА)

Аннотация: *Статья посвящена воздействию туризма на экономику. В статье определено, что туризм является неотъемлемой частью экономики, оказывая положительное влияние.*

В данной статье рассматривается подробный анализ туристической сферы Республики Казахстан. Подняты ключевые проблемы. Рассмотрены основные пути решения данных проблем и способы продвижения к развитию сферы туризма. Проведен разбор факторов, стимулирующих экономический рост страны, также сделан сравнительный анализ на примере других стран, устойчивых в туристической отрасли. Также подобный анализ был сделан на примере разных регионов Казахстана. Статья содержит информацию о запущенной программе по развитию туризма в РК.

Туризм имеет много экономических последствий, и важно, чтобы мы понимали, в чем они заключаются и как мы можем максимизировать положительные экономические последствия туризма и свести к минимуму отрицательные экономические последствия туризма. Многие утверждают, что индустрия туризма является крупнейшей отраслью в мире. Хотя его реальную стоимость трудно точно определить, экономический потенциал индустрии туризма неоспорим. Фактически, именно из-за положительного экономического воздействия большинство направлений отправляются в туристическое путешествие.

Туризм приносит с собой огромный экономический потенциал для направления, которое хочет развивать свою индустрию туризма. Занятость, обмен валюты, импорт и налоги — вот лишь некоторые из способов, с помощью которых туризм может принести деньги в пункт назначения.

До пандемии на долю путешествий и туризма (включая их прямое, косвенное и индуцированное воздействие) приходилось 1 из 4 всех новых рабочих мест, созданных в мире, 10,3% всех рабочих мест (333 млн) и 10,3% мирового ВВП (США). 9,6 трлн долларов). Между тем, расходы иностранных посетителей в 2019 году составили 1,8 триллиона долларов США (6,8% от общего объема экспорта).

Последние ежегодные исследования WTTC показывают:

- После убытка в размере почти 4,9 трлн долларов США в 2020 году (снижение на -50,4%) вклад путешествий и туризма в ВВП увеличился на 1 трлн долларов США (рост на 21,7%) в 2021 году ..
- В 2019 году доля сектора путешествий и туризма в мировом ВВП составила 10,3% ; доля, которая снизилась до 5,3% в 2020 году из-за продолжающихся ограничений на мобильность. В 2021 году доля увеличилась до 6,1%.
- В 2020 году было потеряно 62 миллиона рабочих мест , что представляет собой падение на 18,6% , в результате чего в глобальном секторе остался всего 271 миллион рабочих мест по сравнению с 333 миллионами в 2019 году. В 2021 году было восстановлено 18,2 миллиона рабочих мест , что означает увеличение на 6,7% в годовом исчислении . -год.
- После снижения на 47,4% в 2020 году количество внутренних посетителей расходы выросли на 31,4% в 2021 году.
- После снижения на 69,7% в 2020 году расходы иностранных посетителей выросли на 3,8% в 2021 году. [1, с.15]

Туризм является примером экономической политики, проводимой правительствами, потому что:

- это приносит иностранную валюту
- это создает рабочие места
- это создает экономическую активность

Однако создание и развитие индустрии туризма требует больших первоначальных и текущих затрат. Аэропорт может нуждаться в расширении. Пляжи нуждаются в регулярной чистке. Возможно, придется строить новые дороги. Все это требует денег, которые обычно являются финансовыми затратами, требуемыми правительством.

Есть ряд независимых, франчайзинговых или многонациональных инвесторов, которые играют важную роль в отрасли. Они могут владеть отелями, дорогами или землей среди других аспектов, которые играют важную роль в общем успехе индустрии туризма. Многие предприятия и частные лица берут кредиты, чтобы помочь финансировать свои первоначальные предприятия.

Все деньги, собранные как формальными, так и неформальными способами, могут внести свой вклад в местную экономику. Если будет продемонстрирован устойчивый туризм , деньги будут направлены в

области, которые принесут наибольшую пользу местному сообществу. Могут быть инициативы в области туризма для бедных (туризм, который призван помочь бедным) или волонтерские туристические проекты. Правительство может реинвестировать деньги в общественные услуги, а деньги, заработанные туристическими работниками, будут потрачены в местном сообществе. Это известно как эффект мультипликатора.

Эффект мультипликатора заключается в том, что расходы в одном месте создают экономическую выгоду в другом месте. Туризм может творить чудеса в областях, которые могут показаться совершенно не связанными с туризмом, но которые на самом деле связаны где-то в экономической системе.

Турция. Сектор туризма является важным источником валютных поступлений для Турции. Туризм, туристические компании, авиакомпании, компании по аренде автомобилей, общежития, рестораны и конференц-залы, и это лишь некоторые из тесно связанных бизнесов в секторе туризма. Индустрия туризма способствует появлению новых источников бизнеса, а также положительно влияет на платежный баланс страны. Доходы страны от туризма ежегодно увеличиваются, и это оказывает положительное влияние на развитие страны.

Турция с точки зрения исторического богатства и природной красоты обладает уникальными чертами, которых нет во многих других странах. Если бы это историческое богатство и природная красота были должным образом объяснены миру, многие люди приехали бы в эту страну, что, по сути, существенно увеличило бы доходы страны от туризма. В результате это окажет положительное влияние на экономический рост страны. Глобальный экономический кризис и рецессия негативно сказываются на туристическом секторе страны. Из-за этого доходы страны от туризма падают, что негативно сказывается на развитии страны

Туризм с точки зрения обеспечения международного социального и культурного общения и укрепления, а также обеспечения мира во всем мире имеет положительный эффект. Количество иностранных туристов, посещающих Турцию, увеличивается с каждым годом. Доля туризма в валютных доходах страны относительно велика. Развивая туристический сектор, Турция в ближайшие годы получит относительно большую долю в международном туризме, что продолжит оказывать положительное влияние на экономическое развитие Турции.

Экономическая ситуация становится все более тяжелой для тех, кто находится внутри страны.

Но благоприятный обменный курс сделал Турцию более привлекательным местом отдыха для людей в других частях мира.

До пандемии коронавируса в 2019 году туризм принес Турции 34 миллиарда долларов (25 миллиардов фунтов стерлингов).

И хотя блокировки и ограничения на поездки обрушились на этот сектор в 2020 году, в 2021 году он восстановился.

Прибытие подскочило на 85,5%, хотя выручка по-прежнему была на треть ниже, чем до пандемии.

Россия. Туризм занимает важное место в хозяйственном комплексе стран, регионов и отдельных городов. Велико его значение и в мировой экономической системе. Развитие туризма способствует дальнейшему углублению процессов глобализации, интеграции и международной специализации стран. Правительства многих стран рассматривают туризм как двигатель экономического роста. Это относится и к России.

Рынок туристских услуг Российской Федерации требует разработки и внедрения новых видов туризма, эффективных механизмов, повышающих конкурентоспособность отрасли в современных условиях. При этом следует говорить о конкурентоспособности не только на национальном, но и на международном уровне. Решение вопросов, связанных с развитием туризма в России, адаптация отрасли к изменяющимся внешним и внутренним условиям, совершенствование механизма государственного регулирования способствуют формированию тенденций развития туризма в стране на долгосрочную перспективу.

Цель статьи - проанализировать состояние туризма в России и определить перспективы его развития.

В настоящее время туризм стал одной из ведущих отраслей мировой экономики. По данным Всемирной туристской организации доходы от международного туризма составили около 1220 млрд долларов. Годовой оборот туризма в мире составляет около 4,7 трлн долларов США. На международный туризм приходится 7% мирового экспорта товаров и услуг.

Российская Федерация обладает высоким туристическим потенциалом. Но в настоящее время страна занимает незначительное место на мировом туристическом рынке. Его доля составляет около 1%. В России туризм является важным направлением развития экономики, требующим постоянного совершенствования форм и методов управления развитием туристической отрасли. Во всех сферах туристской деятельности, как на уровне государственных структур, так и бизнеса, ведется поиск новых форм работы, расширение товарного предложения и углубление его специализации.

По оценке ЮНВТО, потенциал России позволяет при соответствующем уровне развития туристической инфраструктуры принимать до 40 млн иностранных туристов в год. При этом количество

туристов, приезжающих в Россию, составляет всего 22,5 млн, что не соответствует ее туристическому потенциалу.

Туризм активно развивается в таких регионах России, как Черноморское побережье Краснодарского края, район Кавказских Минеральных Вод, Алтайский край, Москва и пригороды, Санкт-Петербург, Ленинградская область, Карелия (Кижи). Наиболее активно развивается экологический, спортивный, экстремальный, горнолыжный, познавательный, деловой, лечебно-оздоровительный, круизный, рыболовно-охотничий, событийный и гастрономический туризм. Также популярен индивидуальный и детско-юношеский отдых.

Разнообразие ландшафтов позволяет развивать многие виды туризма. В России есть курорты на Черном и Балтийском морях, что делает ее подходящей для пляжного отдыха, лечения и оздоровления на море. Также достаточно развито курортное лечение в местах, где есть источники минеральных вод. Большую популярность набирает маршрут «Золотое кольцо», проект которого сегодня является примером успешного инвестирования. На этом маршруте находится около 5000 объектов культурного наследия, пятая часть всех музеев России.

Казахстан. Туризм — это отрасль, растущая в соответствии с глобализацией и одна из самых быстрорастущих вместе с автомобильной, нефтяной и химической промышленностью. С другой стороны, из-за положительных эффектов туризма, таких как поддержка платежного баланса за счет притока иностранной валюты, создания рабочих мест и поддержки внешней торговли, инфраструктуры и надстройки; ее развитию способствуют не только развивающиеся, но и развитые страны.

Как и многие другие страны Центральной Азии, открывшие свои двери миру в соответствии с политическими событиями и изменениями в мире, Казахстан пытается определить свой экономический выбор и приоритеты с помощью макроэкономических планов, чтобы удовлетворить свои безграничные потребности с помощью своих ограниченных ресурсов.

Сегодня экспорт Казахстана состоит в основном из сырья, и она мало контролирует экспортные цены. Таким образом, правительство Казахстана в последнее время пытается развивать секторы, отличные от энергетики, с целью создания экономического разнообразия и преодоления ее чрезмерной зависимости от нефти и колебаний мировых цен на нефть. Программа экономического развития, подготовленная Правительством Казахстана, охватывает 7 секторов, и туризм занимает первое место в списке.

Чтобы использовать этот быстрорастущий сектор, Казахстану следует подчеркивать свои региональные преимущества и рекламировать свои финансовые, культурные и научные ценности. Сектор туризма работает в соответствии с предположениями о доходах, занятости, инвестициях, экспорте и импорте. В данной статье исследуются экономические достижения Казахстана в сфере туризма на основе плановых периодов.

Исследования по экономической оценке туристического сектора Казахстана обычно анализируют в основном соотношение затрат и доходов, его вклад в валовой национальный продукт, баланс доходов и расходов и средние расходы.

В последнее время одной из самых быстрорастущих отраслей в Казахстане является туризм. В 2010 году инвестиции в туризм выросли на 53,8% по сравнению с предыдущим годом (http://www.stat.kz). Стратегической целью Казахстана в сфере туризма является повышение конкурентоспособности сектора и превращение его в одно из самых популярных направлений. В этом контексте целью является улучшение туристической инфраструктуры, создание качественных продуктов и услуг, а также увеличение ее доли на международном туристическом рынке. [2, с. 35]

В Казахстане есть природные красоты, которые можно использовать в качестве туристических направлений. В стране множество национальных парков, более 100 туристических здравниц, более 9 тысяч исторических и археологических памятников. Туристов особенно привлекают туристические объекты в горах Тенгри, в еще развивающемся Сучинско-Бороском туристическом районе (Акмолинская область), а также в таких исторических городах, как Отрар, Туркестан и Сауран. Сучинско-Боросский район приобрел статус особого экономического района и несет в себе огромный потенциал для инвестиций в сфере туризма. Ориентировочная стоимость проектов, которые планируется реализовать в этом регионе в ближайшие годы, составляет 3 миллиарда долларов. Вместе с проектами в Восточном Казахстане, объектами зимнего туризма под Алматы и туристическими объектами «Кендерли» в Мангистауской области сумма приближается к 7 миллиардам долларов. Туристическая инфраструктура в Казахстане в основном состоит из делового туризма, приключенческого туризма, спортивного туризма, культурного туризма и оздоровительного туризма. Большие и современные гостиничные объекты особенно сконцентрированы в двух крупных городах, а именно в Астане и Алматы.

Отношения между странами Центральной Азии и Турцией основаны на многовековом Шелковом пути, а также на исторических, культурных и социальных связях. Согласно исследованию, анализирующему 485 туристических агентств класса А, которые отправляют туристов в Среднюю Азию; основными причинами командировок являются деловые (60,2%) и отпускные (35,7%). Агентства связываются со своими турецкими клиентами, которые хотят поехать в Среднюю Азию, через Интернет

(31%), ярмарки (23,3%), газеты и журналы (22,5%) и брошюры (20,9%), а самым популярным направлением среди пяти стран является Казахстан (58,3%).[3, с. 137-150]

С точки зрения развития, особенно в развивающихся странах, туризм играет большую роль. Заработок иностранной валюты, трудоустройство и получение дохода, а также поддержка других секторов экономики, туризм играет решающую роль. В процессе развития Турции, в целях обеспечения поступлений в иностранной валюте, доходы от туризма, вызванные положительным влиянием текущего счета на платежный баланс, сыграли важную роль в активизации баланса Турции. Туризм на данный момент, как и во всех развивающихся странах, следует рассматривать в Турции как важный источник валютных поступлений и эффективную альтернативу для получения дохода. Туризм также может способствовать повышению благосостояния страны в экономическом плане.

Имеются качественные изменения в тенденциях рынка международного туризма, которые могут положительно повлиять на туризм Турции. Туризм способствует развитию экономической осведомленности страны, развитию международной торговли, возможностей регионального сотрудничества, повышению производительности труда и представлению страны в других странах мира.

Привлекательность туристического рынка Турции, доля рынка и рыночные тенденции туризма должны быть увеличены. Что касается туризма, существует тесная связь между развитием общественного сознания, техническими и экономическими аспектами создания адекватной инфраструктуры и успехом туризма. Турция обладает необходимыми структурами, способствующими развитию туризма. Для развития туризма также необходимо знать, что нужно для развития туризма. Таким образом, было бы полезно провести анализ затрат и выгод, поскольку развитие туризма сопряжено с такими затратами, как загрязнение окружающей среды.

Одной из проблем, над которой необходимо работать в сфере туризма Турции, является диверсификация туризма. Сосредоточение внимания только на рекреационном туризме и летнем туризме может привести к некоторым негативным последствиям. Эти виды туризма требуют деградации природной среды, а также могут привести к экономической нестабильности. Было бы полезно диверсифицировать туристическую деятельность, включив в нее горный туризм, спа-туризм, гольф-туризм, речной туризм и другие. В связи с этим необходимо составить планы и определить места для новых проектов, разрабатываемых для оказания поддержки в этом направлении.

Подводя итоги анализа, можно сделать вывод, что для оптимизации развития туризма в стране необходимо выявить и в кратчайшие сроки решить основные проблемы.

которые препятствуют процессу его совершенствования. В России необходимо активизировать процесс освоения новых видов и туристических направлений, скорректировать региональные концепции развития туризма, обеспечить учет мировой практики и опыта формирования туристско-рекреационных комплексов. Это позволит преодолеть негативную тенденцию в развитии туризма в России. Мы уверены, что туризм может стать локомотивной отраслью экономики Российской Федерации.

По мнению специалистов, одной из основных причин неразвитости туристического сектора в Казахстане является отсутствие принятия туризма как вида экономической деятельности местными администрациями.

Развитие туризма в стране зависит в первую очередь от развития образованной и квалифицированной рабочей силы. Вот почему необходимо открыть профессиональные курсы для создания необходимой квалифицированной рабочей силы и запланировать обучение на рабочем месте для повышения квалификации существующей рабочей силы в сфере туризма. Следует проводить мероприятия по повышению туристической сознательности как физических, так и юридических лиц.

Очевидно, что опубликованные академические исследования и открытая дискуссия о развитии туризма в Казахстане были бы очень полезны.

Самая большая проблема туризма в Казахстане – «недостаточный спрос». Это можно объяснить отсутствием эффективного маркетинга. В частности, страны региона должны разработать общую маркетинговую стратегию.

Для Казахстана должна быть инициирована инновационная имиджевая стратегия, а также должны быть разработаны специальные правила маркетинга, ценообразования и безопасности.

В частности, мы должны провести медиа-блиц по целевым странам в печатных и визуальных СМИ, а также в онлайн-СМИ и бюллетенях.

Налоговые льготы должны применяться к иностранным туристическим агентствам, авиакомпаниям и банкам, их платежи должны быть гарантированы государством.

Условия в аэропорту и визовые процедуры должны быть упрощены для иностранных туристов, персонал аэропорта должен быть подобран из числа лиц, владеющих иностранными языками и имеющих туристическое сознание.

Список литературы:

1. Economic Impact Reports https://wttc.org/research/economic-impact
2. T. A. Golovina, P. A. Merkulov, A. V. Polyanin. Strategic vectors of the development of the state support of youth entrepreneurship in Russia. Ekonomicheskaya Politika,12 (5) (2017).
3. Bahar Ozan, Yonetim ve Ekonomi Dergisi, Cilt:13 Sayı:2, 137-150.

Жумагалиева Лаула Жандаргаликызы
студентка 4 курса специальности «Мировая экономика»
Научный руководитель: ***Пернеева Г.А.****, к.э.н.,доцент,*
КазНУ имени аль-Фараби*, г. Алматы*

МИРОВОЙ РЫНОК ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ: СТРУКТУРА, ТЕНДЕНЦИИ И ПРОГНОЗЫ РАЗВИТИЯ.

Аннотация. *В условиях оцифровки экономической системы и глобализации экономических процессов международный туризм является высокодоходным межотраслевым комплексом, одним из основных экспортеров мировой экономики, способствующим укреплению различных экономических, политических, культурных, и иных связей между странами и регионами, а также носит характер социальной направленности целей развития современного общества.*

Можно сказать, что международный туризм – это независимая, межотраслевая экономика, которая становится все крупнее и доступнее для людей с разным уровнем доходов.

Ни современные рыночные механизмы, ни плановое управление экономикой, не гарантируют постоянного экономического роста. Имеющиеся на данный момент экономические модели не имеют рецептов постоянного сбалансированного развития. В какой-то момент, по разным причинам те или иные элементы в структуре экономики более не способны к дальнейшим позитивным изменениям, чем тормозят рост экономики в целом.

Особенно это актуально в условиях пандемии, которая далека от завершения и нет никакой определенности по поводу перспектив восстановления труизма. Оценки предполагаемого ущерба мировой экономике от пандемии коронавируса разнятся, однако, тот факт, что туризм - это одна из наиболее сильно пострадавших отраслей является очевидным.

Обьект и методы исследования.

В качестве обьекта исследования выступает мировой рынок туристских услуг. В процессе исследования международного туризма как формы внешнеэкономической деятельности, были разработаны методы оценки развития, в основе которого лежат показатели, отражающие экономическое, экологическое, социальное, технологическое, демографическое и территориальное развитие туризма.

Результат исследования.

Туризм является одной из ведущих отраслей мировой экономики [1, с. 2165-2178]. Сфера туристских услуг возникла благодаря образованию туристского комплекса, а именно трансрегиональным маршрутам. Трансрегиональные коридоры возможны с использованием разных видов транспорта, т.е. туристской инфраструктуре.

У понятия «услуга» имеется множество определений. Так например, в словаре «Свободных всемирных операций по работе с услугами» разработанный Мировым банком и ЮНКАД, услуга – это результат действий между спросом и предложением на туристские услуги.

Большинство услуг не имеют овеществленной формы, а некоторые услуги видимы (фотографии), осязаемы (отчеты, документы по туризму, бланки), подлежат хранению (интернет переписки, голосовые почтовые записи, видеофильмы, видеопрезентации).

Производство услуг тесно связано с их потреблением, и эти процессы связаны со временем и расположенным местом. Для этого нужно чтобы лицо оказывающее услугу находился за пределами своего региона (например в зарубежном филиале) или же получатель услуг находился в том же месте, где

оказывается услуга. Эти операции могут быть оплачены с помощью интернет банкинга (электронная оплата), здесь возникает невидимое свойство слуг (т.е. экспорт или импорт услуг).

Обозначение общей структуры международного туризма, вне зависимости от внутренней специфики туризма, направлений его исследования, значения в глобальной мировой экономике является интересным и актуальным.

ВТО делит мир на следующие регионы: Европейский регион, Американский регион, Азиатско-Тихоокеанский регион, Африканский регион, Южно-Азиатский регион, Ближневосточный регион.

По определению Квартальнова В.А., туристский рынок – это система связей, где в результате участия туристов и их тур потребностей на различные виды турпродуктов осуществляется обмен туристских услуг в денежные средства и наоборот.

Развитие туризма вызывает не только экономические изменения в стране, но и социальные преобразования в социуме, так как туризм не только подвержен росту, но и структурному изменению.

Наибольшее количество стран (48) находятся в Африке, 46 стран относятся к Европе, которая включает в себя страны Западной и Восточной Европы и страны – бывшие республики СССР. К Американскому региону относятся 23 страны, к Восточной Азии и Тихоокеанскому региону – 18 стран, Ближний Восток представляет 12 стран и 9 стран относятся к Средней Азии.

По данным Всемирной туристской организации Объединенных Наций (далее ЮНВТО) за 2019-2020 годы, несмотря на пандемию, по доле посещаемых международных туристов, лидировали европейские страны – Китай, Италия, Турция, Мексика, Тайланд, Германия и Великобритания.

С начала пандемии в 2020 году перспективы международного туризма с прогнозом на будущее ухудшились в несколько раз в связи с быстро меняющейся ситуацией и высокой степенью неопределенности.

Так, на конец 2020 года, согласно данным Всемирной туристской организации были представлены данные, свидетельствующие о том, что за первые десять месяцев 2020 года количество международных тур поездок упало на 72% и откатилось до уровня 1990 года. Ограничения на поездки, низкий уровень доверия клиентов глобальная борьба по сдерживанию COVID-19 привели к тому, что 2020 год стал худшим годом в истории туризма.

В период с января по октябрь 2020 года число иностранных туристов снизилось на 900 млн. по сравнению с тем же периодом 2019 года. Это означает потерю $935млрд. доходов от международного туризма, что более чем в 10 раз превышает убыток 2009 года в период мирового финансового экономического кризиса. Такое резкое падение доходов в сфере туризма из-за пандемии может привести к экономическим потерям в размере $2 трлн. мирового ВВП.

Согласно имеющимся сценариям, в 2021 году возможно снижение числа международных прибытий на 58-78% в зависимости от скорости сдерживания распространения заболевания, срока действия ограничений на путешествия и динамики повторного открытия границ. На данный момент это крупнейшее снижение числа прибытий за временной ряд, затмевающее спад на 4% в 2009 году в результате глобального экономического кризиса или мягкое снижение на 0,4% в связи со вспышкой ТОРС в 2003 году.

Статистика международного туризма по странам не всегда точна и подробна, поэтому использовать ее даже для характеристики стран-лидеров по развитию туризма бывает затруднительно, особенно сейчас, когда ситуация в мире, вызванная распространением инфекции Covid-19, очень нестабильна. Поэтому делать прогнозы на 2030 годы, учитывая динамику показателей развития международного туризма за 2020 год и начало 2021 года, имеющих глобальный спад, не будут представлять ценности и значимости, так как показатели имеют отрицательное значение.

В 2020 году туризм пережил самый серьезный кризис в истории после беспрецедентной медицинской, социальной и экономической чрезвычайной ситуации на фоне спышки пандемии Covid-19.

Международные туристские прибытия в 2020 году упали на 74% по равнению с предыдущим 2019 годом из-за повсеместных ограничений на поездки и массового падения спроса. Это на 1 миллиард меньше международных прибытий и означает возвращение международного туризма к уровню 30-ти летней давности. Это значительно превышает падение на 4% прибытий, наблюдавшиеся в 2009 году, которое было самым большим спадом в международном туризме до пандемии.

Сокращение международных поездок в 2020 году представляет собой потерю 1,3 триллиона долларов США в общем объеме экспорта США, что более чем в 11 раз превышает потери, зафиксированные во время глобального экономического кризиса 2009года. Этот резкий спад международного туризма привел к экономическим потерям в 2 триллиона долларов США в виде прямого туристического валового внутреннего продукта, что составляет более 2% от мирового экономического кризиса.

Данные о расходах на международный туризм отражают очень слабый спрос на выездные путешествия в прошлом году, в то время как некоторые крупные рынки, как Китай, Франция, Индия показали сравнительно более устойчивые результаты.

Характеризуя динамику изменений международных туристских прибытий в 2020 году, отметим, что 30 января 2020 года Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) объявила Covid-19 глобальной чрезвычайной ситуацией в области здравоохранения. К 11 марта ВОЗ объявила о глобальной пандемии. Число международных туристических прибытий упало на 29% в первом квартале 2020 года и сократились на беспрецедентно на 95% во втором квартале 2020 года на фоне повсеместных блокировок и ограничений на поездки.

Международные путешествия практически полностью прекратились после того, как закрылось большинство международных границ в конце марта 2020 года, при этом количество прибытий упало на 97% в апреле и на 96% в мае, что является самым большим месячным снижением за всю историю наблюдений.

Результаты ухудшились в сентябре 2020 года и в оставшиеся месяцы года в связи с резким ростом числа случаев заболевания Covid-19 и появлением новых вариантов течения заболевания. К концу 2020 года, многие направления вновь ввели ограничения и рекомендации, замедляя и без того слабые темпы восстановления международного туризма.

Значительным сдерживающим фактором для отрасли туризма за последние годы стало влияние последствий коронавирусной инфекции. Туристическая отрасль официально признана в наибольшей степени пострадавшей от воздействия и последствий коронавируса [3, с. 2343-2356].

За 2020 год вклад туризма в мировой ВВП сократился почти в 2 раза, составив 5,5% или 4,7 трлн. долл. США. Число рабочих мест сократилось на 1,1% (8,9% от общего числа в мире), инвестиции сократились с 986,2 до 693,2 млрд. долл. США составив 3,2 % от общего объема мировых инвестиций [2, с.11] (рис. 1).

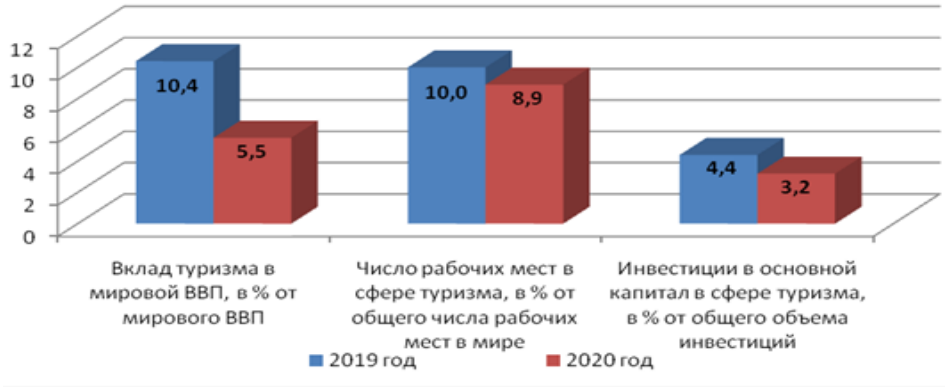


Рисунок 1 – Основные показатели развития туристской отрасли в мире, 2019-2020 гг. Источник данных: Составлено авторами на основе статистического бюллетеня Росстата к всемирному дню туризма [2, с. 11]

Таким образом, все регионы мира серьезно пострадали:

- Азиатско-Тихоокеанский регион (83%) – первый регион, пострадавший от воздействия пандемии и регион с самым высоким уровнем ограничений на поездки, действующих в настоящее время, где зарегистрировано наибольшее снижение числа прибытий. В этом регионе прибыло на 300 миллионов человек меньше, чем в 2019 году;
- На Ближнем Востоке и Африке зафиксировано 75%-ное снижение прибытий, что является вторым снижением среди регионов в %-ном выражении;
- В Европе зафиксировано 70%-ное снижение числа прибытий, несмотря на небольшое и кратковременное оживление летом 2020года;
- В Северной и Южной Америке наблюдалось 69%-ное снижение числа международных прибытий, после несколько лучших результатов в последнем квартале 2020года;
- Северная и Южная Америка, Африка и Ближний Восток были единственными регионами, в которых наблюдалось постепенное улучшение показателей прибытий с середины 2020 года до конца года.

Таким образом, в процессе исследования, были изучены альтернативные системы оценок экономического развития, которые представляют собой ежегодную оценку экономических показателей и измерения, как страны достигают аспекты экономического прогресса в дополнение к предложенным показателям.

Сегодняшняя реальность такова, что туризм стал одним из самых мощных катализаторов мобильности в современном обществе.

Туризм как катализатор развития оказывает сильное мультипликационное воздействие на соответствующие транспортно-коммуникационные системы, сельское хозяйство и торговлю.

Международный туризм это не только путешествие, но и рациональное использование своих природных ресурсов и участие в международном разделении труда, предложение въезжающим туристам туристские продукты и ознакомление с туристскими ресурсами.

Таким образом, хотелось бы отметить экономический эффект в международном туризме, где ограничения на международные перевозки туристов, введенные в связи с пандемией всеми без исключения государствами, привели к огромным потерям в туристической отрасли. Только в марте 2020 года число международных туристов сократилось на 67 миллионов и обернулось экономическими потерями в размере 80 млрд.долларов.

Список литературы

1. Кузнецова О.П., Косьмин А.Д., Кузьменко А.А., Кузнецов В.В., Кузнецова С.В., Самохвалова О.М. Туризм как драйвер социально-экономического и социокультурного развития страны // Экономические отношения. – 2019. – № 3. – с. 2165-2178. – doi: 10.18334/eo.9.3.40705.

2. Статистический бюллетень Росстата к всемирному дню туризма – 2021. Clck.ru. [Электронный ресурс]. URL: https://clck.ru/YLmRa (дата обращения: 11.10.2021).

3. Русина А.Н., Карпычева О.В., Якимова Е.А., Лихман Д.А. Перспективы развития внутреннего туризма в современных условиях // Экономика, предпринимательство и право. – 2021. – Том 11. – № 10. – С. 2343-2356. – doi: 10.18334/epp.11.10.113741.

Aidarkhanova A.A. *Master's student of*
the 1st year of specialty "Economics"
Supervisor: ***Abylkasimova Z.A.***
Phd, acting associate professor
Non-profit limited company «Semey University
named after Shakarim», Semey city

CURRENT STATE OF THE LABOR MARKET IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Annotation. *The purpose of this article is to review employment status and review key employment indicators. In the process of analyzing the characteristics of the labor market, patterns inherent only in the labor market are indicated. Assessing the state of the labor market in modern conditions, it can be noted that the conditions put forward by the financial market directly affect the decision on employment.*

Also, during a pandemic, a large part of the working-age population had to go to a remote type of work. And this was an impetus in improving and transforming the labor market

The globalization of the economy and the transnational placement of production today form requirements for the labor market, and therefore for the quality of general and vocational education .Globalization, undoubtedly, is a process of qualitative changes in all areas of human activity, which has both positive and negative impacts. The labor market, being the most important subsystem of the economy, serves as one of the most reliable indicators of its changes. It is worth paying attention to the increasingly increasing influence of globalization on the labor market, on education as a training process and on production. In modern Kazakhstan, one of the main problems of vocational education at all levels is its insufficient adequacy to the needs of the labor market, as well as the most significant problems of interaction between the labor market and the educational services market.

As a result of the established high requirements imposed by the employer on a potential employee, the problem follows, which has become an urgent topic today - the complexity of employment of graduates of higher educational institutions. Unlike graduates of the second half of the last century, who could plan their careers for many years to come and who did not have problems with employment, today's graduates have both undeniable advantages and obvious problems.

Globalization of the global economy has become an objective reality. This is especially pronounced in European countries. In the structure of the European Union economy, there is a greatness of knowledge-intensive industries that influence the need for a labor market that requires an influx of highly qualified specialists. The creation of a single pan-European labor market determines the adoption of specific changes in the educational

sphere. Therefore, it must be recognized that the national education system cannot develop without integration into the world educational space.

In modern conditions, the dynamics of employment in the Republic of Kazakhstan is characterized by changes associated with the ongoing economic crisis. Despite this, the country has a trend of an increase in the number of employed people. And this is of course pleasing.

2020 was a very difficult year for all states. The COVID-19 pandemic has had a huge impact on the situation on the labor market around the world, affecting all spheres of life. Speed of decisions, efficiency and adequate use of resources

In general, analyzing the demand and supply on the labor market of the republic, it should be noted that the number of vacancies in the specialties declared by employers is much lower than the number of citizens who applied for assistance in employment in the employment service with these specialties.

Currently, Kazakhstan is recognized by the whole world as a state with a market economy. In a short period of independence, Kazakhstan made a breakthrough in the economy, integrating into world civilization using new progressive technologies. And of course, new prospects for the socio-economic development of the country have been identified. In this context, the role and importance of the modern education system, human capital as criteria for the level of social development, which form the basis of the new standard of living of society and are the most important factors, the basis of economic power and national security of the country, is increasing. In turn, transformations in the system of public relations influence education require it to be mobile and adequately respond to the realities of the new historical stage and must meet the needs of the development of the economy as a whole.

But the situation is complicated by the practical absence of a relationship between the educational services market and the labor market. On the one hand, a large number of young specialists after graduating from professional educational institutions remain virtually unemployed, and on the other hand, there are many vacancies that cannot be closed by specialists available in the labor market. The imbalance in the demand and supply of labor in the labor market of young specialists is also aggravated by the fact that the level of qualification in educational institutions mainly does not meet the requirements of employers.

The main goal of the development of the higher professional education system is to satisfy the long-term strategic interests of society, the state and the individual, to improve the quality of training of specialists through systematic and targeted reform of the university system.

In general, the current state of the national labor market is multi-dependent on the employment policy pursued by the state. And in conclusion, I would like to highlight that the reforms of the higher education system and the labor market carried out in the country are designed to bring Kazakhstan to the forefront in the world, to ensure the future of the Kazakh nation, a decent life for every citizen.

List of references used:

1. National Report on the State and Development of Education. MES RK, Astana
2. R.A. Baizholova, Perspectives of Innovations, Economics & Business, Volume 2, 2009
3. Statistics Agency of the Republic of Kazakhstan, Main indicators of labor market.

Нурмагамбетова А.М.
Студент 3 курса специальности «Экономика»
Научный руководитель: ***Замбинова Г.К.***
к.э.н, доцент,
Учреждение «Esil University», г. Астана

ИНТЕГРАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И СОЦИАЛЬНЫХ КОМПОНЕНТОВ В СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ.

Аннотация. *В данной статье представлен подробный анализ интеграции экономических и социальных факторов, обеспечивающих долгосрочную устойчивость систем. Автор рассматривает экономические и социальные последствия и основные направления. Компонент стратегии устойчивого развития.*

Устойчивое развитие–это совокупность действий, направленных на удовлетворение потребностей человека в настоящем при защите окружающей среды и ресурсов, т.е. без ущерба для способности будущих поколений удовлетворять собственные потребности. Я считаю, что устойчивое развитие возможно при балансе трех ключевых факторов: экономического роста, социальной ответственности и экологического баланса. Социальные сети и открытость внесли значительный вклад в устойчивое развитие. Мгновенное распространение контента, который может создать любой, делает невозможным сокрытие актов серьезного разрушения окружающей среды или социального неравенства, и все делается на максимум. В результате осознание людей во всем мире привело к тому, что устойчивое развитие стало частью нашей жизни и вызовом не только для международных организаций и стран, но и для компаний.

Концепция устойчивого развития в Республике Казахстан

В первый год своего суверенитета Республика Казахстан заявила о своей приверженности концепции устойчивого развития, подписав все декларации Международной конференции по охране окружающей среды и развитию.

Правовой основой перехода к устойчивому развитию Республики Казахстан являются:

– Экосистемный подход к координации экологических отношений;

– Государственное регулирование в области охраны окружающей среды и государственного управления в области использования природных ресурсов.

- Обязательные меры предосторожности для предотвращения загрязнения и других форм ущерба окружающей среде.

– Неотвратимая ответственность за нарушения природоохранного законодательства Республики Казахстан.

– Ответственность за возмещение вреда, причиненного окружающей среде.

–Плата за лучшую технологию, которая является экологически чистой и эффективной с точки зрения использования природных ресурсов и взаимодействия с окружающей средой.

– Взаимодействие, координация и гласность деятельности государственных органов по охране окружающей среды.

– Поощрение пользователей природных ресурсов к предотвращению, сокращению или устранению загрязнения окружающей среды и сокращению отходов.

– Доступность экологической информации;

– Обеспечение национальных интересов в использовании природных ресурсов и их воздействии на окружающую среду.

– Гармонизация экологического права Республики Казахстан с международно-правовыми принципами и нормами.

– Выдача разрешений, лицензий и заключение договоров (контрактов) на право пользования природными ресурсами.

– Организация восстановления и воспроизводства природных ресурсов, внедрение ресурсосберегающих технологий.

– Мониторинг природных ресурсов и обеспечение соблюдения реестра;

– Установление лимитов на использование природных ресурсов и выделение квот.

– Управление государственными предприятиями, занимающимися эксплуатацией, восстановлением и добычей природных ресурсов.

– Организация по охране природных ресурсов.

Природопользование – это использование природных ресурсов в повседневной жизни общества и/или воздействие на окружающую среду в хозяйственной и иной деятельности физических и юридических лиц.

Природопользование можно разделить на общее и частное. Общее природопользование является постоянным и осуществляется безвозмездно для удовлетворения жизненных потребностей населения, без предоставления в пользование природных ресурсов. Управлением специального характера является деятельность физических и юридических лиц с использованием естественного и иного права Республики Казахстан за вознаграждение. К видам природопользования относятся землепользование, водопользование, лесопользование, недропользование, пользование животным миром, пользование растительным миром, выбросы в окружающую среду и другие виды природопользования, определенные законодательством Республики Казахстан. Природ пользователями являются физические и юридические лица, постоянно или временно проживающие на территории Республики Казахстан. Концепция перехода к устойчивому развитию Республики Казахстан на 2007-2024 годы определяет видение принципов, целей, задач и основных механизмов достижения устойчивости во всех сферах жизни страны. Для этого необходимо интегрировать экономические, экологические, социальные и политические факторы развития и обращаться с ними как с единым процессом, направленным на повышение качества жизни Казахстана.

Основными принципами и приоритетами перехода Республики Казахстан к устойчивому развитию являются:

– Участие общества в целом в процессе достижения устойчивого развития.

– Создание политических основ для устойчивого развития.

– Межотраслевая интеграция, системный подход к государственному управлению, повышение эффективности прогнозов, планирование и определение ключевых показателей развития.

– Экономическое развитие в результате внедрения высоких технологий в народное хозяйство, повышение эффективности использования ресурсов.

– Обеспечение конкурентоспособности в науке и образовании.

– Улучшение здоровья, демографического положения населения в результате внедрения парадигмы здорового общества.

– Территориальное развитие на основе трансрегионального экосистемного подхода.

Республика Казахстан предприняла множество шагов для достижения устойчивого развития. Казахстан является членом Евразийской региональной сети Всемирного делового совета по устойчивому развитию, Комиссии ООН по устойчивому развитию, активно участвует в процессах «Окружающая среда в Европе» и «Окружающая среда и устойчивое развитие в Азии».

Республика Казахстан играет особую роль в обеспечении экологической стабильности Евразийского континента. Являясь политическим, культурным и экономическим мостом между Европой и Азией, Казахстан выполняет аналогичную связующую функцию в развитии ландшафтов и экосистем континента. Территориальные размеры Казахстана, разнообразные климатические условия и особенности регионального водного баланса означают, что экологическая ситуация во всей Евразии в значительной степени зависит от стабильности Казахстана.

Политическая ситуация Казахстана представляет всему миру уникальный пример стабильности, межконфессионального согласия, построения демократии и общественных институтов на благо всех граждан. Устойчивое политическое развитие Казахстана, как источник сбалансированных инициатив для международного сообщества, может и должно сыграть важную роль в развитии страны. В то же время Казахстан сталкивается со значительными препятствиями в развитии, которые угрожают национальной безопасности.

Экономическое развитие Республики Казахстан до сих пор происходит в основном за счет роста цен на сырье на мировых рынках и использования больших объемов природных ресурсов. Происходит огромная потеря и деградация природного капитала. Рост валового внутреннего продукта сопровождался огромными выбросами в окружающую среду. По имеющимся оценкам, примерно 75% территории страны подвержены высокому риску дестабилизации окружающей среды. Проблема опустынивания стоит очень остро. «Историческое загрязнение», размыв и повышенный выброс токсичных веществ из стационарных и передвижных источников угрожают состоянию природной среды и здоровью населения.

Существует огромный разрыв в экономической и социальной ситуации в регионе Казахстана. Демографическое и медико-санитарное положение населения страны по-прежнему остается проблематичным, а уровень правовой, экономической и экологической грамотности недостаточным. Преодоление этих препятствий должно стать ключевым этапом перехода Республики Казахстан к устойчивому развитию. Интеграция экономических факторов является важным аспектом статистики устойчивого развития, поскольку экономика является важным аспектом статистики и анализа кадастров. Широкая стратегия развития должна учитывать экономические факторы, такие как использование ресурсов, создание рабочих мест, новые бизнес-модели и рыночные механизмы, обеспечивая устойчивое и устойчивое использование ресурсов и управление всеми социальными возможностями.3, финансовая стабильность должна пересматриваться на постоянной основе.

Ключевые элементы стратегии развития Австралии включают:

• Создание экономических стимулов для развития экологически безопасных и социально ответственных бизнес-моделей.

• Продвижение инноваций в области технологий и экологически чистых продуктов.

• Развитие механизмов «зеленого» финансирования, таких как «зеленые» кредиты, облигации и инвестиции, поддержка «зеленых» инвестиций и проектов.

• Создать рыночные механизмы, такие как торговля выбросами, для более эффективного использования ресурсов и снижения воздействия на окружающую среду.

• Продвижение «зеленой» экономики, стимулирующей экономический рост за счет инвестиций в экологически чистые отрасли и технологии.

Интеграция экономических элементов в стратегическое развитие может привести к более устойчивому и эффективному использованию ресурсов, более справедливому распределению доходов и снижению долгосрочной экономической устойчивости. Включение данных в статистику устойчивого развития является важным аспектом достижения устойчивого развития сообщества. Это означает, что при разработке стратегии развития необходимо учитывать социальные факторы, такие как потребности и интересы различных групп населения, уровень социальной защиты, права и свободы человека, объем обязанностей бизнеса и т. д., например, при разработке стратегии более широкого городского развития необходимо учитывать взгляды и потребности горожан в различных сферах жизни, таких как образование,

здравоохранение, транспорт и жилье. Также должны соблюдаться права и интересы меньшинств, социальных групп, инвалидов и различных категорий населения. Корпоративная социальная ответственность также является важным фактором при разработке стратегии устойчивого развития. Бизнес также должен учитывать экологические факторы в своей деятельности и разрабатывать социальные проекты, ориентированные на разные категории населения. В целом объединение различных компонентов стратегии устойчивого развития создает более справедливое и более устойчивое общество. В этом обществе все группы населения имеют важные возможности и права, а предприятия взаимодействуют с обществом ответственным и этичным образом.

Вывод: Интеграция экономических и социальных составляющих является важным условием для устойчивого развития, которые составляют основу устойчивого благосостояния общества и экономики. Экономические аспекты включают в себя развитие событий, инвестиции в производство, управление ресурсами, развитие технологий и другие меры, направленные на создание благоприятных условий для экономики. Однако в формулировке общественного развития должны быть учтены социальные компоненты, такие как социальная справедливость, защита прав человека, повышение качества жизни, улучшение условий труда, охрана здоровья и окружающей среды. Включение отдельных частей в африканское развитие может помочь создать более справедливые и равноправные условия для всех обществ, что в свою очередь может увеличить вероятность и устойчивость экономики. Также важно учитывать экологические факторы, такие как защита окружающей среды, снижение воздействия вредных выбросов, использование энергетических источников и другие меры воздействия, направленные на снижение воздействия воздействия на природу. Интеграция экологических компонентов в стратегии устойчивого развития может помочь снизить риски экологических катастроф и создать более благоприятные условия для жизни на Земле. Таким образом, объединение экономических, социальных и экологических компонентов в устойчивое развитие экономики является важным шагом в устойчивом экономическом и социальном развитии, а также в сохранении обстановки для наблюдения.

Мендигали А.М.
Студент 3 курса специальности «Экономика»
Научный руководитель:
Замбинова Г.К. *к.э.н, доцент,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК

Аннотация. *В статье проведён анализ проблемы развития национальной экономики Казахстана. На основе анализа сформулированы выводы и рекомендации.*

Единственной причиной текущего кризиса является сильнейшая сырьевая зависимость казахстанской экономики. Власти так и не смогли диверсифицировать экономику в «тучные» годы высоких цен на нефть. Для решения этой фундаментальной проблемы необходимо концептуально поменять подходы

Первопричиной отсутствия диверсификации стало «ресурсное проклятие». В период высоких цен на нефть нас буквально заливало нефтедолларами, в результате власти расслабились и перестали реформировать экономику. Хуже того, в это время произошел откат от рыночных принципов развития, и в стране был построен полноценный государственный капитализм с некоторыми элементами социализма.

Когда поток нефтедолларов в страну иссяк, власти спохватились и фактически заново стали осуществлять структурные реформы, чтобы вылечить системные заболевания государства (так было сказано в Плане нации – 100 конкретных шагов). По моему мнению, эти структурные реформы не приведут к желаемым результатам, поскольку существуют нерешенные концептуальные проблемы, из-за которых государство не смогло осуществить реформы в прошлом.

Я считаю, в Казахстане есть **четыре базовые проблемы**, мешающие реформированию нашей экономики.

- *отсутствие политической конкуренции;*

- построение «социального» государства в ущерб конкурентоспособности страны и бизнеса;

- государственный капитализм;

- «ручное управление» экономикой.

Отсутствие политической конкуренции

В стратегии «Казахстан 2050» говорится, что только путем политической либерализации можно модернизировать страну и сделать ее конкурентоспособной. Я полностью согласен с этим заявлением, однако считаю, что полную политическую либерализацию надо было сделать, как говорится, еще вчера.

Повторюсь, в тучные годы наше правительство не смогло реформировать экономику, и при нём произошел откат от рыночных отношений. Теперь, уже в кризисные времена, те же самые люди проводят те же самые реформы, и не видно никакого коренного изменения в подходах.

Коренная модернизация страны невозможна без соблюдения двух условий:

*- **Во-первых,** должна быть ответственность за ошибочные и неудавшиеся реформы;*

***- Во-вторых,** модернизация невозможна без конкуренции идей и экономических политик, а также различных подходов к развитию страны.*

Оба этих условия осуществимы только при наличии здоровой политической конкуренции в стране. Если бы у нас были две равновесные партии с конкурирующими взглядами на развитие страны (как, например, в США), и выигравшая выборы партия могла назначать свое правительство, уверен, как только грянул кризис, текущее правительство было бы отправлено в отставку, и вместо него пришло бы полностью новые по-настоящему мотивированные люди с новыми идеями. В свою очередь, перешедшая в оппозицию партия однозначно бы не дала расслабиться новому правительству.

Сегодня авторитет главы государства как никогда высок и непоколебим, что должно сильно облегчить политическую либерализацию. В текущих кризисных условиях, чтобы ускорить процесс, возможно, целесообразно на первом этапе искусственно создать две равновесные партии с конкурирующими экономическими программами.

«Ручное управление» экономикой и отсутствие экономической политики на перспективу

«Ручное управление» ухудшает ситуацию

Антикризисные меры, предложенные на расширенном заседании правительства 10 февраля, еще раз показали, что управление экономикой остается в ручном режиме. По моему мнению, это может привести к снижению роста экономики и к увеличению долларизации депозитов. Также постоянное изменение инвестиционной политики ЕНПФ наносит большой вред развитию фондового рынка. В целом считаю, что последние антикризисные меры не соответствуют среднесрочной экономической политике, которую необходимо проводить в текущей ситуации. Более подробные пояснения смотрите **здесь**.

Качество программных экономических документов остается на крайне низком уровне. Исполнение этих документов – еще хуже. Так, совместное заявление правительства и Нацбанка РК об основных направлениях экономической политики на 2015 изначально было оторвано от реальности, и затем его пункты по большей части не были исполнены.

Денежно-кредитная политика Казахстана до 2020 (утверждена Нацбанком в апреле 2015) и концепция развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 (утверждена правительством в августе 2014) изначально вызывали много серьезных вопросов и возражений, которые экономические власти просто проигнорировали. На сегодня оба документа практически полностью не соответствуют реальности.

Бюджет страны непрерывно и иногда очень существенно изменялся в течение года, но в результате был «успешно» выполнен к концу 2015. До сих пор мы не увидели вызывающую доверия политику по дедолларизации депозитов.

Плохие экономические перспективы

В краткосрочной перспективе, при сохранении текущего низкого уровня цен на нефть, не видно драйверов роста в нашей экономике. Хуже того, ситуация усугубляется тем, что из-за отсутствия доверия к экономической политике Нацбанк и правительство вынуждены проводить жесткую политику, снижая ликвидность в тенге, поддерживая высокие процентные ставки, сокращая госрасходы.

В среднесрочной перспективе (при низких ценах на нефть) улучшение экономической ситуации возможно только за счет:

- снижения уровня долларизации депозитов;

- смягчения денежно-кредитной политики Нацбанка (снижение процентных ставок и увеличение кредитования экономики);

- увеличения государственных расходов.

Однако это может произойти только при условии проведения разумной монетарной и фискальной политики экономическими властями. Для снижения процентных ставок по кредитам будут важны снижение инфляции и инфляционных ожиданий со стороны населения и бизнеса.

Нужен ясный документ по экономической политике

Нам срочно нужны документы по экономической политике и развитию финансового сектора на ближайшие три года. У экспертов сейчас отсутствует цельное понимание, как двигаются экономические

власти в этих направлениях. Предлагается, чтобы проекты этих документов были опубликованы и обсуждены экспертной среде.

Документ по экономической политике должен объединять главные мероприятия и прогноз ключевых показателей по денежно-кредитной и налогово-бюджетной политикам с точки зрения:

- базового сценария: цены на нефть окажутся на текущем уровне;

- негативного сценария – цены на нефть упадут ***до $20 за баррель****.*

При этом, на ближайшие три года основными целями экономической политики должны быть снижение уровня долларизации депозитов; переход от жесткой политики к её смягчению и увеличение государственных расходов для стимулирования роста экономики.

Для повышения ответственности такой документ должен быть утвержден в парламенте. Также необходимо внедрить ежегодную отчетность правительства и Нацбанка о выполнении мер, предусмотренных экономической политикой. Ведь сегодня все забыли, что ключевые документы по экономической политике не были выполнены и во многом были ошибочны. При этом никто не понес за это ответственности.

Подотчётность и независимость Нацфонда, Нацбанка, и статистики

С точки зрения прозрачности, подотчётности, и обязательности исполнения экономической политики и госбюджета важно отметить, что он не отражает всех доходов и расходов государства. То есть часть госдоходов и расходов находится вне контроля парламента. К примеру, в 2015 Нацфонд и Нацбанк профинансировали ФНБ «Самрук-Казына» **на 1,5 трлн тенге.** Такое финансирование не было запланировано заранее ни в одном правительственном документе, однако вливание столь значительной суммы однозначно оказало большое влияние на экономику страны и на курс нацвалюты и инфляцию.

Необходимо, чтобы правительство как можно быстрее перешло на консолидированный бюджет, как уже много лет рекомендует МВФ. В этом случае в госбюджете, утверждаемом парламентом, должны будут учитываться абсолютно все поступления и использования денег Нацфонда, а также всё финансирование госрасходов и инвестиций со стороны Нацбанка. Это сделает госбюджет и экономическую политику полноценными, прозрачными и подотчетными всему обществу.

С точки зрения исполнения экономической политики крайне важна независимость Нацбанка от исполнительной власти. Факты показывают, что зависимость существует. В частности, в 2015 Нацбанк купил у ФНБ «Самрук-Казына» **10% акций НК КМГ.** По моему мнению, эта операция противоречит мандату Нацбанка и вредит проведению разумной денежно-кредитной политики. Предлагается сделать Нацбанк подотчётным только парламенту, что значит независимость от исполнительной власти, прозрачность и подотчётность всему обществу.

Для построения адекватной экономической политики необходима полноценная и вызывающая доверие государственная статистика. К сожалению, на сегодня она не вызывает доверия.

Необходимо кардинальное реформирование государственной статистики для обеспечения адекватного отражения процессов, происходящих в экономике. Для этого Комитет по статистике должен быть по-настоящему независимым от правительства, чтобы устранить конфликт интересов. Нужно жестко пресекать попытки чиновников влиять на информацию, передаваемую в статистическое ведомство, вплоть до уголовного преследования за склонение к ее искажению.

Опять виноваты нефтедоллары

Эта базовая проблема тоже связана с «ресурсным проклятием». В эпоху года высоких цен на нефть государство взяло на себя слишком высокие социальные обязательства. В развитых странах социальные расходы оплачиваются с заработанных (несырьевых) доходов госбюджета. Наши же власти, одурманенные мощным потоком нефтедолларов, решили, что так будет всегда, и стали оплачивать сильно завышенные соцобязательства за счет богатств, данных нам природой.

Сегодня, когда наши природные богатства сильно обесценились и поток нефтедолларов иссяк, государство внезапно обнаружило, что у него недостаточно других доходов, чтобы оплачивать взятые на себя социальные обязательства. В результате мы быстро стали проедать нашу заначку – Нацфонд.

Теперь, когда вдруг оказалось, что низкие цен на нефть – это надолго, власти встали перед серьезной дилеммой. Поскольку в хорошие времена не получилось диверсифицировать экономику, никто не ожидает, что в кризисных условиях несырьевой бизнес сможет быстро вырасти и дать необходимые доходы в госбюджет для оплаты социальных расходов. Учитывая, что Нацфонд не бесконечен, у правительства остается только два варианта - плохой и очень плохой. Первый вариант – это снижение социальных обязательств. Второй – это перекладывание социальной нагрузки с государства на бизнес и официально работающее население.

Снижение социальных обязательств – это плохо

Первый вариант – самый очевидный, мне нравится сравнивать его с греческим. Греция, имея слаборазвитую экономику, тоже захотела выплачивать завышенные социальные обязательства на уровне гораздо более развитых соседей. Греческие власти, в отличие от казахстанских, оплачивали эти обязательства в кредит, быстро увеличивая государственный долг. В конце концов, мировой финансовый

кризис взорвал этот пузырь, и греческая экономика очень жестко приземлилась. Только титанические усилия ЕС не дали случиться экономической катастрофе.

Вероятность катастрофы в Греции еще присутствует, однако ситуация значительно улучшилась. Произошло это только тогда, когда греческие власти, наконец, решились сбалансировать свои социальные обязательства с доходами бюджета. То есть они пошли на очень непопулярные меры, такие, как снижение пенсий, зарплат госслужащих и всех социальных выплат населению. Был увеличен пенсионный возраст и принят ряд других похожих мер.

Снижение социальных расходов государства – это плохо. Это приводит к снижению благосостояния населения, что оборачивается социальным недовольством, волнениями и беспорядками (что мы наблюдали в Греции). Однако в долгосрочном плане другого выхода для Казахстана нет. Как только закончится наша нефтедолларовая заначка в Нацфонде, все равно придется это сделать, иначе наступит экономическая катастрофа.

В этом контексте интересно отметить, что наши власти призывают население жить по средствам, однако сами увеличивают социальные расходы, ускоряя, таким образом, поедание Нацфонда.

Перекладывание социальной нагрузки – это очень плохо

Судя по всему, правительство понимает, что если низкие цены на нефть продержатся долго, Нацфонд достаточно скоро закончится, и наступит непременная расплата. Поэтому, чтобы отдалить такой печальный исход, оно решило переложить часть социальной нагрузки с государства на бизнес и официально работающее население.

Вспомните, сколько усилий и ресурсов было потрачено, когда высокопоставленные чиновники разъезжали по всей стране и подписывали с частными компаниями меморандумы о том, что те не будут сокращать рабочий персонал в трудные времена. Для всех госкомпаний и государственных органов «сокращение штата» - это до сих пор запрещенное выражение.

Судя по всему, наши чиновники не понимают азбучных финансовых истин: если в кризисное время у компании падают доходы, то нужно сокращать расходы, а зарплаты – это обычно крупнейшая статья расходов. То есть, если компания не будет сокращать штат, то очень скоро она не сможет платить зарплату вообще.

Однако крупнейшей ошибкой правительства является решение о том, чтобы в самый разгар кризиса повысить социальные налоги на бизнес и официально работающее население, которые и так еле-еле концы с концами сводят.

Так, в Казахстане будет внедряться новый условно-накопительный компонент пенсионной системы. С 1 января 2018 компания-работодатель будет перечислять из фонда оплаты труда дополнительные **5%.**

Помимо этого, принято решение о внедрении обязательного медицинского страхования. Общий размер новых взносов для компаний окончательно составит **5%** (**2%** – в 2017, **3%** – в 2018, **4%** – в 2019 и с 2020 – **5%**). На эти же цели с зарплаты каждого работника будут взиматься дополнительные **2%** (с 2019 – **1%**, с 2020 – **2%**).

Повышая социальные налоги, правительство показало, что оно, помимо прочего, не знает азбучных экономических истин, которые говорят, что повышение налогов в кризисное время приводит к снижению роста экономики (если она еще растет) или к ускорению её падения (если экономика падает). При увеличении налоговой нагрузки все больше бизнеса и работающего населения будут уходить в тень. В результате, рост ставки налога, в конце концов, приведет к снижению налоговых доходов госбюджета, и правительству будет нечем покрывать свои завышенные социальные обязательства.

Что делать?

Прежде всего, стране надо сместить фокус на построение не социального, а конкурентоспособного государства.

Создается впечатление, что наши власти не понимают, что рыночная экономика, интегрированная в глобальный рынок, циклична и неизбежно подвержена внешним и внутренним шокам. И чем меньше национальная экономика по размеру, тем выше эти риски. В такой ситуации непременно будут случаться периодическое повышение безработицы и снижение благосостояние населения. В таких условиях избыточная или неправильно построенная система социальной защиты снижает эффективность и конкурентоспособность экономики, что может привести к катастрофическим результатам.

Помимо этого, избыточная или неправильно построенная система социальной защиты снижает конкурентоспособность бизнеса. В условиях глобализации и открытости рынков экспортное конкурентное преимущество будут иметь компании из стран с более эффективным и гибким рынком труда.

Есть международные исследования, показывающие, что когда завышенные затраты на соцзащиту тяжелым бременем ложатся на плечи компаний в виде социальных налогов и отчислений, резко падает их конкурентоспособность. Одним из примеров указывается автомобильная промышленность США. По мнению исследователей, неудачи этого сектора экономики США связаны не с их неэффективностью как производителей, а с тем, что на них «висит» слишком большая нагрузка социальных обязательств.

Я считаю, что в наших условиях, как один из ряда возможных вариантов, мы можем использовать подход, предлагаемый нобелевским лауреатом **Джозефом Стиглицом.** Он безусловный «рыночник» и считает, что между развитием рыночных отношений и социальной защитой нет серьёзных противоречий. По его мнению, проблема только в правильности построения системы социальной защиты так, чтобы она не тормозила, а развивала конкурентоспособность страны. Для этого эксперт предлагает использовать механизмы аналогичные рыночному страхованию. Однако использовать их должно государство, а не сам рынок или работодатели. В этом варианте преимущество Казахстана в том, что у него уже есть очень неплохой страховой фонд – Нацфонд, который создавался именно для использования в эру низких цен на нефть.

Для построения не социального, а конкурентоспособного государства, нам срочно нужно решать **три задачи:**

- коренным образом пересмотреть принципы социальной защиты и социального страхования так, как, например, рекомендует Стиглиц;

- кардинально пересмотреть принципы использования Нацфонда;

- пересмотреть государственные расходы и инвестиции так, чтобы они шли только на социальные расходы (кардинально пересмотренные) и на меры по повышению конкурентоспособности частного бизнеса и всей экономики в целом.

Эффективное использование средств – ключ к росту

Прежде всего, необходимо прекратить инвестиции из Нацфонда и госбюджета, направленные на диверсификацию и индустриализацию экономики (включая финансирование агробизнеса). Вместо этого государство должно сконцентрироваться на создании максимально благоприятной среды для привлечения частных инвестиций в диверсификацию.

Необходимо прекратить государственное субсидирование в любом виде.

Субсидирование процентной ставки по кредитам показывает неадекватность нашей денежно-кредитной политики, которая должна была обеспечивать доступность кредитов за счет низкой ставки рефинансирования и роста монетизации экономики.

Прямое субсидирование любого частного бизнеса приводит к искажению в рыночной мотивации, развитию у реального сектора экономики бюджетного иждивенчества и к снижению конкурентоспособности. Из-за ограниченности госфинансирования любое субсидирование может быть распределено только среди очень небольшого круга компаний, что немедленно приведёт к росту коррупции.

Правительство должно акцентировать работу на создании общих условий конкурентоспособности в издержках, создании серьезного конкурентного преимущества в качестве трудовых ресурсов, максимальном снижении транзакционных издержек ведения бизнеса, радикальной модернизации ключевых институтов. Вместо субсидирования для избранных необходимо использовать налоговое стимулирование для всех участников определённого сектора экономики.

Правительству необходимо прекратить искусственным путем сдерживать безработицу и искажать статистику по ней. В этом случае на первый план выходят адресные элементы соцзащиты: материальная помощь по безработице, помощь в поиске работы, сохранение уровня медицинского обслуживания, а также помощь в сохранении единственного жилья в случае ипотеки или аренды. При этом важно, чтобы трудоспособные безработные не превращались в иждивенцев.

Дополнительное финансирование из Нацфонда (с целью стимулирования роста экономики) должно идти не на строительство социально-значимых (и особенно имиджевых) проектов, а направляться только на строительство инфраструктуры, которая повышает эффективность и конкурентоспособность частного бизнеса. Под инфраструктурой понимается широкое определение, включая образование и науку.

За счет устранения ненужных госрасходов, системы субсидирования, госинвестиций на индустриализацию и развитие агробизнеса, а также за счет внедрения более экономной государственной системы социального страхования по Стиглицу можно будет снизить налоги и социальную нагрузку для бизнеса и работающего населения, при этом суммы трансфертов из Нацфонда в госбюджет не увеличатся, а экономика получит большое стимулирование для роста.

С точки зрения развития бизнеса и диверсификации экономики, помимо снижения социальной нагрузки и налогов, необходимо сделать ставку на базовые принципы экономического либерализма - ограничение вмешательства государства в свободный рынок, поддержка максимальной свободы торговли и конкуренции, и исключение любых мер, искажающих рыночные отношения.

Список использованных источников

1. https://www.nationalbank.kz/ru
2. https://www.akorda.kz/ru/official_documents/strategies_and_programs
3. https://forbes.kz/

Кусаинова Д.Н., *студент 4 курса*
ОП 6В04103 «Экономика»
Научный руководитель:
Ph.D, к.э.н., профессор ***Укубасова Г.С.***
«Esil University», г.Астана

ВЛИЯНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ГОРОДА АСТАНА

Аннотация. *В статье раскрываются вопросы, связанные с влиянием малого и среднего бизнеса на социально-экономическое развитие города Астана. Так как, именно малый и средний бизнес является фундаментом социально - экономической системы, определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта.*

На современных этапах развития в условиях глобализации на конкурентоспособность экономики Республики Казахстан в целом и отдельно взятых регионов, областей и городов влияет развитие малого и среднего бизнеса. Потому что именно он является фундаментом социально - экономической системы, определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта.

Малый и средний бизнес имеет ряд преимуществ. Он не требует больших вложений и обеспечивает достаточно быструю окупаемость. Для того, чтобы обеспечить своему бизнесу нормальную работу владельцам не понадобится большой стартовый капитал, к тому же существует много программ поддержки от государственного и негосударственного секторов в виде грантов, ссуд, льгот, пониженных ставок кредитов.

Малый и средний бизнес повышает уровень благосостояния жителей, тем самым способствует росту качества жизни населения, предлагает новые рабочие места, решая проблему занятости, предоставляет возможность для саморазвития и самовыражения.

На данный момент в Республике Казахстан проводится значительная работа над развитием науки, инноваций и созданию благоприятной инновационной экосистемы. Подтверждением этому выступает Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2021 – 2025 годы. И даже тут направление малого и среднего бизнеса занимает ключевое место. Потому что МСБ является катализатором инновационных процессов в экономике страны, регионов, областей и городов.

Большое влияние на развитие и функционирование малого и среднего бизнеса оказывает тип населенного пункта (средний, крупный город, село). В открытии, ведении бизнеса в селе и в городе существует масса отличий. Так как любой бизнес создается с целью решения «болей» и проблем потребителей весомое влияние оказывает численность населения населенного пункта и уровень доходов потенциальных потребителей. Так как в городе число потребителей больше, спектр их желаний и проблем шире, диапазон выбора вида экономической деятельности для открытия бизнеса более широк, по сравнению с селом.

В городах наиболее рентабельный бизнес будет в отраслях: строительство, оптовая и розничная торговля, транспорт и складирование, информация и связь, здравоохранение и социальные услуги, образование, искусство, развлечение и отдых, финансовая и страховая деятельность.

На выбор экономической деятельности в средних городах оказывает влияет и специфика самого города. К наиболее универсальным отраслям не зависимо от величины города относятся: сфера красоты, питания, торговли одеждой, бытовыми принадлежностями, едой, аренда жилья, образовательные направления (языковые школы, школы развития для детей), ресторанный бизнес, ремонт и мойка автомобилей.

К основным преимуществам открытия бизнеса в средних городах относятся: минимальные финансовые затраты (арендная плата ниже, заработная плата работникам ниже), благоприятная

конкурентная среда, доверие клиентов, более высокий потенциал стать инноватором. Одновременно с этим прибыль тоже будет ожидаться в разы ниже в сравнении с городом-миллионником.

Роль МСБ заключается в реализации основных своих функций. Функции малого и среднего бизнеса города включают в себя 3 главные характеристики: экономическая, социальная, инновационная. Так же в них нашли свое отражение и особенности. С экономической точки зрения основными функциями в аспекте социально-экономического развития города являются:

- придание экономике мобильности и гибкости;
- обеспечение вклада в валовый внутренний продукт страны;
- пополнение бюджета разных уровней страны, в виде налоговых поступлений;
- создание конкурентной среды;
- повышение качество обслуживания и расширения ассортимента;
- создание предпосылок реорганизации малого бизнеса в крупные предприятия;
- освоение новых рынков;
- способствует росту благосостояния населения страны.

К социальным функциям малого и среднего бизнеса в аспекте социально- экономического развития города относятся:

- обеспечение занятости населения на рынке труда;
- сокращение безработицы среди населения;
- уменьшение напряженности в обществе;
- оказание влияния на стабильность в обществе;
- формирование «среднего класса»,прослойки населения, имеющей средний уровень дохода.

Инновационная функция включает в себя:

- ускорение научно-технического прогресса;
- высокая восприимчивость к различным нововведениям;
- быстроедоведение результатов инновационной деятельности до конечного потребителя;
- реализация творческого потенциала населения.

Повышенное внимание правительство уделяет отрасли МСБ, потому что он напрямую влияет на социально-экономическое состояние города. Одной из причин является поддержание самовыражения и саморазвития населения через бизнес. Наравне с этим МСБ способствует нарастанию темпов роста, повышает общее благосостояние населения города, помогает ускоренными темпами адаптироваться уволенным гражданам из крупных корпораций, гос. органов и предоставляет им альтернативные рабочие места, снижая уровень безработицы, стимулирует долю инновационных внедрений, тем самым повышая конкурентоспособность, наиболее статично подстраивается под быстро меняющийся потребительский спрос.

SWOT – Анализ СМСБ в аспекте его влияния на социально- экономическое развитие города Астана в современных условиях.

Сильные стороны	**Слабые стороны**
- увеличение количества действующих субъектов на 16%, 2021 г.-144,8тыс.е. - выгодное географическо-транзитное положение. Т.к. столица находится в центре нашей страны, ей характерно выгодное импортно-экспортное положение. - обучение на безвозмездной основам ведения бизнеса навыкам через программы «Даму» и Атамекен. - благоприятная налоговая политика	- снижение количества занятых в МСБ в общем числе занятых города во 2 квартале 2021 г. Тем самым небольшое увеличение к концу года. Следовательно, из-за пандемии произошло замедление развития. - расшатанное состояние из-за пандемии - сокращение выпуска продукции соответственно. Доказывает ощутимую нагрузку во время ограничений, связанных с пандемией, негибкость внутренних процессов. - - диспропорциональная представленность МСБ в наиболее

	пострадавших секторах (туризм, услуги питания, торговля, развлечения и прочие услуги), выживают те сектора, которые не связаны с населением, онлайн услуги.
Угрозы	**Возможности**
- Дисбаланс в экономической сфере города. - Ухудшающийся уровень благосостояния. - Неуправляемая миграция. - Ухудшение эпидемиологической ситуации,ужесточение карантинных мер. - Уменьшение числа действующих субъектов. - Снижение уровня доходов. - Увеличение доли безработных. -Нецелевое использование бизнесменами средств государственной поддержки. - Низкое качество отечественных товаров. - Нестабильная экономическая ситуация.	- Рост делового и событийного туризма. - Участие в вышеперечисленных площадках (отображенных в разделе сильных сторон), следовательно, масштабировать свой бизнес и обеспечивать рост доли инноваций, способствующие конкурентоспособности и востребованности на рынке. - Благодаря постоянному пребыванию населения сфера строительства будет долгое время иметь широкие возможности. - Развитие сектора экономики знаний, креативных секторов. - Рост эффективности за счет цифровизациии внедрение в таких сферах как: образование, здравоохранение, транспорт, гос. услуги. -Диалог между государственным сектором и бизнесом. На данный момент наблюдается рост активистов, желающих выстраивать диалог с государственными органами, с целью решения животрепещущих проблем. - Создание единого центра помощисубъектам МСБ. - Развитие производства отечественных товаров. - Снижение валютных рисков. - Расширение зоны доступа к кредитам субъектов малого и среднего бизнеса. - Выход на международный рынок

Исследовав современное состояние малого и среднего бизнеса Республики Казахстан, проведя анализ мер поддержек субъектов МСБ, были определены преимущественные направления развития:

1. Создание национальной импортно-экспортной стратегии в условиях пандемии. Облегчение ведения процедур (импортных, экспортных), доступность к обоим видам рынка (внутреннему и внешнему), продление сроков исполнения по государственным контрактам, отмена неустойки и пени.
2. Создание программ улучшения качества логистических услуг.
3. Совершенствование услуг доставки и онлайн-площадок.
4. Разработка и модернизация инновационно-индустриальной стратегии развития с учетом удаленного режима работы или режима «онлайн».
5. Разработка «зеленых» паспортов для субъектов МСБ, которые дают возможность работать в прежнем режиме (свободного рабочего режима).
6. Разработка приложения «зеленый паспорт» предприятия.
7. Организация надзорных мониторинговых групп над компаниями, входящими в список «зеленых паспортов».
8. Открытие центров виртуального туризма.
9. Открытие обучающего центра «Продвижение товаров и услуг через социальные сети».

10. Увеличение числа коворкинг-площадок.

Выводы. В процессе теоретического исследования сущностей и особенностей малого и среднего бизнеса было изучено влияние субъектов МСБ на социально- экономическое состояние города. Он формирует финансовый, инвестиционный, производственный, социально-трудовой, инновационный потенциалы, которые в свою очередь составляют экономический потенциал целого города. У данного вида бизнеса есть определенные преимущества: небольшие вложения капитала, быстрая окупаемость, легкость управления, гибкость по рыночному спросу, возможность самовыражения.

Литература

1. Проект: Программа развития территории города Астана на 2021-2025. URL: astana.gov.kz

2. Бизнес и финансы. История бизнеса. 25 мая 2019. URL: https://answr.pro/articles/622-istoriya-biznesa/

3. Козырская И.Е. Учебный словарь терминов по экономике и менеджменту. – Иркутск: БГУ, 2019.- 210 С.. URL: https://docplayer.ru/55660534-Uchebnyy-slovar-terminov-po-ekonomike-i- menedzhmentu.html

4. Хайруллина Д.Р. Факторы, определяющие развитие малого бизнеса.
URL: https://cyberleninka.ru/article/n/faktory-opredelyayuschie-razvitie-malogo- biznesa/viewer

5. Как государство поддерживает малый и средний бизнес во время пандемии коронавируса? 5 апреля 2021 года.
URL: https://www.pgpf.org/blog/2021/02/how-is-the-government-supporting-small- businesses-during-the-coronavirus-pandemic

Бірлік М.С., *магистрант 2 г.о.*
ОП 6В04103 «Экономика»
Научный руководитель:
Ph.D, к.э.н., профессор ***Укубасова Г.С.***
«Esil University», г.Астана

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОБЪЕКТОВ И СУБЪЕКТОВ КОНКУРЕНЦИИ

Аннотация. *В статье раскрываются вопросы, связанные с достижением и обеспечением высокого уровня конкурентоспособности предприятий и их товаров, занимающих одно из центральных мест в Республике Казахстан, где доля предприятий, производящих конкурентоспособную на международных рынках продукцию, крайне мала.*

В условиях глобализации, интернационализации мировой экономики, растущей международной конкуренции найти свою нишу весьма важно. И если в отраслях добычи и переработки сырья Казахстан по многим позициям не имеет конкурентов, то совсем иное дело с продукцией высокой степени переработки. Опыт многих стран, в том числе и развивающихся, говорит о том, что при настойчивых усилиях можно найти свое место на мировом рынке.

Для современного Казахстана проблемы, связанные с достижением и обеспечением высокого уровня конкурентоспособности предприятий и их товаров, занимают одно из центральных мест.

В нашей стране доля предприятий, производящих конкурентоспособную на международных рынках продукцию, крайне мала, и по этому показателю Казахстан заметно отстает от развитых стран Европы и США.

Кроме того, повышение уровня конкурентоспособности предприятий необходимо по причине полноправного членства во Всемирной торговой организации.

Членство в ней является свидетельством свершившегося факта интеграции экономики страны в мировую. Казахстан – член ВТО, однако уровень конкурентоспособности большей части отечественных товаров не позволяет им бороться с импортными.

В настоящее время не существует единого определения понятия «конкурентоспособность предприятия». Объединяя различные точки зрения, можно сделать вывод, что это способность фирмы производить конкурентоспособный товар или услугу на данный момент и на данном рынке.

Как было отмечено ранее, на конкурентоспособность товара оказывают ощутимое влияние большое количество факторов. Однако основным из них, к которому также сводятся в итоге и многие другие, является качество товара или услуги, производимых фирмой.

Традиционно считаются качественными товары США, Японии (в частности автомобили, сложная вычислительная и бытовая техника), Западной Европы.

Низким качеством, по мнению покупателей, обладает большинство товаров Китая, России и Казахстана. Причем в Казахстане причины заключаются не в технической неспособности производить качественный товар, а, скорее, в организационно- управленческой сфере.

По оценкам экспертов Всемирного банка, уровень производительности труда на промышленных предприятиях Казахстана отстает не только от развитых стран Западной Европы, но и от многих развивающихся стран, таких как Бразилия или ЮАР [4].

Казахстанские промышленные предприятия по показателю производительности труда близки к китайским и индийским фирмам, однако значительно проигрывают им по стоимости рабочей силы, что снижает их конкурентоспособность.

Одним из преимуществ казахстанских предприятий является сравнительная дешевизна ресурсов и энергии.

Например, стоимость электроэнергии для промышленности в Италии составляла в недавнем прошлом за 1 кВ/ч - величину, в 5 раз превышающую соответствующий показатель в Казахстане, в Японии – в 3,5 раза, в Дании, Швейцарии и Чехии – в 2,5 раза.

Дешевая электроэнергия могла бы стать важным конкурентным преимуществом, однако эксперты прогнозируют рост цен на ресурсы для производственных целей.

Сохранение конкурентных позиций потребует значительного роста эффективности использования этих ресурсов, что предполагает коренное техническое перевооружение, смену номенклатуры выпускаемой продукции, повышение ее качественных характеристик.

Казахстанская добывающая промышленность за счет добычи и поставок большого объема нефти за рубеж находится на подъеме.

Однако с обрабатывающей промышленностью существует ряд проблем. Во-первых, пороговое значение соотношения добывающей/обрабатывающей промышленности равно 25 % / 75 %. В Казахстане это соотношение выполняется с точностью до наоборот: 75 % / 25 % [5].

Во-вторых, отечественная обрабатывающая промышленность отличается значительной многоукладностью, причем наименее конкурентоспособный сегмент попал в так называемый «порочный круг неэффективности».

Казахстанская обрабатывающая промышленность находится в тяжелом положении. Многоукладность ставит 2 основных вопроса: кто лидеры и благодаря чему? И как сократить долю аутсайдеров и высвободить потребляемые ими ресурсы?

Следующей проблемой, мешающей казахстанским компаниям повысить конкурентоспособность, является износ фондов.

Даже в лидирующей группе половина предприятий за последние 3 года не занималась технологическими инновациями.

Интересно и показательно, что отраслевая принадлежность предприятия не стала решающим фактором конкурентоспособности: даже в депрессивных секторах есть вполне конкурентоспособные лидеры. Наблюдаются гигантские различия в уровне и динамике эффективности на отдельных предприятиях.

Так, по данным обследования ГУ ВШЭ и Всемирного банка, разрыв в уровне производительности труда между 20 % лучших и 20 % худших предприятий в одной отрасли составляет от 9 до 24 раз в зависимости от отрасли.

Лучшие 20 % работают в 2,5 - 3 раза более эффективно, чем отрасль в среднем. А межотраслевые разрывы в уровне эффективности менее существенны, чем различия внутри отрасли, что еще раз доказывает, что уровень конкурентоспособности товара и предприятия ничтожно мало зависит от отрасли, в которой действует предприятие.

Однако на данном этапе низкая конкурентоспособность является экономической проблемой национального масштаба. Так как предприятия сами не способны решить эту проблему, необходимо вмешательство государства. В целом, правительство может снизить для компаний риски и уменьшать издержки, связанные с инновациями, инвестициями и внешнеэкономической деятельностью, а также создать дополнительные стимулы к такой активности.

Кроме того, политика не может быть одинаковой в отношении больших, средних и малых предприятий, а также в отношении лидеров и аутсайдеров. Политика по отношению к лидерам рынка

должна быть ориентирована на увеличение этой группы предприятий и повышение их конкурентных преимуществ за счет снятия административных барьеров и создания стимулов для инновационной, инвестиционной и внешнеэкономической активности. Так, для решения проблемы недостаточных инвестиций предлагается упрощение существующих механизмов и увеличение прозрачности предоставленных льгот, а также необходимость дополнительных стимулов для инвестиций (включая налоговые льготы).

В отличие от лидеров, у фирм «второго эшелона» меньше ресурсов, поэтому они нуждаются в большей поддержке, чем лидеры рынка. Для повышения эффективности расходования средств лучше ориентироваться на коллективные механизмы оказания государственной поддержки. Ее целевая аудитория – преимущественно малые и средние предприятия.

Во всех случаях полезно опираться на инициативу самого бизнеса. Один из ожидаемых результатов такой деятельности – предоставление шанса на создание конкурентных преимуществ предприятиям, для которых риски инновационной и внешнеэкономической деятельности пока оказываются чрезмерными.

Под инновациями здесь подразумеваются любые новые знания и навыки, позволяющие повысить эффективность бизнеса. В результате вытекает необходимость активной государственной поддержки экспорта на рынки стран дальнего зарубежья с ориентацией, прежде всего, на средние фирмы.

Требуется расширение спектра форм такой поддержки и изменение механизмов ее предоставления. Проблему высоких издержек выхода на внешние рынки можно решить с помощью различных механизмов, среди которых: софинансирование (государство + бизнес), упрощение процедур предоставления экспортных гарантий и возврата НДС, информационная поддержка, помощь в создании коллективных брендов.

Аутсайдеры же не только сами неэффективны. Они занимают место и ресурсы, которые могли бы использовать другие игроки, фактически не оставляют свободного пространства для появления и развития новых, более конкурентоспособных бизнесов.

С другой стороны, такие предприятия часто выполняют важные социальные функции (единственный хлебозавод в городе или один из немногих работодателей), а реальной альтернативы им пока нет.

Разрушить квазимонопольные позиции аутсайдеров, создать у них стимулы к развитию можно через расширение возможностей входа на региональные рынки новых фирм. Для этого требуются меры по стимулированию предпринимательства, включая создание новых бизнесов и смещение акцентов в поддержке предпринимательства в пользу выращивания эффективного среднего бизнеса. Также необходимо стимулирование легального перерастания малого бизнеса в средний, немаловажной является поддержка собственно среднего бизнеса [7].

Существует три базовые конкурентные стратегии, применение которых определяется возможностями предприятий к действиям конкурентов, а именно: дифференциация, наименьшие совокупные затраты, сосредоточение. Однако существует еще множество признаков классификации стратегий в маркетинге в зависимости от положения фирмы на рынке, его состояния и т.д.

Для оценки конкурентоспособности существует система критериев, на основе которых разрабатываются показатели, которые позволяют объективно оценить конкурентоспособность предприятия. Наиболее распространенными их них являются анализ внутренних ресурсов, ближнего и дальнего окружения организации, установление стратегических сильных и слабых сторон, проблем, ограничений, выявление возможностей, угроз, тенденций и стратегической неопределенности.

Проблема повышения конкурентоспособности отечественных предприятий является в данный момент одной из самых актуальных. Должны применить меры как государство и регионы, так и бизнес, российские предприятия могли использовать современное оборудование, использовать достижения научно-технического прогресса, перенимать опыт западных компаний, и соответственно выходить на мировые рынки.

Вместе с тем необходимо также развивать рыночную инфраструктуру на потребительском и товарном рынках, устранять многочисленных посредников и монополистические объединения.

Устойчивое повышение конкурентоспособности отечественных предприятий возможно только при долгосрочном и непрерывном развитии всех детерминантов конкурентоспособности. Это обуславливает необходимость разработки четкого инструментария оценки и повышения конкурентоспособности товаров и услуг, основанного на взаимосвязи общеизвестных экономических законов и законов менеджмента, статистики, психологии, социологии и других наук.

Выводы. Таким образом, для обеспечения конкурентоспособности используется все многообразие стратегических и тактических приемов управления организацией. Обеспечение конкурентоспособности – это, прежде всего философия работы в условиях рынка. Исходя из теоретических предпосылок, можно сделать вывод, что на конкурентоспособность предприятия оказывают влияние следующие факторы: наличие персонала, маркетинговая политика, информационная поддержка, имидж и обслуживание.

Литература

1. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. Учебно-практическое пособие. М.: Ассоциация авторов и издателей, 2015. – 211 с.
2. Портер М. Конкуренция. – М.: Вильямс, 2005. – 608 с.
3. Шувалов А.И. Некоторые аспекты оценки конкурентоспособности изделий. Обновление продукции и конкурентоспособность. М: Знание, 2014.
4. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. Учебник, 2-е изд. М: Эксмо, 2005. –544 с.

Бірлік М.С., *магистрант 2 г.о.*
ОП 6В04103 «Экономика»
Научный руководитель:
Ph.D, к.э.н., профессор ***Укубасова Г.С.***
«Esil University», г.Астана

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. *Данная статья посвящена особенностям современного стратегического анализа деятельности хозяйственного предприятия. В статье раскрываются основные формы стратегического анализа посредством применения SWOT- и PEST-анализов, их содержание.*

Малым и средним компаниям свойственно недооценивать влияние общерыночной конъюнктуры на результаты бизнеса. При этом негативная рыночная среда, отсутствие экономического роста, политические и социальные барьеры могут свести на нет рентабельность инвестиционного проекта. В таких случаях PEST-анализ позволяет избежать больших потерь и отказаться от слишком рискованных инициатив [1].

PEST-анализ — это маркетинговый инструмент для долгосрочного планирования в бизнесе, который позволяет учесть влияние факторов окружающей среды. Прогнозирование последствий такого влияния помогает принимать обоснованные решения и минимизировать ошибки.

Методику используют, чтобы изучить потенциальный рынок при выводе нового продукта, для оценки основных тенденций, а также для выявления рисков и возможностей [2].

Автор анализа — профессор Гарвардского университета Фрэнсис Агилар. Ещё в 1967 году он придумал инструмент сканирования макросреды и назвал его PEST, аббревиатура, которого образуют четыре английских слова:

P — Politics (политика);
E — Economics (экономика);
S — Socio-culture (социум-культура);
T — Technology (технологии).

Основная причина, для чего используется данная методика, — объективная оценка возможностей предприятия и перспектив его развития. Небольшой стартап может себе позволить интуитивные решения, обусловленные личным представлением об окружающей обстановке. А вот для среднего и крупного бизнеса отсутствие чёткого понимания внешней ситуации может обернуться провалом.

Для анализа внешнего окружения компании мы также применили PEST-анализ, основанный на группировке внешних воздействий на компанию и их последующем анализе, позволяющем оценить макросистему в отрасль и стране (табл.1).

Таблица 1

PEST-анализ предприятия*

Политические факторы: - повышенное внимание со стороны налоговых органов; - ужесточение контроля за ценовой политикой предприятия;	Экономические факторы: - рост темпов инфляции (из-за мирового финансового кризиса); - снижение потребления населения; - нестабильность курсов валют;

- влияние антимонопольных органов; - оптимизация законодательной базы.	- появление новых сильных конкурентов;
Социальные факторы: - рост численности специалистов с высшим образованием; - положительная демографическая ситуация в Казахстане; Снижение уровня безработицы.	Технологические факторы: - появление технических средств влияет на оптимизацию персонала; - увеличение количества продукции при помощи новых совершенных технологий; - совершенствование технологий.

**Разработано автором*

Правительство Республики Казахстан принимает ряд мер по снижению уровня инфляции в стране в целом. Однако, в условиях нестабильности на мировом рынке стабилизировать темп инфляции до сих пор не удается. Этот фактор действует отрицательно, что проявляется в увеличении издержек, повышении цен на продукцию. Также негативным фактором является нестабильность курсов валют. Курс валют для предприятия играет немаловажную роль, так как ТОО «МАРТ» сотрудничает с российскими и зарубежными поставщиками, и изменение цен вызывает дополнительные издержки.

В настоящее время в Казахстане наблюдается рост численности специалистов с высшим образованием менеджеров, экономистов, рекламных агентов, специалистов по маркетингу, бухгалтеров и пр., что способствует развитию предприятия.

В связи с тем, что применение современной техники и технологии способствует снижению издержек руководство ТОО «МАРТ» уделяет данному вопросу должное внимание.

Анализируя поставщиков ТОО «МАРТ», необходимо отметить, что поставщиками предприятия являются крупнейшие дилерские компании по Казахстану и СНГ, производители и прочие компании, условия работы с которыми постоянно совершенствуются.

Одним из основных методов анализа внутренней и внешней среды предприятия является SWOT – анализ, с помощью которого проводится сопоставление преимуществ и недостатков, возможностей и угроз предприятия [3].

Если PEST-анализ изучает рынок; SWOT-анализ изучает положение бизнес-единицы на рынке относительно конкурентов, концепцию продукции или идею.

Методология SWOT предполагает сначала выявление сильных и слабых сторон, а также угроз и возможностей, и после этого установление цепочек связей между ними.

Таблица 2

SWOT-анализ ТОО «МАРТ»

Сильные стороны	Слабые стороны
- современное оборудование - специалисты высокого уровня	- высокий уровень текучести кадров - высокие цены
Возможности	Угрозы
- оптимизация законодательной базы, регулирующей предпринимательскую деятельность - увеличение количества продукции - новые проекты сопутствующих товаров	- рост темпов инфляции как следствие мирового финансового кризиса - высокий уровень конкуренции - нестабильность курсов валют - рост цен на сырье

**Разработано автором*

При выборе наиболее слабых мест предприятия представляется целесообразным направить максимум усилий на приведение их в соответствие с современными требованиями [4].

Реализация данных мероприятий сможет способствовать повышению эффективности функционирования предприятия на перспективу.

Таким образом, появляется возможность сфокусировать силы и резервы предприятия на решении наиболее насущных проблем.

На основании данных таблицы 3, определим наиболее существенные проблемы ТОО «МАРТ». Определив наиболее существенные из выявленных проблем, представим их количественную оценку для определения первоочередных задач руководства предприятия.

Также представляется целесообразным разработать мероприятий по решению данных проблем.

Таблица 3

Количественная оценка проблем ТОО «МАРТ»

Проблема	Оценка
Открытие интернет-магазина растительного масла	10
Повышение качества выпускаемой продукции	9
Повышение репутации надежного партнера	8
Замена устаревшего оборудования	8
Разработка политики материального и морального стимулирования	7
Разработка системы продвижения по службе и возможностей карьерного роста	6
Приобретение новейшего оборудования, ранее не использовавшегося	6
Строгая последовательность технологических процессов	5
Повышение уровня конкурентоспособности предприятия за счет открытия новых проектов сопутствующих товаров	3

**Разработано автором*

Выводы. Таким образом, для обеспечения конкурентоспособности предприятия, приоритетным направлением является предоставление более комплексного обслуживания покупателей за счет открытия новых направлений бизнеса, что в свою очередь сможет способствовать росту прибыли. Решением данной проблемы может стать, например, открытие интернет-магазина растительного масла. Это позволит покупателям, не выходя из дома, заказать товар через интернет, существенно облегчая себе задачу, и тем самым предприятие получит прибыль на таких интернет-покупателях.

Литература

1. Портер М. Конкуренция. – М.: Вильямс, 2005. – 608 с.

2. Бойченко П.А., Ву Хоанг Шон. Особенности применения SWOT и PEST-анализов деятельности хозяйственного предприятия // Межвузовский сборник научных трудов и результатов совместных научно-исследовательских проектов. – М.: Аудитор, 2018. – С.52-56.

3. Шувалов А.И. Некоторые аспекты оценки конкурентоспособности изделий. Обновление продукции и конкурентоспособность. М: Знание, 2014.

4. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. Учебник, 2-е изд. М: Эксмо, 2005. –544 с.

Кошжан З.Е.,
магистрант 1 курса ОП «Государственное местное управление»
Научный руководитель: ***Есымханова З.К****., к.э.н., ассоц. профессор,*
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ЗАЩИЩЕННОСТИ ТЕРРИТОРИЙ РК

Аннотация . В статье рассмотрены некоторые вопросы негативного влияния Аральского кризиса на генофонд и экосистему Приаралья и проблемы экологии РК. Отмечено, должны быть определены зоны сохранения акватории Арала с повышенным содержанием солей и сделан прогноз его солевого и водного баланса, уровней воды, характеристики окружающей море территории и разработаны предложения с мерами по предотвращению загрязнения окружающей природной среды региона.

В результате этого разносторонняя многовековая деятельность человека наложила глубокие следы на современный почвенный и растительный покров, воздушную и питьевую (водную) среду, животный мир. Человек истощает природные ресурсы и ставит под угрозу продукцию тех элементов, которые можно было бы возобновить.

Национальные экологические проблемы Зонами экологического бедствия в РК по-прежнему являются Аральский и Семипалатинский регионы, где произошли разрушения естественных экологических систем, деградация флоры и фауны и вследствие неблагоприятной экологической обстановки нанесен существенный вред здоровью населения. В настоящее время в регионах, прилегающих к бывшему Семипалатинскому полигону (85 населенных пунктов с численностью населения почти 72 тыс. человек), отмечается высокий уровень онкологической заболеваемости и смертности населения, болезней системы кровообращения, пороков развития среди новорожденных и эффектов преждевременного старения. В зоне экологического бедствия Приаралья (178 населенных пунктов с населением 186 тыс. человек) наблюдается высокий уровень желудочно- кишечных заболеваний и анемии, особенно среди женщин и детей, детской смертности и врожденной патологии.

В настоящее время реализуется первый этап проекта Регулирование русла реки Сырдарьи и сохранение северной части Аральского моря. Финансирование осуществляется за счет средств займа Всемирного Банка (64.5 млн. долларов США) и из бюджета РК в сумме 21,29 млн. долларов США. Зона проекта охватывает территорию бассейна реки Сырдарьи от Шардаринского водохранилища до Аральского моря. Важным событием стало перекрытие 7 августа перешейка Аральского моря плотиной, которая строится с участием российских предприятий и специалистов. Плотина длиной около 13 километров поднимет уровень воды на четыре метра, и вода зальет обнажившееся морское дно.

На первом этапе предполагается накопить 11 кубокилометров воды благодаря тому, что последние годы характеризуются высоким уровнем зимнего притока влаги. На втором этапе с дальнейшим укреплением и подъемом плотины надеемся восстановить Малый Арал в прежних берегах. Строительство плотины в северном Аральском море позволит при повышении уровня воды до отметки 42 м. покрыть водой 870 кв.км осушенного морского дна, увеличить объем воды в Малом Арале на 11,5 км3; снизить минерализацию воды с 23 до 17 гл. Соответственно увеличатся запасы местных видов рыб и будут созданы

благоприятные условия для разведения осетровых пород. Промышленный лов рыбы возрастет с 0,4 до 11,7 тыс. тонн. Благодаря реконструкции гидроузла Аклак пропускная способность сооружения будет увеличена с 60 до 400 м3с. Возрастет водоприток к дельте реки Сырдарья и в северное Аральское море, площадь обводненных озерных систем достигнет 6260 га, сенокосов - 7000 га. Примерно такие же результаты ожидаются с выполнением предусмотренных работ на гидроузле Айтек. К наиболее важным ожидаемым результатам реализации проекта в целом также следует отнести создание новых рабочих мест, улучшение социально- экономического положения населения Приаралья, улучшение режима работы Шардарьинской ГЭС, максимально возможное сокращение сброса воды в Арнасайское понижение.

Рассмотрение экологической проблем Казахстана на государственном уровне. «Стратегии-2030» Республики Казахстан «Улучшение питания, чистоты окружающей среды и экологии».

Вступая в новый век, Республика Казахстан, как и большинство государств, столкнулась с серьезнейшими проблемами в области окружающей среды, и ныне их решение возведено в ранг государственной политики. В «Стратегии-2050» Республики Казахстан «улучшение питания, чистоты окружающей среды и экологии» является одним из приоритетного направления.

Решение экологической проблем Казахстана. Экология Казахстана требует решения как глобальных экологических проблем, так и остальных проблем, которые нельзя запускать до катастрофических масштабов. Есть несколько способов решения. В первую очередь проблемы необходимо решать на государственном уровне: принимая законы, законодательные акты, направленные на охрану окружающей среды. Но к сожалению, не все проблемы можно решить только участием нашей страны. Для решения некоторых вопросов необходимо выйти на компромисс с соседними государствами и заручиться поддержкой всего мирового сообщества.

Решение экологической проблемы загрязнения воздуха в Казахстане. Во-первых, необходимо сократить промышленные выбросы с производств, установив современную систему очистки. Это позволит снизить уровень вредных веществ, выбрасываемых в атмосферу.

Во-вторых, необходимо снизить количество автомобилей, оснащенных двигателем внутреннего сгорания (ДВС). Также следует обязать граждан использовать качественные фильтры очистки выхлопных газов, чтобы в атмосферу выбрасывалось меньше веществ.

В-третьих, заменить автомобили с ДВС на электромобили, не наносящие вреда атмосфере. До 2025 года будут реализованы «дорожные карты» в 10 городах Казахстана, позволяющие изменить показатели загрязнения атмосферы с высокого уровня на средний. В течение следующих лет будут приняты меры по улучшению не только атмосферы, но и водных ресурсов.

Решение экологической проблемы состояния водных ресурсов Казахстана.

Забор воды для орошения сельскохозяйственных структур из рек осуществляется не только в Казахстане, но и в соседних государствах. Эти страны также возвращают свои отходы в воду, поэтому проблему с очистными сооружениями тоже нужно решать совместно. Кроме того, правительство и Казахстанцы должны объединиться для достижения желаемых результатов.

Во-первых, необходимо сократить использование количества воды, используемой для орошения. Для этого сельскохозяйственным структурам следует установить технологию капельного орошения и дождевальные установки. Кроме того, сократить потребление воды можно переходом на менее требовательные культуры.

Во-вторых, необходимо наладить сотрудничество с соседними странами для восстановления Аральского моря, озера Балхаш и Каспийского моря.

В-третьих, для того, чтобы восстановить экосистему необходимо рациональное использование имеющихся водных ресурсов. Министерство экологии Казахстана уже начало предпринимать активные действия. К 2025 году будет построено 8 водохранилищ для управления водными ресурсами. А с 2025 по 2030 года запланировано построить еще 31 новое водохранилище.

Таким образом, необходимы значительные усилия, чтобы прийти к новому качеству жизни, безопасному для человека, и уверенно думать о будущем наших детей и сохранении природной среды. В условиях экономической нестабильности, реорганизации управленческих структур, необходимы крупные инвестиции для решения насущных экологических проблем, особенно важных на первоначальном этапе реализации экологической стратегии. Таких средств в Казахстане сейчас недостаточно, поэтому для реализации экологической стратегии нужна финансовая и техническая поддержка стран и организаций-доноров на первом этапе работы.

Список используемой литературы:

1. Шиварева С.П., Смердов Б. А О моделировании уровней Аральского моря и его частей на перспективу. Гидрометеорология экология. 1996. №3. С. 95 115.

2. Шилкоманов И.А. Влияние хозяйственной деятельности на речной сток. Л.: Гидрометеоиздат, 1989. 334 с.

3. Апполов Б.А. Каспийская проблема и пути ее разрешения. Тр. Океанографической комиссии. М.; Изд-во АН СССР, 1959, г. 5. Васильев А. Кране М. «Арал: после катастрофы - геноцид Экос - 1991» №2
«Арал: кризис причины, масштабы, решения», Зеленый мир 1992 - №15 – 16
Мермухамедов П. «Трудно жить без Арала…». Дружба народов - 1990 - №1
«Трагедия Аральского моря» курьер ЮНЕСКО – 1994
4. Аральское море, 195 с.
5. Гидрометеорологические проблемы Приаралья. Под ред Г.Н. Чичасова. Л.: Гирометеоиздат, 1990, 277 с.
6. Кривошей М.И. Арал и Каспий; Прочны катастрофы. СПб., 1997. 130 с.
7. Кукса В.И. Южные море Аральское, Каспийское, Азовское и Черное в условиях антропогенного стресса. СПб.: Гирометеоиздат, 1994 319 с.

Еслям А., студент 1 курса ОП «Менеджмент»
Научный руководитель
Валиева С Н, доктор PhD, доцент

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА И ЛИДЕРЫ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ.

Аннотация.*Проанализирован стратегический менеджмент, исследованы международные стратегии, влияющие на мировой бизнес.*

Хотелось бы начать с того, что в условиях усиления конкуренции для каждого предприятия на первый план выходит задача сохранения и повышения конкурентоспособности, используя при этом эффективную стратегию развития. Стратегический менеджмент — это область науки и управленческой практики, возникшая в ответ на рост бизнеса. «Стратегия – это генеральная программа действий, выявляющая приоритеты проблем и ресурсы для достижения основной цели. Она формулирует главные цели и основные пути их достижения таким образом, что предприятие получает единое направление движения» [1]. Сегодня под стратегией понимают долгосрочные планы высшего руководства по достижению долгосрочных целей.

Международный бизнес сталкивается с рядом трудностей: различиями в культуре, проблемами с обменными курсами и валютными переводами, сложностями налогообложения и ценообразования, адаптацией продукции к требованиям иностранных потребителей, трудностями выбора оптимальной организационной структуры для ведения международного бизнеса, высокой политической

Проанализировав деятельность компаний на мировом рынке, мы можем выделить основные виды используемых международных стратегий. (таблица 1).

1. следование глобальной стратегии низких издержек, согласно которой компания ориентирована на низкозатратное производство на всех стратегически важных рынках мира (компании General Motors, Nokia);	4. передача права на использование собственных технологий фирмы, на производство или продажу своей продукции иностранным фирмам;
2. укрепление национального производства и экспорт продукции на зарубежные рынки с использованием собственных и других каналов сбыта (компании Hyundai Motor, ING Group);	5. следование многонациональной стратегии, которая разрабатывает отдельную стратегию для каждой страны, отвечающую вкусам потребителей и конкурентным условиям стран;
3. следуя стратегии глобальной дифференциации, при которой компания дифференцирует свой продукт по одним и тем же характеристикам в разных странах, чтобы создать свой постоянный имидж на мировом рынке.	6. фокусная стратегия, при которой фирма обслуживает одинаковые ниши на каждом стратегически важном национальном рынке; деятельность координируется на основе низкой

(компании Siemens, Nestle, Procter&Gamble, Unilever);	стоимости и дифференциации (Intesa Sanpaolo, Toshiba).

Таблица 1 - Основные виды международных стратегий
Источник: собственная разработка автора на основании данных [2].

Рассмотрим ряд специфических стратегических альтернатив, которые используются компаниями в международном контексте, представлены на рисунке 1.

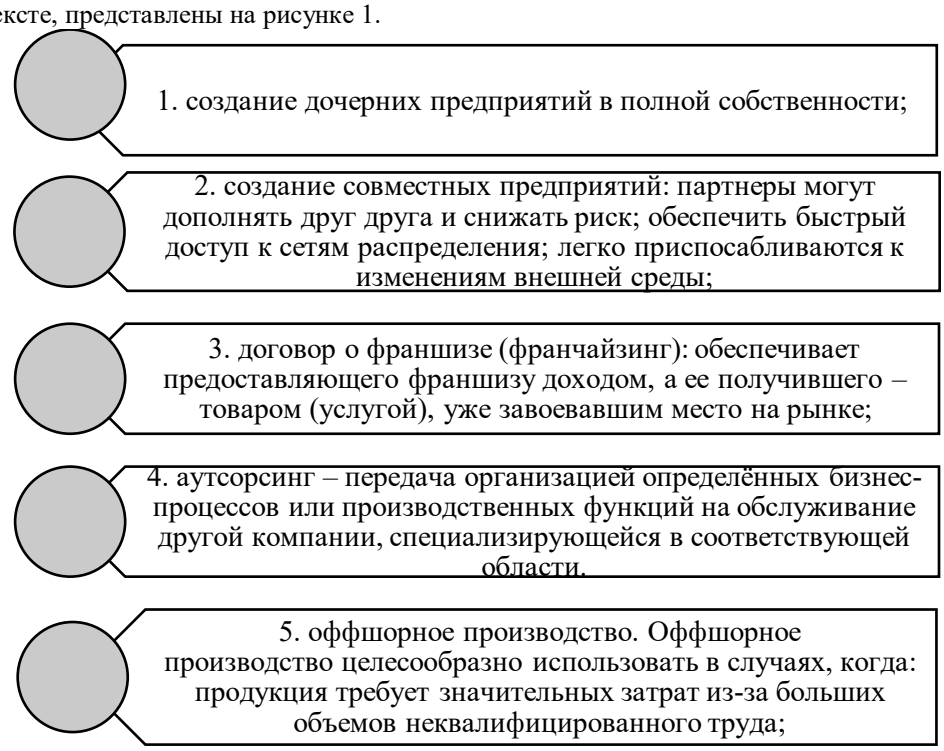


Рисунок 1 – Специфические стратегические альтернативы, используемые мировыми компаниями
Источник: собственная разработка автора на основании данных [3].

Проанализировав опыт зарубежных компаний, можно сделать вывод, что национальные компании, планирующие выход на зарубежные рынки, должны руководствоваться следующей стратегией поведения, представлены на рисунке 2.

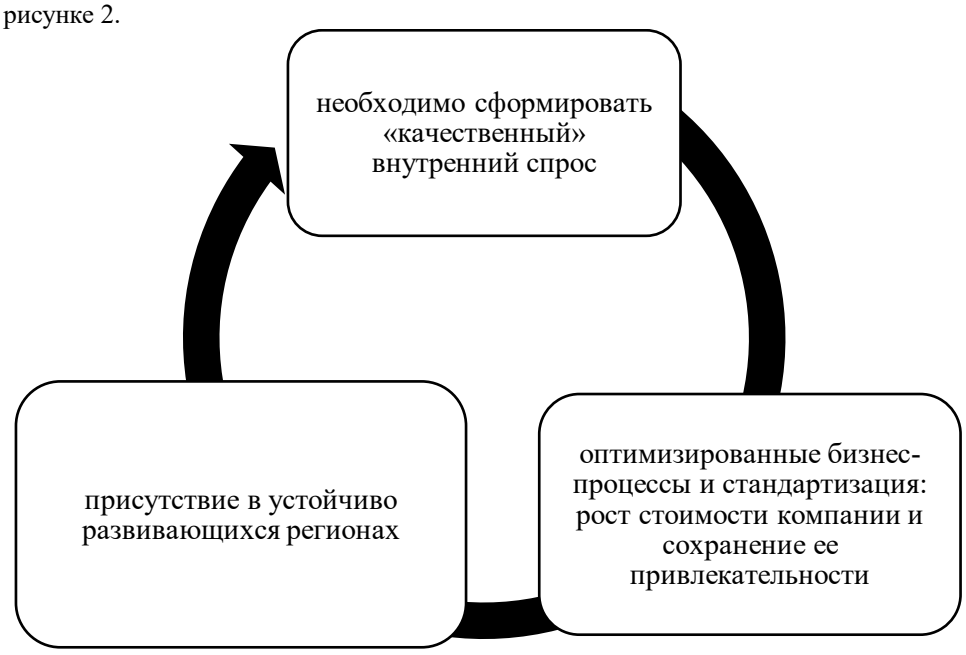


Рисунок 2 –Стратегия поведений
Источник: собственная разработка автора на основании данных [4].

Тенденции глобализации нашей электронной эры превращают мир в «глобальную деревню». Они делают все и всех доступными в любом месте и в любое время. Сформировавшийся в таких условиях потребительский стиль жизни увеличил экономическое пространство до колоссальных размеров. В то же время активно происходит процесс стирания границ между различными отраслями. Возьмем, к примеру, современные гаджеты рядового потребителя. Телефоны за столь короткий срок превратились в карманные компьютеры, способные заменить не только устройство связи, фотоаппарат, калькулятор, будильник или радиоприемник. Теперь с помощью современных приложений человек может забронировать отель в любой точке мира, распространять видео онлайн на всю аудиторию мирового сообщества, быть постоянно в курсе всех событий и новостей в мире. Сокращение жизненного цикла продуктов и услуг и хорошо организованные маркетинговые шаги вынуждают постоянно обновлять устройства, докупать к ним дополнительные аксессуары и покупать прочие «ненужные вещи». Для этого достаточно внушить мысль, что, будучи обладателем гаджета «последнего» поколения, вы быстро окажетесь «вне современных тенденций».

Несмотря на это, роль покупателя также возрастает и влияет на производителя. Теперь потребитель задает свои интересы, которые должен учитывать производитель, чтобы его товар был популярен. Например, производитель своего продукта может заявлять, что это «экологически чистый продукт», «без красителей и консервантов», «товар из вторичного сырья» и т. д. можно указать атрибуты. Такие атрибуты для современного покупателя встречаются нечасто. наличие этикетки может стать решающим фактором при выборе товара, и если потребители не будут удовлетворены, множество «сарафанных» отзывов в Интернете негативно скажется на репутации той или иной компании. Инновационные технологии и беспрецедентные объемы информации быстро меняют корпоративный климат. Инновационные знания становятся источником конкурентного преимущества в борьбе между государствами, людьми и компаниями. Растущая глобальная конкуренция из-за огромного современного рынка увеличивает предложение и заставляет компании пересматривать свой подход к основам организации и логике развития бизнеса.

Подводя итоги, следует отметить, что универсальной конкурентной стратегии не существует, успех может принести только стратегия, соответствующая условиям конкретной отрасли, научному потенциалу и капиталу, которыми обладает конкретная фирма. Стратегическое развитие компаний в современном мире многовариантно, однако оно, безусловно, направлено на успешное преодоление неопределенности бизнес-среды, максимальное снижение затрат за счет усиления конкуренции и роста стоимости инноваций, а также достижение операционной гибкости [5].

В современном мире основой эффективной конкурентной стратегии компании является наличие знаний и достоверной информации о структуре рынка. Компании сталкиваются со многими альтернативами, но в итоге выбирают наиболее эффективную и осуществимую стратегию развития, способную обеспечить им конкурентное преимущество в долгосрочной перспективе [6]. Международный бизнес работает в разных культурах, поэтому одни и те же формальные параметры открытия бизнеса могут давать разные результаты в разных культурных средах.

Обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод, что сегодня любое предприятие может развивать свой стратегический потенциал независимо от его организационно-правовой формы и других факторов. Эта мера позволит преодолеть разного рода циклические кризисные моменты, создаст предпосылки для экономического роста и развития корпоративного духа. Ключевым фактором станет создание конкурентных преимуществ на рынке.

В заключение статьи хотелось бы отметить, что стратегический потенциал является своего рода «измерителем», способным сопоставить пригодность и соответствие используемых ресурсов, имеющихся ключевых, базовых компетенций организации, что позволит достичь значительных финансовых и экономический рост. К фундаментальным компонентам на практике относятся ресурсная база и материально-техническое оснащение, человеческий капитал и его навыки и способности, а также совокупность нематериальных активов организации, воплощенных в достижениях науки и техники. . Компетенции в этом случае будут своеобразной надстройкой над этими аспектами, то есть будут воплощать в себе средства и возможности взаимосвязи этих критериев, их влияние друг на друга и значимость для производственного процесса или маркетинговой деятельности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Басовский Л.Е. Стратегический менеджмент: Учебное пособие, 2018.

2. Абрамов, В. С. Стратегический менеджмент в 2 ч. Часть 1. Сущность и содержание : учебник и практикум для вузов / В. С. Абрамов, С. В. Абрамов ; под редакцией В. С. Абрамова. – Москва : Издательство Юрайт, 2021.
3. Акмаева, Р.И. Стратегический менеджмент : учебное пособие / Р.И. Акмаева – Москва: Русайнс, 2020.
4. В. Чан Ким, Рене Моборн. Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков : [рус.]. Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2019.
5. Джуха, В.М. Стратегический менеджмент : учебное пособие / В.М. Джуха, Н.П. Жуковская, А.Н. Кокин, И.С. Штапова – КноРус, 2019.
6. Малюк, В. И. Стратегический менеджмент. Организация стратегического развития : учебник и практикум для вузов / В. И. Малюк. – Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 361 с.

Мусин А.Р.,
магистрант 1 курса ОП «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Есымханова З.К****., к.э.н., ассоц. профессор,*
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ СТРАТЕГИИ

Аннотация. В данной статье рассмотрены основные факторы, влияющие на формирование корпоративной стратегии и их роль при реализации корпоративного управления ведущих компаний Казахстана. Цель исследования проведение оценки основных факторов, влияющие на формирование корпоративной стратегии на основе выявление основных видов и показателей в системе корпоративного управления. При проведении исследования были использованы методы логического, сравнительного и экономического анализа. В результате проведенного исследования выявлены основные факторы, влияющие на формирование корпоративной стратегии и сделаны выводы, позволяющие обосновать рекомендации по дальнейшему совершенствованию уровней корпоративного управления.

Корпоративная (портфельная) стратегия – это стратегия, которая описывает общее направление роста предприятия, развития его производственно - сбытовой деятельности. Она показывает, как управлять различными видами бизнеса, чтобы сбалансировать портфель товаров и услуг. Стратегические решения этого уровня наиболее сложны, так как касаются предприятия в целом. Именно на этом уровне определяется и согласовывается продуктовая стратегия предприятия. В зависимости от портфеля корпорации план помогает выбрать бизнес-направления, в которые выгоднее вкладывать время и инвестиции, разработать индивидуальные бизнес-планы и понять, как на них влияет корпорация [1].

На рисунке 1 наглядно представлены основные задачи корпоративной стратегии [2].

Рис. 1 - Основные задачи корпоративной стратегии [2]

Корпоративная стратегия создается руководителями высшего звена - топ-менеджерами. При этом они несут основную ответственность за анализ сообщений и рекомендаций, поступающих от руководителей более низкого звена менеджмента [2, 3].

На таблице 1 представлены основные элементы корпоративной стратегии [3].

Таблица 1 – Основные элементы корпоративной стратегии [3]

Элементы корпоративной стратегии. Корпоративная стратегия представляет собой комплекс мер, который обозначает вектор развития компании и сферы ее деятельности. Она состоит из следующих элементов:	
Наименование	**Определение**
Операционная стратегия	План деятельности ключевых структурных единиц — производственных мощностей, отделов компании, торговых представителей и посредников.
Бизнес - стратегия	Рассматривает все направления деятельности фирмы в отдельности. Направлена на повышение эффективности каждого бизнес - процесса.
Функциональная стратегия	План взаимодействия всех структур и направлений деятельности, как единого целого

Рассмотрим основные виды корпоративной стратегии:

1) Стратегия диверсификации. Цель диверсификации - выбрать новые отрасли для корпорации. С помощью аналитики выбирают перспективные направления, которые оптимизируют процессы, сокращают риски, издержки и открывают доступ к новому сегменту рынка. Связанная диверсификация. Здесь подразумевается расширение в схожей отрасли. Соответствие может быть в поставках - имеют схожие потребности в ресурсах; производстве - один и тот же ресурс используют для разных продуктов; исследованиях - имеют общие знания и технологии; маркетинге - используют одинаковые ресурсы для узнаваемости и лояльности.

2) Несвязанная диверсификация. При несвязанной диверсификации бизнес - единицы в корпорациях имеют разные направления. Такое происходит, когда родительская компания планирует перейти в новую для себя область рынка, для чего покупает готовый бизнес, который не приносит особой прибыли, но имеет потенциал. После покупки перестраивают внутренние процессы дочерней компании, устанавливают новые порядки и ценности.

3) Стратегия интеграции. Для снижения зависимости от внешней среды используют стратегию интеграции. Конечная цель интеграции - вовлечь компанию в как можно больше процессов с максимальной выгодой, расшириться через добавление новых структур. Интеграция направлена на горизонтальный или вертикальный охват.

4) Стратегия горизонтальной интеграции. При горизонтальной интеграции компания объединяется с конкурентами, чтобы на определенном этапе задействовать общие ресурсы ради взаимовыгоды (например, использовать один логистический маршрут). Также горизонтальную интеграцию применяют, чтобы выйти на новые рынки, расширить ассортимент и получить быстрый доступ к новым технологиям и ресурсам.

5) Стратегия вертикальной интеграции. В вертикальной интеграции компания стремится участвовать в каждом звене отраслевой цепочки, для чего открывает свои подразделения на разных этапах производства. Вертикальная интеграция осуществляется двумя способами: корпорация создает подразделение в новом звене отрасли с нуля или поглощает уже задействованную в нужной сфере компанию [4].

Факторы корпоративной стратегии. Этих факторов очень много. Простая модель первичных факторов, которые должны учитываться и по существу определять стратегию. Взаимодействие этих факторов обычно комплексное и имеет специфические отличия для отрасли и компании. На разработку корпоративной стратегии влияют внешние и внутренние факторы. Как правило, стратегия не обеспечивает

успеха, если не проведена граница между внутренней и внешней ситуацией, не обеспечено приобретение существенных конкурентных преимуществ и не улучшена деятельность компании.

Внешние факторы - все, что не зависит от компании (рисунок 2).

Рис. 2 - Основные внешние факторы корпоративной стратегии [4]

Внутренние факторы напрямую зависят от деятельности корпорации. Первичными внутренними факторами, воздействующими на стратегию компании, являются: сильные и слабые стороны ее деятельности, компетентность менеджмента, его персональные амбиции, философия и этика компании, культура фирмы и курсовая стоимость акций. На основе факторов корпоративной стратегии делают вывод и выбирают подходящую альтернативу [5].

План разработки корпоративной стратегии. Перед тем, как составлять корпоративную стратегию, нужно подготовить краткий бизнес - план для каждой единицы. После формирования портфелей, принципов и структуры необходимо доработать бизнес - планы. И уже на их основе следует разрабатывать финальную версию корпоративной стратегии. Формулировка корпоративной стратегии. Сделав выбор между предложенными альтернативами, разрабатывают план достижения целей с учетом видения компании [4].

Правильно составленная корпоративная стратегия - первый шаг на пути к успеху. При ее разработке важно помнить о целях, учитывать особенности каждого направления многоотраслевой компании. Стратегия должна определить, как организация может опередить конкурентов, то есть как действовать оперативнее, масштабнее и мудрее их. Выработка правильной и грамотной корпоративной стратегии и ее претворение в жизнь поможет многим отечественным компаниям успешно участвовать в конкурентной борьбе не только на внутреннем рынке, а также выходя на зарубежные рынки с прицелом быстрого их покорения.

Список используемой литературы:

1. Родионова В. Н., Федоркова Н. В. Стратегический менеджмент: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2007.
2. Корпоративная стратегия: https://sendpulse.kz/support/glossary/corporate-strategy (дата обращения: 28.03.2023).
3. Корпоративная стратегия: https://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_k/korporativnaya_strategiya/ (дата обращения: 28.03.2023).
4. Корпоративная стратегия: https://www.calltouch.ru/blog/glossary/korporati vnaya-strategiya/ (дата обращения: 28.03.2023).
5. Факторы определяющие корпоративную стратегию: http://www.aup.ru/b ooks/m24/4.htm (дата обращения: 28.03.2023).

Зайдуллина А.А.,
студент 1 курса специальности «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Валиева С.Н****., д.э.н., и.о. доцента,*
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. Данная статья посвящена вопросам необходимости адаптации к меняющимся временам и разработки новых подходов в управлении, отвечающих современным реалиям. Традиционных теорий и концепций менеджмента может быть недостаточно для решения сложных и динамичных проблем, с которыми сталкиваются менеджеры в современную эпоху, поскольку старые теории и концепции были разработаны без учета нынешних условий.

Начиная с XIX века, характеризующаяся динамикой изменений бизнес-среда, оказала значительное влияние на научное мышление в области управления. Современные теории и концепции управления были разработаны в 1950-х годах в ответ на требования новой деловой среды. Эти теории и концепции имеют потенциал для применения и важны даже в настоящее время, но существуют существенные отличия между деловой средой 1950-х годов и современной средой, которая включает глобализацию, интернационализацию, виртуальную экономику и умные города. Эти изменения в среде требуют от менеджмента и менеджеров изменения и адаптации традиционных теорий в бизнесе и менеджменте.

С первых теорий управления, которые сфокусировались на проблемах организации в целом и мотивации персонала, до современных теорий, которые акцентируют внимание на значимости качества в каждом аспекте бизнеса, мы пришли к настоящему моменту в истории. Существует вопрос: будут ли эти теории работать в настоящей среде? Технологии быстро развиваются, и мы являемся свидетелями быстрых изменений вокруг нас, в которые мы все вовлечены. Большинство согласится, что "глобализация" играет ключевую роль в формировании современного мира. Это безусловно правда, но глобализация также имеет значительное влияние на развитие современного мира. Руководители и компании находятся в центре этих изменений и подвергаются воздействию внешних факторов. Поэтому главный вопрос состоит в том, нужны ли новые теории управления для среды 21 века?

Характеристики современного мира существенно отличаются от тех, которые были актуальны в период зарождения традиционных и современных теорий управления. Эта динамичная и постоянно меняющаяся среда сильно влияет на бизнес и управление в целом. Менеджеры сталкиваются с новыми технологиями и инновационными методами ведения бизнеса, что приводит к изменению их роли в управлении компанией.

Характеристики современных условий

Современный мир отличается от мира 1950-х годов, когда были созданы первые современные теории управления. Гибкость и творчество стали необходимыми для достижения успеха в бизнесе в настоящее время. Развитие цифровизации, информационных технологий и новой экономики создает угрозу для компаний, так как они могут быть полностью вытеснены или затруднено их развитие.

Глобализация связала страны со всех континентов и создала новую форму массовой культуры с новыми ценностями, которые могут противоречить традиционным ценностям.

Вместе с глобализацией возникли новые вызовы, такие как интернационализация и регионализация. Регионализация включает создание новых уровней управления, которые могут иметь различные обязанности и полномочия. Современные страны также сталкиваются с вызовами, связанными с интернационализацией и регионализацией. Новые международные и региональные союзы создаются для оказания давления на правительства государств и установления связей между людьми во всем мире. Интернационализация, в свою очередь, относится к процессу пересечения границы страны с особым интересом, который может быть связан с выходом иностранных компаний на внутренний рынок и наоборот.

Информационные технологии значительно облегчили работу руководства, улучшили общение с сотрудниками и помогли полностью организовать бизнес-процессы в компании. Это привело к созданию концепции умного города, который эффективно удовлетворяет потребности граждан, соответствуя стандартам устойчивости, и который необходимо управлять через экономику, правительство, инфраструктуру, сообщество, природную среду, организацию, политику и технологии.

Виртуальные организации - это группы людей, объединенные для достижения общей цели, которые могут существовать в различных сетях и местоположениях.

Информационная доступность трансформировала экономику и создала новую виртуальную тенденцию - тенденцию виртуальной экономики. Развитие виртуальной экономики непредсказуемо и управляется потребителем, а жизненные циклы продуктов и технологий короткие.

Ключевые изменения

Развитие глобализации и информационных технологий привело к появлению новой экономической среды, требующей новой, приспособленной к современным условиям бизнеса экономики.

Новая экономика нацелена на постоянный и долгосрочный рост, так как доступность информации через интернет и другие технологии предоставляет возможность постоянного самообразования. Эти изменения повлияли на определение термина «работник» добавив новые характеристики, как например развитие личной карьеры, непрерывное образование, нестабильность занятости, множественные навыки, командная работа, умение преодолевать отчуждение и стресс и т.д.

Создание социально ответственных компаний приводит к появлению новых ценностей, таких как устойчивость жизни и забота о сотрудниках. Концепция трех балансов означает, что успешность бизнеса должна измеряться через его вклад в экономический рост, экологическое качество и социальный капитал. Новые ценности и изменения в окружающей среде требуют разработки новых бизнес-моделей, которые должны быть основаны на заботе о сотрудниках и корпоративной социальной ответственности. Менеджеры несут ответственность за разработку и организацию новых функций в компании, чтобы достичь успеха и улучшений.

Традиционные и современные теории управления в XXI веке

Глобализация, которая раскрыла рынки и обеспечила свободный доступ к капиталу и трудовым ресурсам, создала не только проблемы, но и возможности для классического менеджмента. С появлением виртуальных организаций, компании перестали быть традиционными системами с четкими границами и структурами. Вместо этого, часто отсутствуют формальные структуры, и руководители уже не играют главную роль в управлении бизнесом.

Изначальная теория систем уже не отражает современный мир. Ориентация на компанию как на систему не имеет сильного влияния на современные компании, в которых человек рассматривается как индивидуальность, а не как часть системы. Ситуационный подход, который учитывает непредвиденные обстоятельства, оказывается более релевантным в современном бизнесе. Компании часто сталкиваются с непредсказуемыми изменениями и необходимо анализировать каждую ситуацию индивидуально.

Подход к качеству и превосходству все еще важен для современных компаний, но он уже не является революционным или инновационным. Компании понимают, что постоянное улучшение и контроль качества продуктов и услуг является ключом к конкуренции на рынке.

Роли и требования к менеджерам в XXI веке

В настоящее время менеджеры должны обладать широким кругом знаний и навыков, так как их роль в компаниях претерпела изменения в связи с глобализацией и распространением информационных технологий.

Главной компетенцией менеджеров является умение управлять всеми аспектами компании и распознавать потенциал сотрудников для их развития и создания инновационных бизнес-решений. Кроме того, менеджеры должны уметь эффективно управлять командой и обеспечивать ее успешную координацию.

Важно также уметь управлять изменениями и эффективно справляться со стрессом, который может возникать в деловой среде. Ключевым фактором успеха компании являются квалифицированные сотрудники, и менеджеры должны уметь распознавать их потенциал и развивать их способности.

Список используемой литературы:

1. А.И. Кузнецов, "Менеджмент персонала в условиях современного бизнеса", Москва, издательство "Проспект", 2020 г. – 288 с.

2. J. R. Schermerhorn Jr., "Management", John Wiley & Sons, 2021 г.

3. Д. М. Рикун, "Современные тенденции в управлении персоналом", Москва, издательство "Дело", 2020 г. – 35 с.

4. H. T. Wilson, "Human Resource Management in the Future", Routledge, 2021 г. – 89 с.

5. А.С. Новикова, "Новые подходы к управлению персоналом", Москва, издательство "Бизнес-книга", 2021 г. – 116 с.

6. J. C. Bratton, J. Gold, "Human Resource Management: Theory and Practice", Palgrave Macmillan, 2022 г. – 145 с.

7. Г.А. Шевцова, "Современные технологии управления персоналом", Москва, издательство "Экзамен", 2021 г. – 258 с.

Рыскулова З.Е.
магистрант 2 курса специальности «Менеджмент»
Научный руководитель: Валиева С.Н., доктор PhD, и.о. доцента
Учреждение «Esil University», г. Астана

THE ROLE OF THE INDIVIDUAL: TIME USE, TIME MANAGEMENT, TIME PERSPECTIVE

Annotation

This article reveals the essence of time management and substantiates the importance of using its tools for a successful existence and productive work in modern conditions. The main problems that prevent us from effectively using our own time were considered. The existing methods of time management were characterized and the features of their practical application were analyzed.

When you know how to manage your time effectively, you can unlock many benefits. These include:

- Greater productivity and efficiency.
- Less stress.
- A better professional reputation.
- Increased chances of advancement.
- More opportunities to achieve your life and career goals.

Overall, you start feeling more in control, with the confidence to choose how best to use your time.

And by feeling happier, more relaxd, and better able to think, you're in a great place to help others reach their targets, too.

When we talking about time use, two substantial lines of research can be contrasted: approaching time use objectively, i.e. through calculating daily time expenditure, and subjectively, i.e. relying on a person's own perception of their time use. Whilst the so-called objective time use research, such as time diary studies widely used in social sciences, provide multiple insights, other empirical examples demonstrate that the focus solely on objective time and its expenditure, rather than subjective time, gives an insufficient representation of a) objective outcomes of activities (e.g. achievement of a desired outcome); b) psychological states; c) the meaning people assign to the ways they spend their time; d) the relationship of time use with constructs such as well-being. Time affluence, or the feeling that one has enough time, is considered to be a significant predictor of happiness (SWB), possibly through allowing one to engage in the experiential activities that facilitate personal growth, relations with others and community involvement and through greater levels of mindfulness. On the other hand, time poverty can significantly reduce well-being levels, through problems such as cognitive overload and feelings of pressure, which can affect one's ability to be present in the moment or relate to others.

Research on time affluence shows that people with shorter work hours are more satisfied with life, engaged in more positive environmental behaviours, and have smaller ecological footprints. Subjective satisfaction with time use is emerging as one of the strongest predictors of well-being. For instance, subjective work-life balance (the feeling that the distribution of time investment into work and personal life than a person makes is right for him/her) is a much stronger predictor of well-being, compared to objective work-life balance (the exact ratio of the number of hours spent on work and leisure), and dissatisfaction with work-life balance does not always relate to the number of hours a person worke. Scientists analysed time use by men with spinal cord injury. Contrary to their own predictions, they discovered that the amount of time spent in any (even preferred) activity was not predictive of life satisfaction, but the satisfaction with time use (or satisfaction with the balance of time use) was strongly predictive of life satisfaction and other indices of well-being. They conclude that "objective characteristics of time use (i.e. minutes) matter far less than the conceptual intrinsic aspects of the time (meaningfulness, challenge, satisfaction) for the individual". Feeling in control of one's time is an important predictor of satisfaction with time use. The following factors appear to underlie satisfaction with time use: liking what one does and perceiving it as worthwhile, achieving a sense of balance, taking responsibility for one's time, achieving something on the daily basis, feeling in control of one's time and limited time anxiety.

The actual content of activities we fill our time with also matters to our satisfaction with time use. Self-determination theory postulates three basic psychological needs for autonomy, competence, and relatedness. Time spent doing activities that result in basic need satisfaction (these activities involve acting in line with our selves, learning and growing, or connecting to other people) is experienced as more positive and satisfying than time spent on activities that do not help to meet these needs or are directed at other needs, such as the need for self-esteem or money.

Time perspective is one of the most powerful influences affecting almost all aspects of human behaviour, such as delinquency, educational achievement, health, sleep and dreaming patterns, and choices of romantic partner, thus affecting our quality of life. Data suggest that individuals have tendencies to be either more past,

present or future-oriented. However, as there are problems associated with an excessive orientation towards any one perspective, a balanced time perspective has been proposed as the ideal mode of functioning. Individuals with a balanced time perspective have been shown to be happier on both hedonic and eudaimonic indicators, suggesting that learning to achieve a balanced time perspective may be one of the keys to unlocking personal happiness.

Polychronicity and monochronicity refer to personality styles of time use. Polychronic people are able to engage in many activities at the same time, whilst monochronic time use refers to coping with one task at a time. Monochronic people like to work from start to finish in a linear sequence: the first task is begun and completed before turning to another, which is then begun and completed. In polychronic time, however, one project goes on until there is an inclination or inspiration to turn to another, which may lead to an idea for another, then back to first, with intermittent and unpredictable pauses and re-assumptions of one task or another. In fact, polychronicity goes beyond what is popularly known as "multi-tasking", focusing on the completion of human transactions rather than keeping to schedules. For example, two polychronic individuals who are deep in conversation will typically choose to arrive late for their next appointment rather than cut into the flow of their discussion. Both would be insulted if their partner were to abruptly terminate the conversation before it came to a spontaneous conclusion. In the situation of multiple demands on time people may choose to adopt polychronic time use as an additional strategy for meeting them. Another dimension of temporal preferences is morningness — eveningness, which reflects individual differences in the preferences for situating one's activities during the daytime. Empirical studies tend to find higher well-being in morning-oriented individuals, although the exact causes of this association (physiological or social) are yet to be investigated. The notion of time management falls somewhere in-between the objective and subjective time use paradigms, as it tends to endorse the view of time that is concerned with its objectification and utilization, seeking to change one's actual established time use behaviours. Yet, differently from time diary research, most of time-management inventories take the form of attitude surveys, and thus rely on one's subjective evaluation of their time-related actions.

The term time management first appeared in literature in the early 1930s, and was primarily applied to those in middle and upper-management positions in private companies. Although time-management programmes are widespread and popular, the evaluation of them has been extremely limited and has rarely looked at the effects of such training on actual time-management behaviours. The only systematic review of time management literature to date has identified the total of 32 empirical studies on time management conducted between 1982 and 2004. The review demonstrates that although time management behaviours relate positively to perceived control of time, job satisfaction, and health, and negatively to stress, the relationship with work and academic performance is not clear. Time management training seems to enhance time management skills, but this does not automatically transfer to better accomplishment. The majority of studies utilised self-reports and few addressed the question of improvements in objective outcomes. Those that did have found that time management training has little or no effect on time management behaviours, job satisfaction or performance. These are astonishing findings, taking into account the financial and otherwise resources invested by companies into time management training. Perhaps, the failure of time management training to produce desired results may be attributed to basing it on the objective paradigm of time and thus focusing on the wrong thing – behaviour rather than psychology of time.

List of used literature:

1. Pentland, W., Harvey, A. S. & Walker, J. (1998). The relationships between time use and health and well-being in men with spinal cord injury. Journal of Occupational Science.

2. Macan, T.H. (1996). Time-management training: effects on time behaviors, attitudes, and job performance. Journal of Psychology.

3. Larsson, J. & Sanne, C. (2005). Self-help books on avoiding time shortage. Time and Society.

4. Lyubomirsky, S., Sheldon, K. M., & Schkade, D. (2005). Pursuing happiness: The architecture of sustainable change. Review of General Psychology.

5. Macan, T.H. (1994). Time management: Test of a process model. Journal of Applied Psychology.

6. Pentland, W., Harvey, A. S. & Walker, J. (1998). The relationships between time use and health and well-being in men with spinal cord injury. Journal of Occupational Science.

7. Randler, C. (2008). Morningness–eveningness and satisfaction with life. Social Indicators Research.

8. Reis, H. T., Sheldon, K. M., Gable, S. L., Roscoe, J., & Ryan, R. M. (2000). Daily well-being: The role of autonomy, competence, and relatedness. Personality and social psychology bulletin

9. Roberts, K. (2007). Work-life balance – the sources of the contemporary problem and the probable outcomes: A review and interpretation of the evidence. Employee Relations

10. Stolarski, M., Wiberg, B., Osin, E. (2015). Assessing temporal harmony: The issue of a balanced time perspective. In: M. Stolarski, W. van Beek, & N. Fieulaine (Eds.), Time Perspective Theory; Review, Research, and Application.

Рыскулова З.Е.
магистрант 2 курса специальности «Менеджмент»
Научный руководитель: Валиева С.Н., доктор PhD, и.о. доцента
Учреждение «Esil University», г. Астана

WORK AND LEISURE TIME: THE CHALLENGE OF FINDING A BALANCE

Annotation

This article reveals the essence of time and substantiates the importance of finding a balance between work and leisure for productive work in modern conditions. The main problems that hinder or help us effectively manage our time in work and in life were considered. Examples of the distribution of their time in different countries were presented and the features of their practical application were analyzed also.

Time is the most valuable thing in life. It has no beginning and no end. It can neither be created nor be destroyed. Time is the only dimension in which we all live our lives, and it affects everything that we do, from a flower's growing cycle to the destruction of empires. Time is an important and limited resource, and the way people utilise it has dramatic consequences for their well-being and performance. As Robinson and Godbey (1997) put it, 'Time has become the most precious commodity and the ultimate scarcity'. There are many things that we can do with our time: We can spend it on leisure activities, such as sleeping, watching TV, reading or going for a walk; on work or study; on raising a family; or on helping others. No matter what we choose to do, it is important that we manage our time and make the most of it.

We have a limited amount of time on this earth, and we need to spend it wisely if we want to accomplish our goals and dreams. Recurrent issues in world-wide time use surveys include the lack of leisure time, the demands of jobs that require more than full-time commitment, the guilt of parents about the quality and quantity of time spent with their children, and failed attempts to find a balance between family and work needs. In Britain, a 1995 poll of workers showed that over 70% wanted to work 40 hours or less per week, while only 40% did. 31% of full-time workers felt dissatisfied about the impact of their working hours on family and leisure. 48% of French people would like to be able to stop time, if only for a couple minutes a day, whilst when it comes to Parisians, they feel they would need four additional hours a day to complete what they have to do.

The aim of this paper is to review the most prominent areas of time use research, including work time and non-work time, subjective aspects of time use and time management, summarising major research findings and considering the implications of these findings for employment practices, coaching and training of personnel, as well as for individual employees themselves. Despite the proliferation of time management books, most empirical studies in this domain are studies of objective distribution of time of individuals across different types of activities, such as productive work, house work, commuting, personal care, sleep, different types of leisure that are investigated as predictors of a number of outcomes, including overall happiness or life satisfaction. In the majority of the countries surveyed, individuals who had a poor work-life balance and worked long hours had lower levels of well-being.

The International Labour Organization (ILO, 1919) has set working limits at 48 hours per week (eight hours per day) for manufacturing. Working beyond this limit is considered to be unhealthy, as longer hours are associated with stress and ill health. Individuals who are overworked (working more than eight hours) may be in danger of time deprivation. Huge disparities are common with regard to time, with U.S. citizens working on average 1900 hours per year, in contrast to 1400 hours for citizens in Norway and the Netherlands. The U.S. and Japan are top the list of countries famous for long work hours, as exemplified by the terms "workaholic" and "karoshi". In other countries, policymakers introduce caps on working time, in attempt to encourage job-sharing. For instance, in 2000, the French government introduced a 35 hours legal limit on the maximum working week (vs. 39), aiming to reduce unemployment, gender inequality and enhance work-life balance (Fagnani & Letablier, 2004). Research into the effects of the 35-hour week has produced mixed results (Askenazy, 2004; Fagnani & Letablier, 2004), including 2–3% loss of compensation for management and sales personnel, increase in leisure time and an overall perception of work-life balance, especially for women with young children, lower commute time, less fatigue, better quality of time, increased engagement/motivation of employees, and increase in productivity. Middle– and higher-income groups employees with more control over their work schedules were more likely to welcome this change. However, despite the government's claims of 350, 000 new jobs created as a result, the net effects on employment are uncertain (Estevao & Sa, 2006).

Although the majority of European nations already reduced annual work hours in response to popular demand (Hayden, 2003), survey findings reveal that 50 per cent of European Union workers would prefer to further

reduce their working week to 34 hours and would be happy to accept a corresponding reduction in their salary (Cote, Simms, & Franklin, 2010). The European Quality of Life Survey reveals a strong correlation between time use and subjective well-being, finding that people who had long work hours generally have low subjective well-being. However, the psychological impact of work hours is likely to vary depending on whether the number of hours worked is voluntarily chosen. Long commute to work is also universally associated with reduced well-being. The area of work-life balance, concerned with enabling working people to effectively manage the demands of work and home undoubtedly touches on time use. Clutterbuck (2003) defines work-life balance as: a) being aware of different sometimes conflicting demands; b) having the ability to make choices in the allocation of time and energy; c) knowing what values to apply to choices and d) making choices. The concept of work-life balance is widely used in policy, managerial and organisational discourse. Its proliferation resulted in the introduction of family-friendly policies and other work-life balance initiatives in the work place, such as: flexible and part-time working; extended leave and other time off arrangements; increasing levels of family support (partner benefits, childcare facilities); subsidising private healthcare, etc.

Better work-life balance may be achieved by means of alternative worktime arrangements, which may allow employees to use their time more efficiently. An example is provided by the state of Utah in the USA, where a mandatory four-day week for public sector workers was introduced in 2008 in order to save energy and cut carbon and costs, shifting the standard week from five 8-hour days to four 10-hour days, Monday to Thursday. At the end of the year, more than half employees said they were more productive under the new working regime, and three-quarters preferred the new arrangement. Reductions in absenteeism and overtime saved the state £4.1 million dollars. The four-day week also helped reduce carbon emissions and petrol consumption: miles travelled in stateowned vehicles dropped by 3 million, saving Utah $1.4 million over the first year. 82% of employees wanted the four-day week to continue when the year was up. Importantly, when considering the impact of the hours of work on well-being, we must take into account the more psychological factors of perceived work quality and work satisfaction. A satisfactory working environment is characterised by good social relations at work and carrying out work that is of interest. Between 1989 and 1997, world-wide levels of job satisfaction declined and then rose back to 1989 levels only by 2005. It appears therefore that job satisfaction does not fluctuate in line with GDP (that continued rising). Consistent with these findings, in 9 of 15 OECD countries, job satisfaction fell or was flat between 1997 and 2005. Low levels of job satisfaction may indicate that the work stops being a source of psychological need fulfilment and predict burnout in the longer term. Having time to spare is associated with paradoxical findings. Even though people are desperate for more free time, when they get it, they sometimes do not know what to do with it. Unemployment is generally associated with lower motivation, confidence, sense of control and self-respect.

Numerous studies have also found that job loss has a negative effect on life satisfaction, and even after reemployment life satisfaction does not return to pre job loss levels. These findings show that few unemployed people find their additional leisure time very satisfying. Leisure time (usually assumed to be superior to work time and associated with happiness. First of all, increases in free time have been found to be largely devoted to television viewing, even though it's rated relatively low in terms of pleasure and was found to be associated with boredom by some researchers, though not all. While nearly a third of all free time (in average three hours per day) is reported as being spent in front of the television, significantly less time is spent engaging in activities usually rated as the conducive to happiness, such as socialising and outside activities.

However, when people do engage in active leisure, it often becomes subject to the phenomenon of time deepening – cramming a larger number of activities into a shorter amount of time. Time deepening assumes that it is better to do as many activities as possible within a given amount of time, rather than following an "either-or" principle and engaging in one activity only. Time deepening is achieved by speeding up activities, choosing the activities that can be done quickly over those which take more time, doing more than one thing at once and deciding on leisure activities with regard to how much time is going to be spent. While time deepening may have some advantages in terms of accomplishment, it can result in feelings of fragmentation and time strain. So whilst free or leisure time is paramount to well-being, the way we use it matters much more than we think.

Policymakers and employers can facilitate individual employees in achieving a right work-life balance by creating social conditions that discourage overwork, while allowing individuals to achieve their work and life goals without sacrificing their leisure. However, social interventions and policy measures based on a "one size fits all" principle can only be effective to a limited extent.

So if people know the value of time, then it is beneficial for society and the individual. The value of time is often underestimated. People think that they have all the time in the world and so they can waste it. But, what people don't realize is that time is a precious commodity that, once wasted, can never be recovered. Time waits for no one, so whatever we want to do, we should do it now and not put it off for later so that we can enjoy it to the fullest. So our advice is that we should utilize your time as effectively as possible and feel content by finishing everything on time.

List of used literature:

1. Atchley, R. C. (2001). The influence of spiritual beliefs and practices on the relation between time and aging. In S. H. McFadden & R. C. Atchley (Eds.), Aging and the Meaning of Time, New York, NY: Springer Publishing Company.
2. Askenazy, P. (2004). Shorter work time, hours flexibility and labour force intensification. Eastern Economic Journal.
3. Bond, M. J., & Feather, N. T. (1988). Some correlates of structure and purpose in the use of time. Journal of Personality and Social Psychology.
4. Boniwell, I., Osin, E., Sircova, A. (2014). Introducing time perspective coaching: A new approach to improve time management and enhance well-being. International Journal of Evidence Based Coaching and Mentoring.
5. Boniwell, I., & Zimbardo, P. (2003).Time to find the right balance.The Psychologist.
6. Boniwell, I., & Zimbardo, P. (2004). Balancing time perspective in pursuit of optimal functioning. In P. A. Linley and S. Joseph (Eds.) Positive Psychology in Practice. New Jersey: John Wiley & Sons.
7. Benefits. In: R. J. Burke & C. L. Cooper (Eds.), The long work hours culture: Causes, consequences, and choices. Emerald Group Publishing.
8. Claessens, B. J. C. (2004). Perceived control of time: Time management and personal effectiveness at work. Unpublished PhD dissertation, Technisce Universiteit Eindhoven, Netherlands. Claessens, B.
9. J. C., van Eerde, W., Rutte, C. G., & Roe, R. A. (2007). A review of the time management literature, Personnel Review.
10. Elliot, M.K. (1997). Time, work and meaning. Unpublished PhD dissertation. Pacifica Graduate Institute, California.

Мусилимова Т.Б.
магистрант 1 курса ОП Менеджмент
Учреждения «ESIL UNIVERSITY»
Научный руководитель:
PhD **Валиева С.Н**.
г. Астана (Республика Казахстан)

ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ СОТРУДНИКОВ В КОМПАНИИ

Аннотация

В статье рассмотрена теоретические основы системы мотивации в компании, его методы, виды и инструменты. Изучены популярные теории мотивации, действующие на практике, выявлены их общие черты и отличительные особенности.

Для эффективной работы, выполнения им поставленных задач и повышения продуктивности сотрудника, компания использует систему мотивации, которая является ключевым направлением кадровой политики организации. Данная система направлена на улучшение трудоспособности сотрудника компании, а также привлечения квалифицированных специалистов и их удержания.

Журавлев П.В. под мотивацией персонала понимает систему методов, включающая в себя совокупность стимулов и направленная на повышение производительности его труда. [1]

Соломадина Т.О. утверждает, что мотивация представляет собой комплекс побудительных причин, нацеленных на увеличение трудоспособности и инициативности работников в исполнении собственных обязанностей [2].

Как известно на практике не существует какого-то единого способа мотивации персонала, вместе с тем работодатели для определения наиболее эффективного метода придерживаются следующих принципов:

-мотивирующая составляющая, позволяющая работнику чувствовать себя важным и нужным компании;

- наиболее действенными считаются единоразовые поощрения работников, т.к. к вознаграждениям на постоянной основе они быстро привыкают и считают их частью нормы;

-похвала наиболее эффективна чем наказания;

- стимулирование работников за небольшие, незначительные успехи, что повышает их самооценку и позволит ускорить достижение главной цели.

К формам мотивации персонала относятся:

- заработная плата;

- система льгот внутри предприятия: премирование, доплаты за стаж, оплата проезда до работы и обратно, страхование здоровья и т.д.;

-моральное поощрение подчиненных: благодарственные письма, грамоты и т.д.;

-повышение квалификации сотрудников и продвижение их по служебной лестнице;

-развитие доверительных взаимоотношений между коллегами, устранение психологических и административных барьеров.

Применяя в деятельности компании систему мотивации сотрудников, руководители таким образом стремятся:

-удержать постоянный штат;

-решить вопрос с «текучкой кадров»;

-обозначить цели и ориентировать персонал на достижение результатов в поставленные сроки;

-признание профессиональных заслуг сотрудников и их заслуженное награждение;

-заинтересовать и привлечь в компанию ценные кадры.

На практике выделяют два основных вида мотивации персонала: материальная и нематериальная мотивация персонала (рисунок 1)

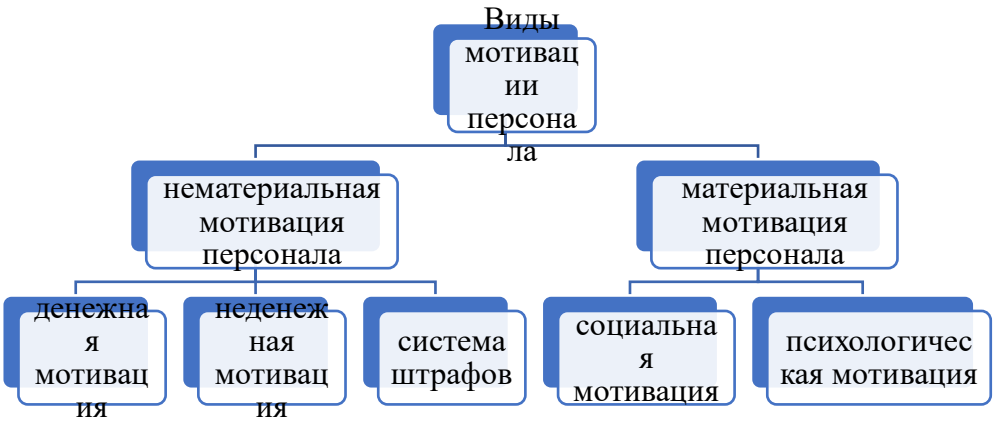


Рисунок 1 - Основные виды мотивации персонала

Примечание: составлено автором

Как известно, на практике наиболее часто используется материальная мотивация персонала, в свою очередь она включает в себя денежную, неденежную мотивацию и систему штрафов.

К денежной мотивации в основном относятся:

- заработная плата, включающая её повышение;

- проценты от продаж (самый популярный подход);

- бонусы, премии, надбавки;

- страховки, социальные пакеты;

- вознаграждение для победителей различных конкурсов, проводимых для сотрудников.

К неденежной мотивации относятся:

- возможность пройти курсы повышения квалификации за счет средств организации;

- возможность получать от организации путевки в оздоровительные санатории для сотрудников и членов его семьи;

- возможность съездить в командировку зарубеж за счет организации;

- возможность получения бесплатного получения билетов в театр, цирк и другие культурные мероприятия.

Система штрафов включает:

-различные удержания с заработной платы работника организации за невыполнения нормативов и стандартов;

- назначение дополнительных рабочих часов за невыполненный объем работы.

К видам нематериальной мотивации персонала относятся следующее:

- повышение по карьерной лестнице, как по горизонтали, так и по вертикали;
- мотивационные совещания, встречи с руководителем организации;
- создание оптимальной атмосферы в коллективе для эффективной производительности труда;
- содержательный соцпакет, который является значимой мотивацией;
- проводимые компанией конкурсы и соревнования и выявление лучшего сотрудника;
- престиж организации, название которой имеет авторитет, также послужит стимулом для продуктивного сотрудничества;
- публичное признание достижений сотрудника;
- поздравления со значимыми датами для сотрудника.

Самыми популярными методиками мотивации персонала являются следующие (рисунок 2):

1.Теория Герцберга, заключается в использовании внешних и внутренних методов для повышения результативности работы компании. Так под внешними методами предполагается создание комфортных условий труда, а под внутренними – возникновение у сотрудника удовлетворения от работы в организации.

2. Теория Тейлора, где предлагается использование в качестве стимулирования подчиненных, их инстинкты и желания удовлетворить физиологические потребности. Это такие методы, как:

- оплату в зависимости от выработки или времени работы;
-давление;
-установление минимальных норм выработки;
-четкие правила выполнения функциональных обязанностей.

3. Теория Макклелланда, которая выдвигает теорию про виды желаний человека: получение власти, определенного статуса, признания, принадлежность к определенной касте. Таким образом, согласно данной теории необходимо учитывать индивидуальные личностные особенности сотрудников и их карьерные ожидания и на основе их условно разделить на определенные категории, и выработать определенный подход к каждому из работников.

4.Теория Маслоу Маслоу предлагает рассматривать работу как возможность персонала удовлетворить свои потребности. Все потребности Маслоу рассматривает в виде иерархии (пирамиды). Он разделяет на:

- физиологические нужды: еда, вода, т.е. все, что нужно для выживания.
- безопасность: чувство защищенности необходимо для поддержки определенного уровня жизни.
-любовь: желание нравиться коллегам.
- признание: человек хочет иметь определенный статус в коллективе и обществе в целом.
- самосовершенствование.

Рисунок 2 – Теории мотивации

Примечание: составлено автором

Результатами от проведения мероприятий по мотивации работников предприятия:

-повышается качество и производительность труда;
-работники более ответственно подходят к выполнению своих служебных обязанностей;
- получают от работы удовольствие и определенную выгоду, видят дальнейшие перспективы;
-у сотрудников появляется командный дух;

-производственные показатели улучшаются;

-уменьшается «текучка» кадров;

-компания начинает быстро развиваться и т. д.

Таким образом, мотивационная система считается центральным компонентом управления персоналом компании, направленная на получение максимальной отдачи от деятельности сотрудника, и напрямую влияет на эффективность его экономико-организационной деятельности организации.

Список использованной литературы:

1. Журавлев П. В. Менеджмент персонала; Экзамен - Москва, 2014. - С. 211.

2. Соломанидина Т. О. Мотивация трудовой деятельности персонала. 2-е изд., перераб. и доп. Учеб. пособие. / Т. О. Соломанидина, В. Г. Соломанидин. - М.: ЮНИТИ, 2014. - С. 64.

3. Ричи Ш., Мартин П. Управление мотивацией. 12 факторов мотивации. - М.: Юнити-Дана, 2009. – 400 с.

4. Рамазан Рахат Фархатулы. Эффективность системы мотивации и стимулирования персонала в коммерческой организации // Молодой ученый. -2020.-№26 (316).-С. 122-124.-URL: https://moluch.ru/archive/316/72040/

Акшалова А.С.

Магистрант 1 курса специальности «Государственное и местное управление»

Научный руководитель: ***Череева Б.Т.***

доктор PHD

учреждение «Esil University», г. Астана

ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация

Большой и разрозненный массив правовой базы в социальной сфере усложняет процессы государственного регулирования и приводит к неэффективной практике применения. В этой связи, возникла необходимость создания единой правовой основы, единых социальных стандартов и подходов в виде разработки Социального кодекса, регламентирующего социальную сферу. Документ, направленный на формирование усовершенствованной нормативно-правовой социальной базы РК, поможет объединить меры государственной социальной политики, с учетом международного опыта.

В настоящее время в Казахстане действует 17 законов и десятки подзаконных актов, направленных на обеспечение правовых механизмов социальной защиты населения. В соответствии с международными стандартами были ратифицированы ряд конвенций, в том числе о минимальных социальных стандартах, правах инвалидов и т.д. Осуществляется реализация многих государственных и региональных программ в социальной сфере. Однако, такой большой и разрозненный массив правовой базы усложняет процессы государственного регулирования. В результате это может привести к неэффективности практики применения механизмов социальной защиты, а также к сложностям в понимании и однозначном толковании населением.

В этой связи, а также с учетом текущей социально-экономической ситуации и глобальных вызовов, работа по систематизации, ревизии и объединению всех нормативно-правовых актов позволит соединить все меры социального обеспечения населения в один документ и создать «единый источник знаний граждан о социальных правах и обязанностях», в котором будут закреплены обязанности и ответственность государства, работодателей и работников в социальной сфере.

Глава государства в Послании народу Казахстана от 1 сентября 2020 года поручил начать работу по консолидации социального законодательства путем разработки и принятия Социального кодекса. [1]

При разработке Социального кодекса был детально изучен международный опыт, за основу взята структура Социального кодекса Евросоюза, с учетом специфики нашей страны. [1]

В некоторых зарубежных странах аналогичные документы не принимались, к примеру, Англия, Италия, Бельгия не имеют социальных кодексов. Однако, отсутствие подобного рода нормативного акта не сказывается негативным образом на уровне социальной защищенности их граждан. Данные государства руководствуются актами международного сообщества, например, актами Совета Европы - это такие документы, как Европейский кодекс социального обеспечения, Европейская социальная хартия. Социальные кодексы приняты в Германии, Франции, Швеции, Австрии, Индии и т.д. При этом перечень вопросов, регулируемых социальными кодексами зарубежных стран, очень широк и не является единым. Так, например, во Франции данный документ не регламентирует вопросы безработицы, а в Индии – большая часть посвящена трудовым отношениям, которые не регулируются социальными кодексами европейских стран. В свою очередь, Европейский кодекс социального обеспечения регулирует помимо всего прочего вопросы медицинского ухода. [2]

Для разработки Социального кодекса РК была создана рабочая группа с участием более 100 экспертов по разным направлениям социальной сферы, включая депутатов Парламента РК, представителей центральных государственных органов, сотрудников неправительственных организаций, таких как Международная Организация Труда в Казахстане, Управление Верховного комиссара по делам беженцев ООН, а также членов общественных советов и инициативных граждан. Было изучено более 30 законодательных и 150 подзаконных актов, рассмотрено порядка 500 предложений от населения и общественных объединений. [2]

В настоящее время казахстанцам предоставляется широкий спектр мер социального обеспечения, которые регулируются порядка 17 законами (о пособиях, об адресной помощи, об обязательном социальном страховании, о пенсионном обеспечении и другие) и более 100 подзаконными актами. [6]

Основная цель нового Кодекса – объединить все действующие нормы законодательства в этой сфере в одном документе, чтобы упростить для населения их понимание, т.е. “создать единый источник знаний граждан о социальных правах и обязанностях”. На сегодня 14 законов планируется поставить на утрату и все они будут объединены в Социальном кодексе.

Принятие Кодекса также обеспечит единый стиль изложения нормативных правовых актов, это необходимо в связи с тем, что ряд законов в сфере соцобеспечения был принят еще в начале 90-х годов, с тех пор существенно поменялись подходы к разработке НПА.

Кроме того, в рамках Кодекса будет осуществлена систематизация социальных прав граждан – в одном документе будут указаны все базовые права человека во всех сферах жизнедеятельности, в том числе минимальные социальные стандарты. [3]

Разработанный Кодекс содержит 5 разделов и 21 главу. [1]

С учетом международного опыта в Социальном кодексе предлагается закрепить следующие принципы: адресность и дифференцированный подход оказания социальной помощи с учетом нуждаемости; профилактика и предупреждение социальных рисков; соразмерность экономических ресурсов и задач социальной политики; солидарная ответственность государства, работодателей и граждан; конфиденциальность социальной защиты и соответствие международным стандартам. [4]

Кодекс был разработан на основе следующих подходов.

Во-первых, создание единых параметров обеспечения социальных прав и повышение правовой грамотности населения.

Во-вторых, обеспечение социальных выплат на уровне не менее международных минимальных норм социального обеспечения, также внедрение подушевого нормативного финансирования социальных услуг.

Далее, планируется внедрение цифровой социальной карты для оценки уровня благосостояния граждан и внедрение превентивных мер оказания социальной поддержки. Также следующий подход заключается в трансформации и реинжиниринге государственных услуг, что представляет собой переход от заявительного к проактивному оказанию государственных услуг, также развитие мобильных и электронных услуг. Вместе с тем можно отметить подход по реформированию социальных институтов. В перспективе принятие и реализация Социального Кодекса позволит: создать единый источник знаний граждан о своих социальных правах и обязанностях, исключить дублирование и разрозненность норм; вести автоматизированный мониторинг социального благосостояния населения; принимать превентивные меры по обеспечению социальных прав, в том числе оказывать госуслуги в проактивном формате. [4]

Таким образом, предлагается несколько инструментальных новаций. Первая – цифровая карта семьи (ЦКС), которая объединяет данные о 6,3 млн казахстанских семей, которые агрегируются из различных государственных информационных систем. ЦКС дает представление о таких метриках семьи, как уровень дохода, наличие движимого и недвижимого имущества, состав семьи, наличие кредитов. Исходя из этой информации госорганы сами могут предлагать наиболее уязвимым семьям различные меры господдержки в так называемом «проактивном режиме». ЦКС начала работать до принятия Социального кодекса – с 1 января 2023 года. В Социальном кодексе РК зафиксирована модель инфраструктуры поддержки людей с инвалидностью: через портал социальных услуг они должны получить упрощенный

доступ к средствам реабилитации, санаторным и иным услугам. В систему поддержки таких людей будут официально вовлечены члены их семей (как индивидуальные помощники). Кодексом регулируется так называемая платформенная занятость, и люди, работающие на сервисы такси и доставок, получат защиту от реализации социальных рисков и поддержку. Также государство идет на снижение уровня обязательных социальных страховых выплат для малого бизнеса. Кроме того, в целях снижения ограничений по требованию стажа при приеме на работу предусматривается развитие национальной системы квалификаций и внедрение системы сертификации.

Также рассмотрены вопросы пенсионного обеспечения. Норма максимального дохода, из которого рассчитывается базовая пенсия, увеличивается с 46 до 55 МРП, или 70% от средней зарплаты. Вкладчикам ЕНПФ подтвердят их право на передачу до 50% накоплений частным управляющим. [5]

В концепции Социального кодекса предусматривается:

- усиление мер по обеспечению социальных прав и гарантий (повышение правовой грамотности граждан; развитие института социального сопровождения нуждающихся семей; внедрение социальных инспекторов по контролю над обеспечением прав и гарантий; внедрение индекса социального благополучия населения);
- модернизация социальной поддержки граждан (обеспечение социальных выплат на уровне не менее международных минимальных норм социального обеспечения; повышение социальной защищенности работающих граждан при заболеваемости; внедрение подушевого финансирования социальных услуг; повышение эффективности пенсионной системы с учетом демографических трендов);
- внедрение интегрированной модели предоставления социальных стандартов (внедрение «Цифровой социальной карты»; стимулирование выхода семей из состояния нуждаемости; принятие превентивных мер по направлениям социальной сферы);
- трансформация и реинжиниринг государственных услуг (переход от заявительного к проактивному оказанию услуг; заочное освидетельствование лиц с инвалидностью; автоматизация процессов оказания адресной социальной помощи; поэтапное внедрение «социального кошелька»);
- реформирование социальных институтов (создание Государственного социального фонда на базе Государственного фонда социального страхования с передачей ему функций по назначению пенсий и пособий; консолидация финансовых потоков социальной сферы). [6]

В целом дополнительная потребность на реализацию проекта Кодекса по дальнейшему развитию системы социальной защиты населения составит:

- в 2023 г. – 341,9 млрд тенге;
- в 2024 г. – 471,9 млрд тенге;
- в 2025 г. – 674,6 млрд тенге.

Итого за три года расходы на социальную защиту составят 1 488,3 млрд тенге. [3]

В текущий момент государство продолжает в полном объеме выполнять свои социальные обязательства. Так, численность пенсионеров на сегодняшний день составляет порядка 2,2 млн человек, а получателей государственных пособий – 1,8 млн. В 2022 году адресная социальная помощь была назначена более 140 тыс. семей или свыше 724 тыс. человек. Ожидается, что в 2023 году 4,4 млн человек получат увеличенные социальные выплаты на 4,6 трлн тенге. [7]

Депутаты Сената Парламента РК, рассмотрев на заседании палаты во втором чтении, приняли Социальный кодекс Республики Казахстан и направили его на подпись Главе государства.

Список использованной литературы:

1. https://ekonomist.kz/iskakova/socialniy-kodeks-komu-i-zachem/
2. Социальный кодекс РК: как Минтруда разрабатывает документ и что он даст казахстанцам. Газета «КАЗИНФОРМ» https://www.inform.kz/ru/social-nyy-kodeks-rk-kak-mintruda-razrabatyvaet-dokument-i-chto-on-dast-kazahstancam_a3850878
3. https://www.zakon.kz/6023740-sotsialnyi-kodeks-razrabotan-v-kazakhstane.html. Социальный кодекс разработан в Казахстане.
4. https://strategy2050.kz/ru/news/chto-sdelano-po-razrabotke-sotsialnogo-kodeksa/
5. https://kz.kursiv.media/2023-02-20/kak-soczkodeks-rk-uluchshit-naczionalnuyu-sistemu-soczobespecheniya/
6. https://informburo.kz/stati/socialnyi-kodeks-kak-pomoc-gosudarstvu-uslysat-obshhestvo
7. https://primeminister.kz/ru/news/reviews/itogi-2022-goda-v-kazahstane-socialnaya-sfera-2711133

Замашова Е.Е.
«Менеджмент» мамандығының 1 курс магистранты
*Ғылыми жетекші: **Жуманова Б.К**., э.ғ.к., профессор,*
«Esil University» Мекемесі, Астана қ.

АДАМИ КАПИТАЛДЫҢ ҚАЗІРГІ ЗАМАНҒЫ ТАЛАПТАРЫ МЕН САПА КӨРСЕТКІШТЕРІ

Аңдатпа

Адами капитал-бұл "жұмыс күші" категориясын ұсынудың басқа түрі, яғни біз адами капитал сапасының өсу тұжырымдамасын әзірлеу кезінде жұмыс күшінің сапасын басқару тәжірибесін қолдана аламыз. Адами капиталдың маңызды қасиеті-бұл инвестициялардың жоғары тәуекел деңгейі, бірақ олар ұзақ мерзімді және интегралды әлеуметтік-экономикалық әсерді қамтамасыз етеді.

Адами капитал-бұл адамның өндірістік қабілеті, яғни оның еңбекке қабілеттілігі. Ол жасына, біліміне және ақырында денсаулығына байланысты анықталады. Сонымен қатар, бұл "еңбек ресурстары"санатының негізгі белгілері. Біз үшін "адами капитал" категориясы адамның әлеуметтік жағдайына қарамастан (заңнамалық белгіленген критерийлер бойынша әлеуметтік топтарға бөлу) еңбекке қабілеттілігін көрсететіні маңызды.

"Адами капитал" категориясының жұмыс күшінен басты айырмашылығы - адами капиталда қосымша құнмен бірге әлеуетті және іске асырылатын еңбек күштері бар. Басқаша айтқанда, "адами капитал" категориясы "жұмыс күші" категориясына қарағанда біршама кеңірек, өйткені ол тұрақсыз ортадағы адам қызметінің тиімділігін де көрсетеді. Осылайша, санат адамның тиісті инвестициялармен (ақша, уақыт, өз күш-жігері) өзінің тұтынушылық құнын арттыруға және сол арқылы жаңа қызмет түрлері мен тәсілдері арқылы табыс әкелу қабілетін сақтауға (немесе тіпті арттыруға) қабілетті екенін көрсетеді.

Жұмыс күшінің сапасына белгілі бір талаптар іс жүзінде адамды қоғамдық қызметке тартқан сәттен бастап қойылды, бірақ "жұмыс күшінің сапасы" ұғымы экономикалық ғылымда қалыптаспаған. Сөздіктерде де (көпсалалы және мамандандырылған) бұл санат жоқ екенін атап өту жеткілікті.

Қалыптасқан санаттың болмауы бірқатар жағдайларға байланысты өте маңызды олқылық болып табылады. Сонымен, қазіргі экономикалық теорияда адами ресурстар қоғамдық байлықты жинаудың маңызды көздерінің бірі болып саналады. Табиғи қорлардың біркелкі орналаспауына және сарқылуына байланысты, даму деңгейі бірдей елдердің салыстырмалы өндірістік және қаржылық қамтамасыз етілуі шамамен бірдей болғандықтан, жұмыс күшінің сапасын арттыруға көбірек көңіл бөлінеді. Қызметкерге қойылатын талаптардың өзгеруі ғылыми-техникалық прогреске байланысты, оның қарқыны жеделдетіліп, қызметкердің білімінің, дағдыларының тиісті икемділігін болжайды.

Экономиканың адами ресурстары өте маңызды, өйткені олардың өндірістік шығармашылық қасиеттері бәсекеге қабілетті экономиканың тиімділігін, оның жоғары сапалы тауарлар мен ыңғайлы қызметтерді құру мүмкіндіктерін, ғылыми - техникалық қайта құрулардың ауқымы мен қарқынын анықтайды. Сондықтан білімді және шығармашыл белсенді жұмыс күшін еңбек нарығына дайындау және шығару, оның біліктілігі мен аумақтық ұтқырлығын қамтамасыз ету халық шаруашылығы қызметінің негізгі негіздерінің бірі болып табылады. Экономиканың жалпы даму деңгейі неғұрлым жоғары болса, соғұрлым күрделі міндеттерді шешуге тура келеді, соғұрлым жоғары білікті жұмыс күшіне деген қажеттілік артады.

Осылайша, бәсекеге қабілеттілік, ұлттық байлықтың артуы, қызметтің тиімділігі, сондай-ақ жұмыссыздық, мемлекет деңгейіндегі қылмыс, немқұрайлылық, жауапсыздық және кәсіпорын деңгейіндегі басқа да жағымсыз көрсеткіштердің төмендеуі жұмыс күшінің сапасына байланысты.

Қазақстан үшін әлемдік қоғамдастыққа интеграция жағдайында экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін адами капиталды қалыптастыруға деген көзқарасты қайта қарау қажет. Бұрынғы проблемаларға жаңалары қосылғандықтан-азаматтардың шамадан тыс мүліктік стратификациясы, табыс деңгейі бойынша жоғары саралау, кедейліктің айтарлықтай ауқымы, халықтың бір бөлігінің мемлекет көрсететін әлеуметтік көмекке тәуелділігінің төмендеуі емес, ұлғаюы; жұмыссыздықтың өсуі, жалақы бойынша созылмалы берешек, демографиялық жағдайдың нашарлауы. Мұның бәрі адами капиталдың сапасын және оның болашақта айтарлықтай өсу мүмкіндігін төмендетті.

Анықтамаға функционалды көзқарас принципін ескере отырып, адами капитал-бұл адамның бойындағы білімнің, дағдылардың, қабілеттердің жиынтығы ғана емес, сонымен қатар:

- дағдылардың, білімнің, дағдылардың жинақталған қоры;

- адам қоғамдық өндірістің белгілі бір саласында орынды пайдаланатын және еңбек өнімділігін арттыруға ықпал ететін дағдылардың, білімнің, қабілеттердің осындай қоры;

-бұл қорды жоғары өнімді қызмет түрінде орынды пайдалану, әрине, табыс пен кірістің өсуіне әкеледі;

- табыстың артуы мүдделі адамды денсаулыққа, білімге қатысты болуы мүмкін инвестициялар арқылы ынталандырады және болашақта оны қайтадан қолдану үшін дағдылар мен білім қорын көбейтеді, жинақтайды.

Функционалды-мақсатты көзқарас тұрғысынан адами капитал өнімділікті анықтайтын және адам, отбасы, кәсіпорын және қоғам үшін табыс көзі бола алатын қасиеттер жиынтығы ретінде қарастырылады.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1. Baidalinova A.S., Niyazbekova S.U., Baigireyeva Z., Myrkanova A. (2021) Household Food Security in Kazakhstan. In: Popkova E.G., Sergi B.S. «Smart Technologies» for Society, State and Economy. ISC 2020. Lecture Notes in Networks and Systems, vol 155. pp. 107–114, Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978–3–030–59126–7_13 (Q4, percentile 13).
2. Мухамеджанова А.Г. Человеческий капитал в современной экономике Казахстана (теория, методология, приоритеты развития): диссертация на соискание ученой степени: д.э.н. Алматы, 2003 - 263 с.
3. Майдырова А.Б. Человеческий капитал нации в условиях формирования информационного общества: методологический аспект. Акад. гос. упр. при Президенте Республики Казахстан. - Астана: Акад. гос. упр. при Президенте Республики Казахстан, 2008. - 167 с.
4. Онюшева И.В. Человеческий капитал Республики Казахстан как фактор повышения конкурентоспособности национальной экономики: Диссертация на соискание ученой степени доктора философии (PhD): 6D050600. Экономика. Университет международного бизнеса, Алматы, 2013.
5. Сейтхожина Д. А. Человеческий капитал в условиях формирования гендерного равенства в социальной сфере Республики Казахстан: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: Специальность: 08.00.01. - Экономическая теория. Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза - Караганда, 2008 - 193с.

Замашова Е.Е.
«Менеджмент» мамандығының 1 курс магистранты
Ғылыми жетекші: ***Жуманова Б.К****., э.ғ.к., профессор,*
«Esil University» Мекемесі, Астана қ.

АДАМИ КАПИТАЛДЫҢ ЖАҒДАЙЫН БАҒАЛАУДЫҢ ӘДІСТЕМЕЛІК ТӘСІЛДЕРІ

Андатпа

Белгілі бір аймақтың адами капиталы аймақтық жүйенің әртүрлі элементтерінің өзара әрекеттесуі мен өзара әрекеттесуі арқылы қалыптасатын белгілі бір ерекшеліктерге ие. Бұл ерекшеліктер адами капитал элементтерінің өзгеруінде де, олардың сұраныс дәрежесінде де, демек, адами капиталды пайдалану тиімділігінде де көрінеді.

Аймақтық экономиканың маңызды категорияларының бірі-аумақтың бастапқы идеясын дамытатын экономикалық кеңістік. Экономикалық кеңістікте көптеген объектілер мен олардың арасындағы байланыстар бар: елді мекендер, өнеркәсіптік кәсіпорындар, экономикалық дамыған және рекреациялық алаңдар, көлік және инженерлік желілер және т.б. әр аймақтың ішкі экономикалық кеңістігі және сыртқы кеңістікпен байланысы бар.

Экономикалық кеңістік элементтерінің өзара тәуелділігі мен өзара байланысы тек жанама ғана емес, сонымен бірге аймақтағы адами капиталдың қалыптасуына тікелей әсер етеді. Аймақтық жүйенің барлық

элементтері өзара әрекеттесіп, адами капиталды қалыптастыру, дамыту және пайдалану үшін арнайы «негіз» құрайды.

Адами капиталдың қалыптасуы көбінесе экономикалық кеңістіктің сапасымен анықталады.

Экономикалық кеңістіктің сапасы келесі көрсеткіштермен өлшенеді:

-тығыздығы (халық саны, жалпы өңірлік өнімнің көлемі, табиғи ресурстар, негізгі капитал және т. б. кеңістік ауданының көлемі);

-орналасуы (халық пен экономикалық қызметтің біркелкілігі, сараланuы, шоғырланuы, бөлінуі, оның ішінде шаруашылық игерілген және игерілмеген аумақтардың болуы көрсеткіштері);

- тығыз байланыстығы (кеңістіктің бөліктері мен элементтері арасындағы экономикалық байланыстардың қарқындылығы, көлік және коммуникация желілерінің дамуымен анықталатын тауарлардың, қызметтердің, капиталдың және адамдардың ұтқырлық шарттары).

Осылайша, белгілі бір аймақтың адами капиталы аймақтық жүйенің әртүрлі элементтерінің (экономикалық, әлеуметтік, инфрақұрылымдық және т.б.) өзара әрекеттесуі мен өзара әрекеттесуі арқылы қалыптасатын белгілі бір ерекшеліктерге ие. Бұл ерекшеліктер адами капитал элементтерінің (олардың сандық және сапалық сипаттамалары) өзгеруінде де, олардың сұраныс дәрежесінде де, демек, адами капиталды пайдалану тиімділігінде де көрінеді.

Адами капиталдың маңыздылығын және оны аймақ деңгейінде бағалау қажеттілігін келесі себептермен түсіндіруге болады:

1. Өңірдің әлеуметтік-экономикалық әлеуетінің элементі бола отырып, адами капиталды бағалау инвестициялық тартымдылықты айқындау мақсатында; өңірдегі инвестициялардың бағыттарын айқындау үшін қажет.
2. Адами капиталдың жай-күйін бағалау, бағалау критерийлерін анықтау, осыған қатысты ақпаратты жинау және талдау аймақтық биліктің назарын қолда бар адами капиталды сақтау, дамыту және тиімді пайдалану жолдарын іздеу.
3. Аймақтың адами капиталының құнын өлшеу. Аймақтық әлеуметтік-экономикалық саясат стратегиясын таңдауға негіз бола алады.

Аймақтық әлеуметтік-экономикалық даму саласындағы мамандардың пікірінше, аймақтың адами капиталы-бұл белгілі бір білім деңгейіне, кәсіби білімі мен дағдыларына, денсаулығына және т.б. ие аумақта локализацияланған еңбек ресурстарының жиынтығы. Бір жағынан-бұл аумақта тұратын еңбекке қабілетті халықтың саны; екінші жағынан, оның сапалық сипаттамасы (ең алдымен білім деңгейі мен денсаулық деңгейі). Бірінші және екінші жағдайларда өңірлік институттардың (экономикалық, әлеуметтік және т.б.) өңірдің адами капиталының құрамдас бөліктеріне әсер ету дәрежесін бағалау маңызды. Аумақта тұратын еңбекке қабілетті халықтың саны сияқты компонент, ең алдымен, экономикалық факторлардың ықпалына ие екені сөзсіз. Себебі бұл экономикалық компонент халықты сол немесе басқа аймақта қалуға тартады немесе тартпайды.

Екінші компонент-білім деңгейі мен халықтың денсаулық деңгейі де аймақтың экономикалық даму деңгейіне тікелей байланысты. Аймақ әлеуметтік-экономикалық көрсеткіштер тұрғысынан неғұрлым тартымды болса, онда білім беру жүйесі мен денсаулық сақтау жүйесінің жұмыс істеуінің жеткілікті деңгейін қамтамасыз ететін жоғары білікті мамандардың «кешігуі» соғұрлым ықтимал болады.

Демек, өңірдің адами капиталының жай-күйін бағалау кезінде білім беру, денсаулық сақтау, мәдениет сияқты салалардағы үрдістерді қадағалау қажет. Бұл адами капиталды қалыптастыру, дамыту және пайдалану мүмкіндігін анықтайтын осы салалардың жағдайы. Алайда, аймақтың адами капиталын қалыптастыру және дамыту шарттары аймақтың әлеуметтік-экономикалық даму деңгейімен анықталатындығын ескеру маңызды. Мәселен, мысалы, авторлар экономикалық дамудың параметрлері бойынша ерекшеленетін аймақтардың топтарын ажыратады: жалпы аймақтық өнім, экономикадағы негізгі қорлардың үлесі, өнеркәсіптік өнімнің көлемі, негізгі капиталға инвестициялар.

Осылайша, белгілі бір аймақтың, аймақтың, Облыстың адами капиталының құрамдас бөліктерін бағалау тиімді аймақтық экономикалық саясатты құру үшін қажетті элемент болып табылады.

Әр аймақтың экономикасының даму динамикасы халықтың өмірінің әртүрлі деңгейлерін қалыптастырудың өзіндік негізі болып табылады. Өңір экономикасының дамуы өз кезегінде халықты жұмыспен қамтудың белгілі бір деңгейіне, халықтың табысын қалыптастыруға, әлеуметтік мақсаттағы (білім беру, денсаулық сақтау, мәдениет) салаларды дамытуға ықпал етеді. Осылайша, экономикалық дамудың поляризациясы халықтың өмір сүру деңгейін көрсететін табиғи сипаттамалардағы аймақтардың дифференциациясын арттырады және күрт күшейтеді.

Өңірдің адами капиталының жай-күйін бағалау үшін оның сапасын көрсететін көрсеткіштер жүйесін пайдалану қажет. Бұл индикаторлардың ерекшелігі - адами капиталдың барлық активтерін қамту, сонымен қатар оны қалыптастыру мен пайдаланудың аймақтық ерекшеліктерін ескеру. Адами капитал сапасының көрсеткіштеріне қойылатын шарттарға сүйене отырып, олардың екі негізгі тобын ажыратуға болады: демографиялық және әлеуметтік-экономикалық көрсеткіштер.

Адами капиталдың демографиялық құрамдас бөлігінің сипаттамасы халықтың саны мен табиғи қозғалысының көрсеткіштеріне негізделуі керек. Халықтың табиғи қозғалысын сипаттайтын негізгі көрсеткіштер өлім-жітім көрсеткіштері және олармен тығыз байланысты халықтың жыныстық-жас құрылымының көрсеткіштері, Халықтың көші-қон ағындарын сипаттайтын көрсеткіштер болып табылады. Осылайша, демографиялық көрсеткіштер тобына келесі айнымалылар кіреді:

-халық санының динамикасы;

- халықтың табиғи қозғалысының көрсеткіштері;
- халықтың көші қон ағынының көрсеткіштері;
- халықтың жыныстық-жас құрылымы.

Әлеуметтік-экономикалық көрсеткіштер мынадай индикаторларды қамтиды:

- халық табысының жай-күйінің көрсеткіштері;
- халық шығыстары құрылымының көрсеткіштері;
- халықтың еңбек белсенділігінің көрсеткіштері және халықты жұмыспен қамту құрылымы;

-әлеуметтік саланың даму көрсеткіштері.

Жеке топқа өңір халқының денсаулық жағдайын және емдеу-алдын алу мекемелері желісінің дамуын көрсететін көрсеткіштерді бөліп көрсетуге болады.

Сонымен бірге, аймақтың, облыстың адами капиталын қалыптастыруға, дамытуға және пайдалануға тікелей және жанама әсер ететін табиғи және адам жасаған жағдайларды ескеру қажет. Бұл жағдайда біз, ең алдымен, келесі компоненттер туралы айтып отырмыз: аймақтың табиғи факторы және экономикалық даму көрсеткіштері (жалпы аймақтық өнімнің көлемі, негізгі капиталға және әлеуметтік салаларға инвестициялар).

Көрсеткіштердің аталған топтары және оларды талдау, біздің ойымызша, аймақтың адами капиталының жай-күйін және оның қалыптасуы мен даму шарттарын толық көрсетеді, сондай-ақ дұрыс және тиімдірек аймақтық экономикалық саясатты әзірлеуге ықпал етеді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

6. Онюшева И.В. Человеческий капитал Республики Казахстан как фактор повышения конкурентоспособности национальной экономики: Диссертация на соискание ученой степени доктора философии (PhD): 6D050600. Экономика. Университет международного бизнеса, Алматы, 2013.
7. Сейтхожина Д. А. Человеческий капитал в условиях формирования гендерного равенства в социальной сфере Республики Казахстан: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: Специальность: 08.00.01. - Экономическая теория. Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза - Караганда, 2008 - 193с.
8. Сыдыков Е.Б. Человеческий капитал и интеллектуальная миграция Республики Казахстан в контексте формирования ЕЭП Казахстана, России и Беларуси. Отчет научного проекта. Евразийский национальный университет им. Л.Н.Гумилева. - Астана, 2014.
9. Nyussupova. G., Kalimurzina A. The dynamics of sex-age structure of the population in urban and rural areas in the Republic of Kazakhstan in the years 1991-2013// Bulletin of Geography. - 2016 - № 31. - C. 87-111
10. Мельдаханова М.К., Калиева С.А. Человеческий капитал в условиях обеспечения конкурентоспособности национальной экономики: современная концепция, приоритеты и механизмы реализации. под ред. Мельдахановой М.К. - Алматы: ИЭ КН МОН РК, 2012. - 420с.

Жақсылық Т.Ә.
магистрант 1 курса ОП «Государственное и местное управление»
Научный руководитель: ***Есымханова З.К****., к.э.н., ассоц. профессор,*
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В РК

Аннотация

В статье рассмотрены актуальные вопросы развития местного самоуправления в Республике Казахстан на современном этапе. Особенностью реформ, осуществляемых в настоящее время, является значительное укрепление финансовой самостоятельности органов местного самоуправления. Это связано, прежде всего, с внедрением самостоятельного бюджета на уровне местного самоуправления и введения «института коммунальной собственности местного самоуправления». Опыт реформ местного самоуправления в рассмотренных в статье странах был изучен и использован при формировании современной казахстанской модели местного самоуправления, в частности, каким должен быть руководитель местного управления и какие процедуры должны обеспечить эффективность исполнительной власти на местном уровне. Современный этап развития местного самоуправления в Республике Казахстан сопровождается важными реформами и изменениями в законодательной базе. Результатом предлагаемых мер, в конечном итоге, будет реализация политики развития местного самоуправления, которая, в свою очередь, приведет к созданию системы взаимодействия населения, местного самоуправления и государственной власти. Все это позволит обеспечить самостоятельность решения населением вопросов местного значения, учет мнения населения при решении вопросов, непосредственно затрагивающих интересы населения соответствующих территорий.

Действующая в Казахстане система местного государственного управления построена на принципе сближения систем местного государственного управления и самоуправления. При этом местное самоуправление осуществляется населением непосредственно и посредством органов местного самоуправления. Конституцией определено, что «в Республике Казахстан признается местное самоуправление, обеспечивающее самостоятельное решение населением вопросов местного значения» [1]. Говоря о местном самоуправлении, в качестве примера, несомненно, стоит рассмотреть опыт развитых зарубежных стран в решении данного вопроса. Однако не всякий опыт применим для Казахстана. В силу разности особенностей государственного аппарата и конституционного строя государств система муниципальных образований Германии, Великобритании, Италии не способна эффективно функционировать в рамках казахстанской модели государственности. И здесь наиболее адекватными и уместными примерами для Казахстана являются Франция и Россия. Объясняется это следующим образом: Казахстан и Франция имеют много общего в плане государственного устройства и конституционных особенностей. Франция - суверенная унитарная демократическая республика. С Российской Федерацией Казахстан объединяют историческое прошлое и единые направления развития, а также, что немаловажно, схожесть комплекса проблем [2]

В Законе Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам развития местного самоуправления законодательно вводится понятие «институт коммунальной собственности местного самоуправления», с последующим его отражением в Гражданском кодексе и Законе Республики Казахстан «О государственном имуществе» [8]. В состав «коммунальной собственности местного самоуправления» должны входить средства его самостоятельного бюджета. От имени административно-территориальной единицы управление коммунальным имуществом местного самоуправления будет возложено сначала на аппарат акима по согласованию с собранием местного сообщества, а в последующем данные функции будут закреплены за представительным органом местного самоуправления. Это будет способствовать активному вовлечению местного населения в дела местного сообщества, так как собрание, состоящее из представителей местного сообщества, будет решать вопросы использования имущества местного сообщества, создания коммунальных юридических лиц, вопросы приватизации и иные вопросы, связанные с управлением имущества.

В соответствии с Гражданским кодексом собственник несет бремя содержания принадлежащего ему имущества. Поэтому мероприятия по внедрению коммунальной собственности местного самоуправления должны быть синхронизированы с процессом внедрения самостоятельного бюджета местного самоуправления. На всех этапах внедрения самостоятельного бюджета местного самоуправления необходимо проводить широкомасштабную разъяснительную работу, совершенствовать методологическую базу и обучать представителей органов местного самоуправления ведению бюджетного процесса и управления коммунальной собственностью [3]

Проводимые реформы позволят продолжить процессы в сфере демократизации власти, наделить органы местного самоуправления необходимыми финансовыми и материальными ресурсами, повысить роль населения в решении вопросов местного значения, снизить уровень проявлений бюрократизма и коррупции, повысить заинтересованность органов местного самоуправления в росте налоговой базы, определить дополнительные источники доходов.

Результатом предлагаемых мер, в конечном итоге, будет реализация политики развития местного самоуправления, которая, в свою очередь, приведет к созданию системы взаимодействия населения, местного самоуправления и государственной власти. Все это позволит обеспечить самостоятельность решения населением вопросов местного значения, учет мнения населения при решении вопросов, непосредственно затрагивающих интересы населения соответствующих территорий, повышение активности, заинтересованности и ответственности населения в решении вопросов местного значения, финансовую самостоятельность нижнего уровня управления от местных исполнительных органов районного звена, повышение уровня жизни и занятости населения в каждом населенном пункте, повышение политической стабильности в регионах и государстве в целом [4,5]

Список используемой литературы:

1 Конституция Республики Казахстан. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.akorda.kz.

2 Интернет-сайт сотрудничества между городами и регионами Франции и России. [Электронный ресурс]. — Режим

доступа: cooperasion.ru.

3 Статья 34 Закона Франции «О правах и свободах коммун, департаментов и регионов» от 2 марта 1982 г.

Электронный ресурс]. — Режим доступа: studref.com.

4 Конституция Российской Федерации. Глава 8, статья 130, пункт 2. [Электронный ресурс]. — Режим доступа:

http://www.constitution.ru/10003000/10003000-10.htm.

5 Закон Республики Казахстан от 13 июня 2013 г. № 101-V ЗРК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам развития местного самоуправления».

Амангали Д.,
Магистрант ОП «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Валиева С.Н.,***
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

НАСТАВНИЧЕСТВО, КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБУЧЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы наставничества, выявляются причины удовлетворенности или неудовлетворенности сотрудника от наставничества; определяется, как внутреннее состояние сотрудника отражается на качестве наставничества; наставник оценивается в качестве поставщика качественных или некачественных услуг.

Одной из важных составляющих системы оценки эффективности обучения и развития персонала является оценка эффективности наставничества. Так, например, модель Д. Кирпатрика позволяет наиболее адекватно и разносторонне оценивает эффективность наставничества

Модель оценивает обучение по четырем уровням:

- оценка реакции участника, т.е. оценка эмоциональной удовлетворенности;
- оценка полученных знаний или оценка изменений уровня знаний;
- оценка изменения поведения;
- оценка бизнес-результатов для компании.

1. Оценка реакции участника

Такая оценка необходима, поскольку, чем успешнее и с большим желанием человека учится, тем больше положительных эмоций он испытывает от своего обучения. Когда работник получает удовольствие от освоения наставнической программы, он лучше воспринимает и усваивает новый материал. Для оценки степени удовлетворения сотрудника используют анкеты. Анкета заполняется после каждого этапа обучения, а также после завершения его полного цикла. Опросник включает следующие блоки вопросов:

- информированность о наставничестве;
- время, место и условия проведения обучения;
- полезность наставничества;
- квалификация наставника;
- готовность применять полученные знания в повседневной деятельности.

2. Оценка полученных знаний

Оценка полученных знаний происходит за счет сравнения того, что новый работник знал до начала обучения и того, что он усвоил в результате обучения. В данном случае лучшим способом оценки является тестирование. Тестирование проводится до начала обучения и после его завершения. Сравнительное тестирование позволяет наглядно убедиться в том, какие компетенции сформировались у сотрудника за время обучения. Оценку полученных знаний лучше всего проводить наставнику или сотрудникам, разработавшим программу обучения.

3. Оценка изменения поведения

На этом этапе важно определить насколько изменилось поведение сотрудников после прохождения курса наставничества. Результаты этапа позволяют получить информацию об эффективности наставничества. Понятно, что молодой сотрудник, понимая, что его поведение оценивают, старается показать себя с самой выгодной стороны, что, несомненно, следует учитывать.

Способ оценки результатов обучения зависит от объекта измерения. Когда речь идет о технических навыках, к примеру, использование нового программного оборудования, то изменения в поведении молодого работника могут легко обнаружить коллеги, руководитель на основе простого наблюдения. Но совершенно другой подход применяется при оценке исполнительских навыков. В этом случае необходимо установить, использует ли сотрудник навыки, приобретенные им в процессе обучения. С этой целью

целесообразно использовать опросники или анкеты. В процедуре проведения оценки должны принимать участие сам сотрудник, его руководитель и коллеги. Процедура оценки напоминает оценку по методу «360 градусов».

Поведение молодого работника оценивается до начала курсов, через две недели после его завершения, а также через 2-3 месяца проводится завершающая оценка изменения поведения. Оценка изменения поведения, проводимая через две недели после начала курса обучения, осуществляется для того, чтобы определить, как сотрудником апробируются новые знания. В то время как оценка изменения поведения, проводимая через 2-3 месяца после завершения курса обучения, нацелена на установление устойчивости приобретенных компетенций.

4. Оценка бизнес-результатов для компании

Данная оценка является наиболее сложной, поскольку подразумевает измерение таких показателей, как: увеличение производительности труда, рост объема продаж, уменьшение издержек. По своей сути, оценка дает возможность выявить взаимосвязь между наставничеством и бизнес-процессами. Результаты оценки оказывают влияние на степень заинтересованности руководителей и сотрудников в обучении. В частности, руководители компаний могут убедиться в том, какими были объемы производства до обучения и какими они стали после обучения.

Особого внимания заслуживает новый процесс в управлении под названием ментворкинг. Данный термин произошел от слияния понятий «менторство» и «нетворкинг». Под нетворкингом понимается взаимодействие и обмен идеями между людьми, которые имеют общие интересы, профессию или другие точки соприкосновения. Взаимодействие происходит в неформальных социальных условиях, например, на специализированных мероприятиях, деловых обедах или семинарах. Это социальная и профессиональная деятельность, направленная на то, чтобы с помощью знакомых и друзей максимально быстро и эффективно решать бизнес-вопросы или сложные жизненные задачи. Понятие «нетворкинг» используется работниками из всех бизнес-областей. Оно подразумевает работу в составе единой сети, т.е. применяется для расширения круга знакомств, налаживания полезных связей, выяснения возможностей трудоустройства, повышения уровня осведомленности о новостях и тенденциях в своей сфере.

Нетворкинг является важным способом, позволяющим идти в ногу со временем, развивать отношения, открывающие перспективы для работы или бизнеса. Кроме того, важным является и то, что с помощью данного метода сам участник процесса может быть кому-то полезным, к примеру, сообщать новости или помогать найти рабочее место. Это серьезный инструмент для установления связей. В процессе таких встреч сотрудники получают много важной информации от менеджеров. В частности,

каковы планы компании, что происходит в руководящих структурах, как складываются взаимоотношения с другими компаниями, какие направления рекламы и маркетинга являются наиболее результативными.

Можно выделить два ключевых предназначения нетворкинга, равных по важности и тесно связанных между собой:

- налаживание контактов;
- получение опыта или информации.

Как известно, человек с нужными знаниями и умениями может быть весьма полезным источником информации. Допустим, человек является новичком в определенной профессиональной сфере, он пока не обладает накопленными знаниями и опытом. Но по мере увеличения стажа, количество знаний и опыта работы возрастает. Через определенный период времени у него, без всякого сомнения, накопится много сведений и важных идей, которыми он сможет поделиться с другими людьми. Замечено, что люди всегда рады поделиться информацией, если взамен получают нужные им сведения. С человеком, обладающим полезными знаниями, имеющим доступ к нужным людям, хотят общаться окружающие, ведь вся ниша нетворкинга строится именно на общении.

Вместе с тем, следует учитывать тот факт, что никто до поры до времени не может предположить, какой человек окажет помощь в продвижении по карьерной лестнице. Главным является то, что правильные связи способны вывести успех в работе или бизнесе на новый уровень. Как показывает практика, тем людям, которые знакомы с «ценными» людьми в своей профессиональной нише, намного проще получать новые идеи, находить партнеров к себе в команду, объединять усилия с другими компаниями.

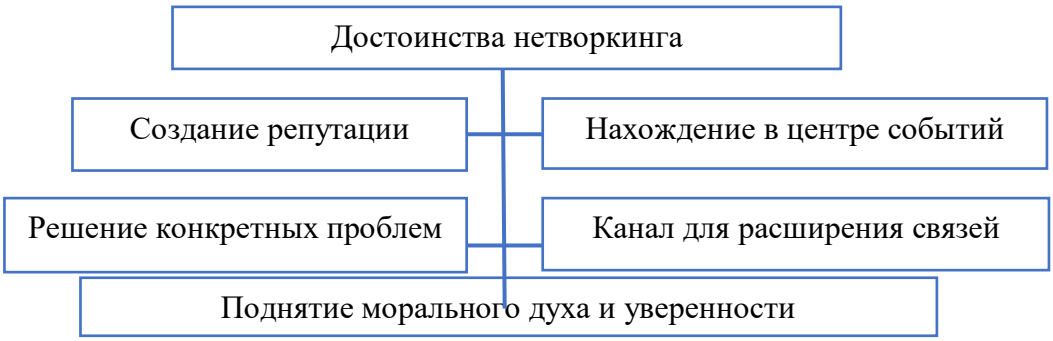


Рисунок 1 - Ключевые достоинства метода взаимодействия «нетворкинг»

Ключевые достоинства нетворкинга показаны на рисунке 1:

1. Создание деловой репутации. Деловые обеды и другие «сетевые» мероприятия дают возможность возобновлять знакомства, представлять себя в качестве надежного партнера, на регулярной основе поддерживать наработанные связи.

2. Нахождение в центре событий. Постоянно меняющаяся деловая среда требует того, чтобы работник шел в ногу с рыночными условиями и общими тенденциями отрасли. Постоянное посещение различного рода семинаров, общение с людьми в рамках профессии, позволяют не выпадать из потока текущих событий.

3. Решение конкретных проблем. Кроме потенциала для расширения бизнеса, зачастую нетворкинг способствует нахождению решения собственных проблем в бизнесе. Например, на деловых встречах можно найти нужного специалиста (бухгалтера, юриста) или инвестора.

4. Идеальный канал для расширения знаний. Расширить собственные знания можно за счет использования знаний и наработок других людей. К примеру, когда фирма собирается заниматься экспортом или импортом, то можно получить полезный совет от тех людей, которые знакомы с такой деятельностью.

5. Поднятие морального духа и уверенности. Деловые люди, добившиеся успеха, обычно бывают позитивными и оптимистичными. Но успеха еще нужно добиться, поэтому на ранних стадиях развития бизнеса важно общаться с людьми, которые будут восприниматься в качестве морального стимула.

Ментворкинг как система обучения опирается на следующие положения:

1) нет людей, которые знали бы все. В связи с этим сотрудники должны стремиться развивать как можно более широкую сеть контактов для обучения. Модель, строящаяся на взаимодействии педагога-ментора и ученика, уходит в прошлое;

2) взаимовыгодные связи. Современный работник выполняет самые разнообразные профессиональные задачи, поэтому учиться можно практически у любого человека. Исходя из этого постулата, учиться может не только молодой работник, но также и влиятельный наставник. Поэтому

работникам компании следует искать не только тех людей, которые могут их чему-либо научить, но также и тех людей, у кого можно поучиться.

Ментворкинг ни в коем случае не следует путать с коучингом. Коучинг представляет собой метод консалтинга и тренинга. В процессе обучения человек, называющийся «коучем», помогает обучающемуся достичь определенной жизненной или профессиональной цели. В отличие от менторства, коучинг фокусируется на достижении четко определенных целей вместо общего развития.

Коучинг является пока малоизвестным подходом к развитию человека. Он зародился в США в 80-х годах XX века. Ключевыми фигурами данного процесса стали Т.Гэлви, Томас Дж. Леонард и Дж. Уитмор. Так, Т.Гэлви изменил традиционное представление о методе коучинг, который ранее понимался только лишь как передача тренером игроку технических навыков. Т.Гэлви являлся профессором Гарвардского университета и большим знатоком тенниса и гольфа, поэтому понятен его интерес к спортивной тематике. Профессор утверждал, что достижения в спорте определяются внутренним состоянием спортсмена. В связи с чем, помимо физических тренировок, не меньшее значение следует придавать душевному состоянию. Тренер, т.е. коуч, помогает избавляться игроку от внутренней неуверенности. Только в этом случае у спортсмена начинают проявляться скрытые способности. Поэтому Т.Гэлви определил коучинг как технологию, направленную на раскрытие потенциала человека с целью максимального повышения его эффективности.

Томас Дж. Леонард ввел официальное понятие коучинга в его современной трактовке. Работая финансовым аналитиком, он начал практиковать не только финансовое сопровождение клиентов, но и их личностный рост. Дж. Уитмор, вдохновленный идеями Т.Гэлви, стал применять его подход к бизнесу. Он отмечал, что суть коучинга заключается в том, что он не учит, а помогает учиться. Это означает, что принципы коучинга были сначала перенесены из спорта в бизнес, а в дальнейшем – и в личную жизнь. В последующие годы популярность коучинга только возрастала. Как метод обучения он нашел применение также в экономике, политике, образовании и в других важнейших сферах человеческой деятельности.

Коучинг – это своеобразная форма консультативной поддержки; она помогает человеку достигать значимых для него целей в оптимальное время благодаря мобилизации внутреннего потенциала, развитию необходимых способностей и формированию новых навыков. Коучинг способствует повышению эффективности работы ключевых менеджеров и специалистов благодаря усилению их лидерской позиции, повышению инициативы, мобилизации внутреннего потенциала. Одной из главных задач коучинга является развитие лидеров и лидерства в профессиональной и общественной жизни.

Ведущие компании мира используют коучинг не только в отношении высшего руководства, но также и в отношении менеджеров среднего звена, ключевых сотрудников. Компании интенсивно развивают управление в стиле «коучинг»; в рамках этого управления они проводят масштабные программы по развитию лидерства.

Обычно в научной и популярной литературе, касающейся коучинга, описывают идеальную ситуацию. Например, к коучу, т.е. тренеру, обращается человек, который рассказывает о своей жизненной проблеме. Коуч задает вопросы, отвечая на которые, человек проясняет для самого себя ответы на следующие вопросы: какую именно задачу он хочет решить, решение задачи преследует достижение какой цели, какие внутренние и внешние ресурсы необходимы для этого, какие препятствия возникают при решении задач. После этого обсуждаются возможные варианты действий. Задавая вопросы, коуч концентрирует внимание на ближайших возможных шагах, предлагает составить план действий, проверить план на реалистичность и выполнимость, наметить сроки выполнения плана, установить формат связи с коучем для совместного отслеживания последующих действий человека. На примере приведенной ситуации происходит обучение при решении жизненных проблем. По такой же схеме взаимодействия обучают в программах коучинговой подготовки.

Однако в корпоративной реальности все обстоит значительно сложнее. Чаще всего руководство компании предлагает сотруднику пройти коучинг. Понятно, что предложение по поводу обучения представляется так, что от него просто нельзя отказаться. Поэтому сотрудник приходит к коучу, не определившись в своих ожиданиях, не имея реальной готовности действовать. В процессе обучения коуч помогает работнику по следующим вопросам:

- проясняет и уточняет области и цели развития сотрудника;
- выясняет программу коучинга, которая касается главных областей развития индивида;
- проверяет цели и задачи на органичность и реалистичность личности;
- расставляет приоритеты, четко формулирует цели и измеримые показатели для их достижения;
- разрабатывает план достижения измеримых, конкретных результатов, а также сроки их выполнения;
- отслеживает продвижение в направлении поставленных целей, помогает в случае необходимости уточнять, углублять и переформулировать цели;
- корректирует программу развития, помогает вносить необходимые поправки по мере изменения ситуации, уточняет намеченные цели.

Коучинговый подход в управлении предполагает отказ от директивного руководства. Он ориентируется, прежде всего, на изменение культуры компании, пробуждение внутренней мотивации ее сотрудников. Качества сотрудников, которые позволяет развивать коучинг в управлении, показаны на рисунке 2.

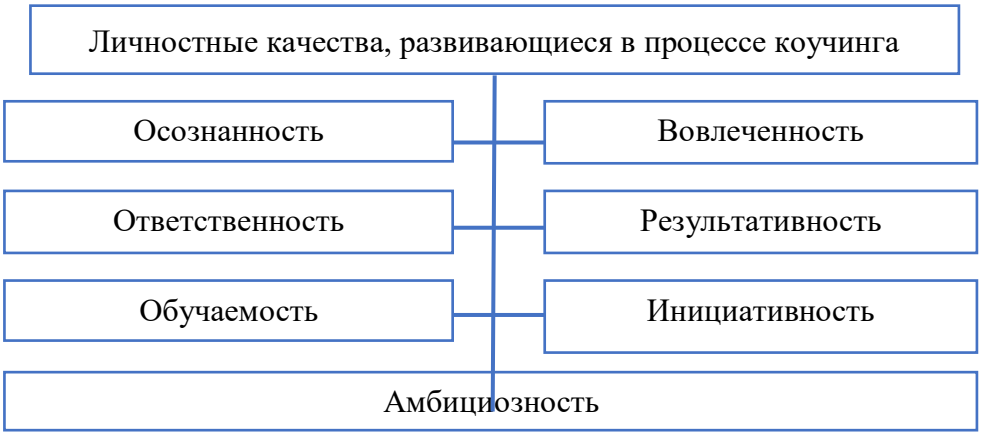


Рисунок 2 - Личностные качества сотрудника, развивающиеся в процессе коучинга

Следует отметить, что иностранные компании используют самые различные методы, благодаря которым у сотрудников развиваются лидерские качества, лидерский потенциал и компетенции. Так, в компании Procter & Gamble и Philips применяется методика закрепления конкретного участка работы, конкретной цели за работником, где он будет единоличным менеджером. Главное преимущество методики заключается в том, что на основе формирования лидерских качеств, усилия сотрудников направляются не на достижение целей компании, а на развитие умений управлять собой и действовать в качестве владельца бизнеса. Согласно данной методике, за сотрудником закрепляется участок работы, за который он будет полностью отвечать. Работник становится единоличным менеджером; он самостоятельно определяет способы эффективного достижения поставленной цели. Он наделяется правами и обязанностями, ответственностью и самостоятельностью. Главной задачей руководства компании является определение цели и обозначение сроков достижения этой цели. Это могут быть, к примеру, такие цели как: увеличение клиентской базы на определенное количество позиций, повышение торгового оборота на конкретный процент. Но более мелкие задачи работник должен формулировать сам и ставить цели, задачи перед собой самостоятельно. Свои действия сотрудник должен согласовывать с непосредственным руководителем. Но вмешиваться в то, как подчиненный будет решать поставленные задачи, руководитель не должен.

Следует отметить, что прием на работу соискателей, которые имеют лидерские способности, является только первым этапом процесса воспитания лидеров. Не менее важно предоставить индивиду возможность попробовать себя в различных направлениях деятельности, что способствует профессиональному росту. Ведь известно достаточно много фактов, когда люди, достигшие высших должностей, приобретали опыт работы в нескольких областях, имеющих отношение к их профессии.

Список используемой литературы:

1 Агарков А.П. Теория организации. Организация производства. Учебное пособие для бакалавров. – М.: Дашков и К, 2015

2 Beisengaliyev B. Organizational Behavior.// The Book.- To The ASERS Publishing.-2022.-272 P. https://books.aserspublishing.eu/management/catalog/book/18

3 Кибанов А.Я. Экономика управления персоналом: учебник. – М.: Инфра-М, 2018

4 Ксенофонтова Х.З. Теория менеджмента: теория организации (для бакалавров). – М.: КноРус, 2018

5 Кукушкин С.Н. Теория бизнес-организации. Монография. – М.: Инфра-М, 2018

Кожахметов А.Б.,
магистрант 1 курса «MBA Менеджмент
в здравоохранении»
Научный руководитель: ***Уажанов М.У., PhD****, доцент.*
НАО «Медицинский университет Астана»*, г. Астана*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ПУТЕМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДОВ АУТСОРСИНГА

Аннотация

В данной статье рассмотрены пути совершенствования системы управления медицинской организацией путем использования методов аутсорсинга. Одним из основных преимуществ аутсорсинга является то, что он предлагает более эффективную и экономичную систему выполнения делегированной задачи. Основной целью использования методов аутсорсинга является определение идеального равновесия между текущими рисками и эффективностью деятельности организации и приобретением аналогичных активов извне.

Результативность деятельности медицинской организации и эффективность использования ресурсов зависят не только от организации и финансирования системы здравоохранения, но и от степени экономической самостоятельности медицинских организаций.

Основным недостатком «бюджетной организации» является финансирование на основе сметы доходов и расходов, что значительно ограничивает хозяйственную самостоятельность организаций, препятствует внедрению новых экономических механизмов управления и рациональному использованию ресурсов [1]. Яркими примерами неэффективного использования ресурсов являются пустующие годами площади, неэффективное использование расходного материала, простаивающее дорогостоящее оборудование, незанятость коек, нерегулярное поступление бюджетных средств. Кроме того, необходимость выделения бюджетных средств на содержание организаций, которые вполне приспособлены к существованию в рыночных условиях, лишает государство возможности повысить объемы финансирования для тех организаций, которые вынуждены существовать только за счет средств бюджета [2].

В целом, как отмечают специалисты, для бюджетных организаций характерно наличие дефицита средств, обусловленное рядом политических, экономических и правовых факторов; само по себе нахождение здравоохранения на бюджетном сметном финансировании является высокозатратным, и сколько бы средств ни было направлено на такое здравоохранение, все они будут освоены.

Чтобы рационально использовать материальные, финансовые и трудовые ресурсы, медицинская организация должна иметь возможность самостоятельно принимать оперативные хозяйственные решения, быть заинтересованной в более эффективном использовании своих ресурсов, получать доходы от своей деятельности. Кроме того, с расширением самостоятельности медицинские организации получают возможность привлечения дополнительных средств, помимо бюджетного финансирования, развития платных услуг, расширения спектра оказываемых медицинских услуг, улучшения их качества, развития стационарозамещающей медицинской помощи, что в итоге способствует развитию конкуренции между медицинскими организациями [3].

Проведем сравнительный анализ трех форм управления медицинскими организациями, представленный в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительный анализ медицинских организаций с различными формами управления

Основные положения	Государственное предприятие на праве хозяйственного ведения	Оперативное управление	
		Казенное предприятие	Государственное учреждение
Наличие уставного резервного капитала	Не менее 10 000 МРП (резервный капитал – не менее 10% от размера уставного)	Не предусмотрен	Не предусмотрен

Сдача в аренду зданий и основных средств	На срок до 3 лет – без согласия уполномоченного органа	Не допускается без согласия уполномоченного органа	Не допускается
Самостоятельное отчуждение имущества	Допускается, кроме основных средств	Допускается с письменного согласия	Не допускается
			продолжение табл.1
Установление цен на производимые товары и услуги	Самостоятельно, кроме госзаказа	Орган государственного управления	Не предусмотрено
Норматив отчисления части чистого дохода	Устанавливается ежегодно (по согласованию с финансовым органом)	Не предусмотрено	Не предусмотрено
Форма оплаты труда, штатное расписание, размеры окладов, премирование	Самостоятельно, в пределах фонда оплаты труда (кроме руководителя и главного бухгалтера)	Устанавливается Правительством Республики Казахстан	Устанавливается Правительством Республики Казахстан
Ответственность учредителя по долгам юридического лица	Ответственность полностью возлагается на предприятие, кроме случаев банкротства, вызванного учредителем	Субсидиарная - Правительства или местного исполнительного органа (при недостатке денег у предприятия)	Ответственность учредителя по обязательствам государственного учреждения (при недостатке денег у последнего)

Как видно из приведенных данных, при различных формах управления существуют различные степени самостоятельности, различные возможности в оплате труда работников и различная ответственность перед учредителем и финансовыми органами.

Одним из эффективных методов повышения деятельности медицинских организаций является аутсорсинг. Изначально аутсорсинг набирал обороты в обрабатывающей промышленности, но сегодня здравоохранение входит в тройку лидеров среди секторов услуг со значительным объёмом аутсорсинговой деятельности - наряду с финансовыми услугами и юридическими услугами [4]

Аутсорсинг предполагает передачу второстепенных задач внешним специалистам с соответствующей квалификацией и опытом, что считается экономически эффективным решением. Поскольку это обычно обходится дешевле, чем наем штатных сотрудников, аутсорсинг может помочь бизнесу сэкономить деньги, а также время и место. Это означает, что медицинская организация может направить средства, сэкономленные от аутсорсинга, на свои основные операции.

Аутсорсинговые работы, обычно направляемые в медицинские учреждения, включают приготовление пищи, услуги охраны, обслуживание всех транспортных средств, стирку и санитарную обработку, обслуживание электронных сетей, колл-центры, контрольные комнаты и камеры хранения, сбор мусора и утилизацию медицинских отходов, бухгалтерские услуги и юридические услуги.

Основной целью управления аутсорсингом является определение идеального равновесия между текущими рисками и эффективностью деятельности организации и приобретением аналогичных активов извне. Одним из основных преимуществ аутсорсинга является то, что он предлагает более эффективную и экономичную систему выполнения делегированной задачи [5]. Аутсорсинг предлагает множество преимуществ, таких как оптимизация затрат, замещение компетенций и непрерывность услуг. Благодаря аутсорсингу можно сэкономить затраты, сохраняя при этом ожидаемое качество услуг. Кроме того, при нехватке или отсутствии работников с необходимым набором навыков аутсорсинговая компания может взять на себя эти функции. Более того, тебе не придется беспокоиться о перебоях в предоставлении услуг из-за того, что сотрудники уходят в отпуск или на больничный.

Сохранение ответственности за услуги. Наем сторонних компаний не означает снижения финансовой и юридической ответственности при выполнении задачи.

Высвобождение ресурсов. Поскольку аутсорсинговые фирмы используют собственные или нанятые ресурсы, например, приобретают оборудование, медицинская организация получает больше возможностей для использования этих внешних источников [6]

Передача части работы на аутсорсинг может помочь защититься от роста цен, позволяя тебе сосредоточиться на результате, а не на процессе. Это дает тебе больше контроля над качеством и экономит время, гарантируя, что затраты на питание останутся в рамках твоего бюджета.

Как только аутсорсинг будет выполнен, дополнительное пространство можно будет отвести под медицинские услуги и другие виды деятельности. Например, транспортные вопросы могут быть переданы на аутсорсинг, так что гараж больше не нужно будет использовать для этих целей, а питание пациентов также может быть передано на аутсорсинг, так что зона общественного питания затем может быть использована для чего-то другого.

Конечно, положительные стороны аутсорсинга неоспоримы, однако важно знать о рисках, связанных с переходом на аутсорсинг. Эти риски включают потенциальное нарушение контракта, ненадежность или даже мошенничество со стороны аутсорсинговой компании, а также другие инциденты и форс-мажорные обстоятельства.

В случае несвоевременной оплаты заказа могут быть приняты меры по сокращению расходов, что может привести к снижению стандартов качества работы. Кроме того, существует вероятность разглашения сторонним персоналом конфиденциальной информации, например, медицинских секретов или коммерческих интересов клиента.

Для того чтобы выбрать лучшего аутсорсера для наших потребностей в услугах, мы проведем всесторонний анализ рынка. Мы определили определенные требования, которым должен соответствовать любой потенциальный подрядчик. К ним относятся: качество работы, структура ценообразования, своевременное выполнение задач и проектов, а также желаемые результаты. Качество работы должно соответствовать или превосходить отраслевые стандарты; цены должны быть конкурентоспособными, но при этом приемлемыми для нас; сроки выполнения заданий должны быть разумными и четко определенными заранее; промежуточные и конечные результаты должны соответствовать тому, что указано в нашем брифе. Все эти требования станут частью тендерной документации, контракта с аутсорсером и технического задания для каждого выполняемого проекта [7]

Аутсорсинг в здравоохранении часто рассматривается как способ сэкономить на расходах и повысить эффективность. Преимущества, связанные с аутсорсингом, включают в себя более высокую производительность труда, экономию затрат благодаря возможности аутсорсера приобретать материалы с большими скидками, а также улучшение качества обслуживания благодаря большей специализации. Однако есть и факторы, которые могут препятствовать его широкому внедрению, например, опасения по поводу контроля качества или безопасности данных пациентов.

Подводя итог, можно сказать, что аутсорсинг может принести экономическую выгоду только при организованном использовании. Для успешного применения аутсорсинга в здравоохранении необходимо постичь технику аутсорсинга, его плюсы и минусы, процесс оценки и подходы к управлению. Поэтому, работая с внешними профессионалами, обладающими опытом, полученным в ходе реализации аналогичных проектов, организации могут получить доступ к самым современным инструментам и технологиям, чтобы удовлетворять потребности клиентов и идти в ногу с тенденциями рынка.

Список используемой литературы:

1. Алешина Н.А. Аутсорсинг - эффективная форма организации деятельности в учреждении здравоохранения // Проблемы современной экономики (Новосибирск). - 2013. - № 13. - С. 234-238.
2. Кадыров Ф.Н., Хайруллина И.С. Аутсорсинг в здравоохранении // Социальная политика. – 2020, № 34. - С. 8-10.
3. Аникин Б. А., Рудая И. Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учеб. пособ. - М.: ИНФРА-М, 2019. - 320 с.
4. Как уменьшить затраты медорганизации с помощью аутсорсинга. [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://med.mcfr.kz/article/909-kak- umenshit-zatraty-medorganizatsii-s-pomoshchyu-autsorsinga
5. Дуганов М.Д., Калашников К.Н. Аутсорсинг немедицинских услуг в бюджетных учреждениях // Здравоохранение. - 2022. - № 10. - С. 18-23.
6. Кадыров Ф. Н., Хайруллина И. С. // Менеджер здравоохранения. - 2019. - № 8. - С. 56-65.
7. Мухина И.С. Анализ существующих подходов к оценке эффективности использования аутсорсинга // Корпоративный менеджер. - 2018. - № 6. - С. 115-117.

Сарсенбаева А.Ж,
магистрант 1 курса «MBA Менеджмент в здравоохранении»
Научный руководитель: ***Уажанов М.У. PhD,*** *доцент*
НАО «Медицинский университет Астана»*, г. Астана*

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ МЕДИЦИНСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ

Аннотация

В данной статье рассмотрены основные факторы, влияющие на формирование конкурентной стратегии развития предприятия медицинского направления. При формировании конкурентной стратегии предприятия медицинского направления необходимо учесть следующие факторы, как: подготовка компетентного медицинского персонала и повышение его квалификации, инвестиции в материально-технические ресурсы, закупка нового медицинского оборудования и обучение персонала его использованию итд.

Здравоохранение является важнейшим компонентом экономики, и повышение его конкурентоспособности может иметь эффект пульсации, стимулируя всю национальную экономику. Чтобы понять, как усилить конкурентоспособность здравоохранения, мы должны исследовать способы сохранения и поддержания здоровья населения.

Наша страна переживший серьезный экономический спад в период становления своей независимости, осуществил радикальные изменения в социальной сфере, особенно в системе здравоохранения, где сложная сеть медицинских учреждений, созданная в советское время, была ориентирована в основном на количественные показатели эффективности. В последние годы страна пережила значительное экономическое процветание, что привело к увеличению средств на здравоохранение (удвоение за четыре года) и открыло перспективы для дальнейшего прогресса. Будучи преданным социальному обеспечению, правительство планирует и дальше уделять значительное внимание росту этого сектора.

Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) заявила, что система здравоохранения состоит из организаций, учреждений, ресурсов и отдельных людей, которые стремятся к улучшению благосостояния людей [1]. По нашему мнению, здравоохранение не следует рассматривать исключительно как медицинский фактор. Это комплексный набор действий, направленных на защиту и поддержание здоровья населения. Следовательно, необходимо учитывать факторы, которые так или иначе влияют на благополучие людей: это подразумевает персонал, материально-технические ресурсы, политику здравоохранения, финансовую поддержку и многое другое. Эта система изображена на рисунке 1.

Рисунок 1 - Параметры, влияющие на укрепление и конкурентоспособность здравоохранения [1]

Для того чтобы создать конкурентоспособную систему здравоохранения, необходимо учесть следующее: подготовка компетентного медицинского персонала и повышение его квалификации; инвестиции в материально-технические ресурсы, закупка нового медицинского оборудования и обучение персонала его использованию; предоставление достаточной финансовой помощи на медицинские услуги; построение рыночной структуры, отражающей потребность в медицинских услугах; регулярная закупка медикаментов с одновременным обновлением списка лекарств.

Здравоохранение состоит из трёх отдельных областей: предоставление медицинских услуг как государственными, так и частными медицинскими учреждениями, производство медицинских товаров, таких как лекарства, продукты и оборудование государственными и частными производителями, а также рынок медицинского образования, включающий научно-исследовательские организации и учебные заведения.

Спрос на определенные товары и услуги в секторе здравоохранения создают его заинтересованные стороны, такие как частные лица, медицинские учреждения, страховые компании, государственные структуры и другие. Кроме того, важную роль в отрасли играют регулирующие и контролирующие органы. Примерами таких органов являются министерство здравоохранения, региональные департаменты здравоохранения, медицинские организации, правоохранительные и судебные системы и другие.

В исследованиях изучалась взаимосвязь между конкуренцией в отрасли здравоохранения и различными аспектами медицинского обслуживания, такими как качество затраты и удовлетворенность пациентов. Результаты этих исследований показывают, что конкуренция в конечном итоге может повысить ценность медицинских услуг для пациентов. Повышенное качество и более совершенные системы медицинского обслуживания приводят к снижению расходов, что, в свою очередь, приводит к повышенному удовлетворению пациентов[2].

Конкурентоспособность системы здравоохранения это - обеспечить здоровье населения путем предоставления экономически эффективных качественных медицинских услуг. Эта конкурентоспособность может быть измерена такими факторами, как стоимость, качество, доступность, технологии и инновации [3]. Для обеспечения конкурентоспособности здравоохранения необходимо рассмотреть три основные вовлеченные стороны, см. рисунок 2. Изучение этих составляющих позволит определить показатели для измерения конкурентоспособности здравоохранения и факторы, влияющие на эти показатели.

Ученые выявили различные способы, с помощью которых врачи борются за пациентов. Сюда входят те, кто может сам оплатить своё лечение, и те, чьи расходы покрываются страховыми компаниями.

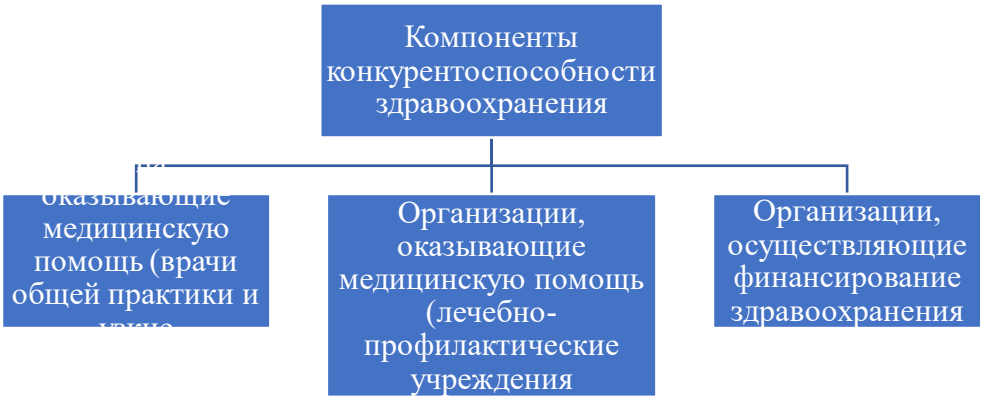


Рисунок 2 - Компоненты, обеспечивающие конкурентоспособность здравоохранения [4]

В этой ситуации врачи конкурируют не столько по цене, сколько по таким признакам, как расположение клиники, направление к специалистам и репутация [5]. Этот компонент позволяет нам распознать такой фактор, как квалификация практикующих врачей. Этот фактор впоследствии влияет на метрику оценки качества медицинской помощи, что позволило нам дифференцировать такие метрики, как общее количество врачей, доля специализированных клиницистов среди всех врачей, доля врачей высшей категории по сравнению со всеми врачами и так далее.

Организации, предоставляющие медицинские услуги, такие как больницы, клиники и другие медицинские учреждения, являются вторым компонентом. Эти учреждения борются за врачей, сторонних плательщиков и пациентов одновременно [6]. Чтобы привлечь врачей, они могут предложить превосходное оборудование или более квалифицированный вспомогательный персонал. Существует

соперничество за медицинские таланты и технологии как внутри страны, так и на мировом уровне. Учреждения с новейшими инструментами и медицинскими разработками имеют явное преимущество в привлечении наиболее компетентных врачей. В индустрии здравоохранения организации должны учитывать мобильность врачей, а также недостаток квалифицированных врачей при найме новых сотрудников.

Четыре основные стратегии повышения конкурентоспособности и поддержания конкурентного преимущества медицинских клиник:

- интеграция клиники в существующую бизнес-группу или создание новой;
- расширение охвата в другие регионы за счёт органического роста, слияний и поглощений и франчайзинга;
- присоединение к рынку медицинского страхования, чтобы стать частью национальной системы здравоохранения путём формирования государственно-частного партнёрства;
- расширение профиля услуг за счёт включения высокотехнологичных медицинских услуг, лабораторной диагностики, инфекционных услуг, программных продуктов и даже медицинского туризма.

Во всех современных системах здравоохранения услуги предоставляются на жестко регулируемых рынках с различным соотношением государственных и частных структур. Качество этих систем и роль, которую играет частный сектор, тесно связаны с уровнем экономического развития страны, структурой и зрелостью рынка здравоохранения, а также с государственными расходами на здравоохранение. Казахстан находится в невыгодном положении по сравнению с большинством развитых стран, а также некоторыми развивающимися странами из-за недостатка государственного финансирования, что приводит к нехватке человеческих ресурсов, перегрузке медицинских работников и высоким личным расходам на лечение. Этот же недостаток государственного финансирования стал причиной неравенства в доступе к первоклассной медицинской помощи. Государственные больницы обычно работают в условиях "мягких бюджетных ограничений", в то время как частные клиники испытывают большее давление со стороны конкуренции, что заставляет их максимизировать свою деятельность, повышая её эффективность. Участие частного сектора в предоставлении медицинских услуг побуждает государственных поставщиков становиться более эффективными, что приводит к повышению эффективности всей системы.

Интенсивность конкуренции в сфере здравоохранения во многом определяется ростом числа хронических заболеваний, связанных с увеличением продолжительности жизни и старением населения, быстрым ухудшением эпидемиологической ситуации в мире, снижением платежеспособного спроса потребителей, приводящим к изменению структуры потребления ими медицинских услуг, и колебаниями курсов национальных валют. Частные медицинские клиники должны бороться с повышенной конкуренцией как внутри своего сектора, так и между частными и государственными учреждениями за медицинский персонал. Другие факторы, влияющие на конкурентные стратегии, включают усиление позиций государственных медицинских учреждений, растущую консолидацию рынка и интеграцию частных клиник в национальную систему здравоохранения, недобросовестную практику конкуренции, диверсификацию услуг, предлагаемых частными клиниками, и ценовую конкуренцию.

Список используемой литературы

1. Структурные элементы систем здравоохранения / Всемирная организация здравоохранения // http://www.who.int/healthsystems/topics/ru/.
2. Zwanziger J., Melnick G. Can managed care plans control health care costs // Health Affairs. - 2020. - Vol. 15(2). - P. 185-199.
3. Rivers P.A., Glover S.H. Health care competition, strategic mission, and patient satisfaction: research model and propositions // J Health Organ Manag. - 2018. - Vol. 22(6). - P. 627-641.
4. Greenberg W. Competition, Regulation and Rationing in Health Care. - Ann Arbor: Health Administration Press, 2019. - 188 p.
5. Harris I.C., McDaniel R.R.Jr. Untangling healthcare competition // Health Progress. - 2019. - Vol. 74(9). - P. 20-23.
6. Harbage P., Davenport K. Competitive Health Care: A Public Health Insurance Plan that Delivers Market Discipline // http://harbageconsulting.com/wp- content/uploads/2016/08/Competitive-Health-Care-A-Public-Health-Insurance-Plan- that-Delivers-Market-Discipline.pdf.

Абдыкалыков А.Н.,
Магистрант1 курса специальности «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Нургалиева Ж.Е.****, к.э.н., доцент,*
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

THEORETICAL BASIS OF DIGITAL MANAGEMENT

Annotation

Digital transformation opens up new opportunities for companies to increase their competitiveness and often to enter new market niches, which is especially important in today's economic development. At the same time, in view of the fact that digital transformation management is a fairly new process in the theoretical and applied aspects, the question of its methodological basis remains open. The purpose of this article is to study the theoretical foundations for the formation and management of the digital transformation of companies that can become the locomotive of the economy and its technological sovereignty.

Nowadays, word combinations derived from the word "digital" are very popular: digitalization, digital age, digital business, digital economy, digital transformation, digital thinking, digital enterprise, and finally, digital governance (digital management). We often hear them, but we do not always think about their content, the need for the introduction of new terms, etc. Often these terms are used confusingly, without proper foundation or coherence between them. There is methodological confusion. This is also reflected in the understanding of the term that is the subject of our consideration - "digital governance". It is necessary to clearly define what is meant by the term "digital governance", what is the fundamental difference between digital governance and non-digital governance (conventional, traditional governance), and whether digital governance can be applied to a non-digital enterprise, etc.

Today, the term "digital management" is the subject of research by many authors, both domestic and foreign. There are many reasons for the popularity of this topic - the development of digital technologies in society, the support of digitalization in Kazakhstan as a potential vector of society development, the change in the technological mode of large international companies - all this gives impetus to the rethinking of the theoretical and methodological foundations of management.

Almost all researchers recognize that the new conditions of enterprise functioning (variability of the external environment, development of IT-technologies and corporate information systems, personalization of the end product) lead to serious and fundamental changes in the managerial environment. Digitalization provides new opportunities for developing the potential of a particular organization; artificial intelligence, Big Data, Data Science, robotization of business processes are designed to improve the process of managerial decision-making in order to increase their optimality and compliance with the strategic goals of the company. However, new opportunities cannot be used without appropriate adaptation of organizational processes, structure, personnel of the organization, its corporate culture.

Digital transformation in a broad sense can be seen as one of the stages of the management revolution, which was predicted by many authoritative authors - Peter Drucker, Itzhak Adizes and others. The general directions of the management paradigm shift, according to Adizes, will be a reorientation towards flexibility in organizations through value orientation, teamwork and rapid response to changing market demands [1].

Drucker formulated the basic principles of change policy, considering change to be the main driver of the future. The main classic of management noted that it is impossible to manage change, but it is possible to be ahead of it. The new paradigm includes changes in the types of organizational structures and the principles of their functioning, in human resource management, production technology and productivity, and most importantly, in information - its type, processing and application. Drucker insisted that the information revolution has already begun, society and companies produce and consume huge amounts of information, and in order for information flows to be effective, it is necessary to organize information on the basis of systematization techniques [2].

Today, the formation of a new management paradigm is certainly a consequence of technological shifts in management. According to the research company Gartner, digital technology will be able to perform more than half of the manager's functions by 2024 [3]. That is why it is so important today to have theoretical and methodological approaches for the effective implementation of digital technologies in the daily activities of modern organizations.

In society, it is commonly accepted that digitalization, digital transformation is the introduction of digital technologies (artificial intelligence, cloud technology, specialized software, etc.) into the activities of an organization or society. However, these terms have a more meaningful interpretation. Let us consider some of them.

Digital transformation is a qualitative change in business processes or ways of economic activity (business models) as a result of the introduction of digital technologies, leading to significant socio-economic effects [4].

Digital transformation in the organization - the process of changing the forms, methods, means and ways of conducting financial and economic activities of the enterprise based on the use of digital technology, ignoring which can lead to a significant reduction in the competitive advantages and economic efficiency of the enterprise [5].

Digital economy is the activity of creating, disseminating and using digital technologies and related products and services [6].

Digital economy is an economic activity based on digital technology, involving the introduction of information technology in all sectors and spheres of activity, as well as the transfer of business processes in the digital space.

The digital economy is a new global economic concept of creating value and obtaining additional benefits through the systematic use of opportunities offered to business, government and society by a wide range of technologies, united by the conventional term "digital technologies" [5].

The digital transformation of companies is carried out in stages, from the automation of business processes to the complete transformation of the managed subsystem of enterprises. The author assumes that the managed subsystem will gradually be replaced by "digital" in the form of robots, Big Data, Data Science, artificial intelligence, blockchain technology, etc. Top management should be ready for this transformation, for radical changes in the structure, in the methods of work.

Let us consider the stages of digital technology implementation in project organizations.

1. Transformation of IT-technologies.
2. Transformation of information and communication technologies.
3. Digital transformation of business processes.

The analysis of company digitalization milestones raises legitimate questions: how to implement it? How to build a digital business model? How to redistribute resources? How to use the results of "digital"?

Today, digital management, or, as various authors call it, management 4.0, management of the digital economy, management using digital technology, is intended to solve these problems.

The topic of digital transformation is relevant in all sectors of the economy, the public sector, and private business. The effectiveness of the implementation of digital technologies in the process and project activities of companies has become evident. Positive data on the use of new tools gives impetus to theoretical study and practical use. However, digital transformation is not happening everywhere. The reasons may be: lack of understanding of the algorithm for the spread of digital technology in the already established system of the organization; unpreparedness of management to the global restructuring of business processes; lack of qualified personnel to configure software products, personnel training; employee resistance.

Thus, in order to eliminate the problems outlined, it is necessary to develop methodological approaches to digital management, develop practical tools and regulations for the gradual expansion of the presence of "digital" in the company. Today, this is the most important task not only for project management practitioners, but also for the entire scientific community of the industry.

List of used literature:

1. Лалу Ф. Открывая организации будущего. / пер. с англ.– 2-е изд. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. – 432 с.

2. Друкер П. Менеджмент. Вызовы XXI века. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 256 с.

3. Мескон Т. Как бизнес-образование отвечает на вызовы постоянно меняющегося мира. Рбк. [Электронный ресурс]. URL: https://pro.rbc.ru/demo/5e4f6eb49a7947a9d2223f02 (дата обращения: 12.03.2023).

4. Цифровая трансформация. Изменения экономики и социальной сферы под влиянием технологий. (Материалы XXII Апрельской международной научной конференции НИУ ВШЭ и Сбера «Цифровая трансформация отраслей: стартовые условия и приоритеты»). Iq.hse.ru. [Электронный ресурс]. URL: https://iq.hse.ru/news/465484100.html (дата обращения: 14.03.2023).

5. Михненко П.А. Цифровой менеджмент: модели развития концепции // Инновации в менеджменте. – 2020. – № 3(25). – с. 30-39.

6. Абдрахманова Г.И., Вишневский К.О.,Гохберг Л.М. и др. Что такое цифровая экономика? Тренды, компетенции, измерение. / докл. к XX Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества,. - М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2019. – 82 с

Лю Гуйчжун.,
Магистрант ОП «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Турекулова Д.М.****, д.э.н., профессор,*
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

THE CONCEPT AND CONTENT OF ORGANIZATIONAL BEHAVIOR

Annotation

Organizational behavior is a scientific discipline in which the main body of knowledge is regularly enriched with the results of new research and conceptual developments. At the same time, organizational behavior is viewed as an applied science that provides a set of tools used at various levels of analysis. For example, it enables managers to analyze the behavior of individuals in an organization, contributes to understanding the problems of interpersonal relations in the interaction of two individuals. It can be a relationship between colleagues, between a boss and a subordinate. Also, knowledge about organizational behavior is useful in considering the dynamics of relationships within small groups. And this applies not only to formal, but also informal groups.

Organizational behavior as a new scientific discipline began to develop in the 1950s.The term "organizational behavior" arose when there was a combination of several areas of scientific disciplines involved in the study of the processes occurring in the organization, between organizations, between the internal and external environment. In other words, organizational behavior has absorbed such disciplines as industrial engineering, sociology of labor, social psychology, business research, and management theory (Barkov 2018).

Organizational behavior is the science that studies the behavior of people, i.e. individuals and groups, in organizations for the purpose of practical use of the knowledge gained to improve the efficiency of a person's labor activity. In other words, organizational behavior can be defined as understanding, anticipating and managing human behavior within organizations.

Organizational behavior:

- multidiscipline;
- is focused on the person who works in the organization;
- focused on performance; § takes into account the impact of the external environment (Borisova 2018).

As a multidiscipline, organizational behavior uses principles and methods borrowed from the theory of organization, psychology, social psychology, management, and personnel management. In turn, organizational behavior is the basis for studying a whole complex of management disciplines, since it has a clear orientation towards the individual within the group, orientation towards her behavior.

Miner (2006) believe that organizational behavior is a set of tools to:

- employees understand, analyze and describe the behavior of people in the organization;
- managers to improve, expand or change the types of employee behavior so that individuals, groups and organizations as a whole can achieve their goals.

The goals of organizational behavior include:

- a systematized description of people's behavior in various situations arising in the labor process;
- explanation of the reasons for the actions of employees in certain conditions;
- predicting employee behavior in the future;
- mastering the skills of managing the behavior of people in the labor process, as well as improving them (Bragina 2018).

In situations where coordination of efforts of two or more structural divisions of enterprises is necessary, managers begin to be interested in the emerging intergroup relations. At the same time, organizations can be viewed and managed as holistic systems. The basis of such systems is formed by intraorganizational relations. For example, these can be strategic alliances and joint ventures (Blinov 2016).

The subject of organizational behavior is the interconnection of all levels of the management system, which are focused on the development of effective management methods in a competitive environment. The objects of study of organizational behavior are:

- the behavior of individuals in the organization;
- problems of interpersonal relations in the interaction of two individuals (colleagues or a pair of "boss - subordinate");
- dynamics of relations within small groups (formal and informal);
- emerging intergroup relations; § organizations as integral systems, the basis of which is formed by intraorganizational relations (Bardasova 2018).

As a discipline, organizational behavior focuses on the following tasks:

- identification of behavioral relationships between the leader and his subordinates, including between colleagues;

- ensuring the formation of a favorable psychological climate in the team, the elimination of conflict situations;

- a systematic description of people's behavior in various situations;

- explanation of the actions of people in certain conditions;

- the ability to anticipate the situation;

- mastering the skills of managing the behavior of people in the process of work;

- search for ways to improve the efficiency of employees.

Behavior as a subject of science, organizational behavior is usually studied at three levels: micro-level, meso-level, macro-level, i.e. at the personal, group and corporate levels (Vesnin 2017).

Behavior is an external manifestation of a person's mental activity. It includes movements, gestures, postures, facial expressions, views, actions, deeds. Behavior can be non-verbal (without words) and verbal (with words). Hence, organizational behavior is everything people say and do while at work.

However, it should be borne in mind that by behavior is meant not only action, but also inaction. After all, the inaction of an employee in the case when he has to work or failure to fulfill his duties is also behavior.

A person entering an organization takes on a range of behavioral constraints. Restrictions are dictated by the organizational culture of the enterprise, norms and values, rules of conduct, mission and goals set by the enterprise. For example, in the second half of the last century, the employee was required to be loyal to the organization and willingness to follow instructions. The employer, for his part, guaranteed material remuneration, employment, career growth. This is currently insufficient. In the 21st century, the employer expects from the employee knowledge, initiative, responsibility, and creativity. These qualities become more important than performing discipline and loyalty. First of all, the employee is expected to realize his creative potential, in return for which the employer is obliged to create all conditions for creativity.

The realization that the employee has become the main and most valuable resource of the organization leads to a humanistic orientation of organizational behavior, its social orientation. Therefore, the behavior of the organization becomes socially responsible in relation to the employee, consumers, suppliers, investors, the natural environment, as well as to society as a whole. In this regard, we are talking about effective organizational behavior (Vinogradova, Novichkov and Semenova 2018).

There are several approaches to the study of organizational behavior, formed by the end of the last century:

- Biological approach: the emphasis is on the dependence of behavior on physical and biological needs: thirst, hunger, lack of sleep.

- Sociological approach: based on the fact that human behavior is the result of the impact of people and events; values and traditions determine the behavior of people in society.

- Psychoanalytic approach: based on the fact that the motives of human behavior are generally not recognized, they are not obvious.

- Humanistic approach: trusts biological stimuli, but at the same time does not deny social causes, behavioral stimuli and the fact that stimuli and impulses can be in the subconscious.

- Cognitive approach: emphasizes the positive aspects of behavior. In this case, such concepts as: expectation, needs and encouragement are used.

- Behavioral approach: focused on the analysis of results. Therefore, one of his main theses is that if behavior is rewarded, then it will repeat itself.

- Human Resource Oriented Approach: Supports employee growth and development. Within the framework of this approach, the possibilities of developing the potential of an employee are considered, taking into account human capital, individual abilities and capabilities of each employee. The human resources approach is based on a number of concepts presented in the work of Hopes (2003). The authors distinguish two groups of such concepts.

1) concepts related to nature:

- the concept of individual characteristics; it emphasizes the uniqueness of each person, as well as the need to use an individual approach to manage behavior;

- the concept of individual perception, which reveals the specifics of the perception of information by a person through personal experience and communicative features;

- the concept of personality integrity; she emphasizes the impossibility of isolating useful and harmful qualities in a person used in work; shows the need to work with a person as a whole;

- the concept of motivated behavior; the concept justifies the presence of reasons in the actions and deeds of a person, makes it clear to managers about the need to pay attention to the origins of behavior, which in the future allows you to effectively manage personnel;

- the concept of a person's desire for complicity, involvement in affairs and relationships with other people; this concept reflects an orientation towards social interaction, the social nature of the psyche and behavior of people;

- the concept of the value of the individual; she emphasizes the importance of accepting a person as a person, showing respect for an employee;

2) concepts related to the nature of organizations:

- the concept of organization as a social system; here the dependence of organizations on the external environment is highlighted, it is said about the involvement of the organization in the social environment as an element of society and as a subsystem aimed at meeting the needs of society;

- the concept of forming organizations based on the community of interests of their members; in this case, the reasons for the joint work of people in the organization are understood as the mutual conditionality of interests, i.e. managers need workers, and employees need work and leadership;

- the concept of the importance of adhering to ethical principles; this concept is becoming increasingly important not only in the external activities of the organization through the social responsibility of the business, but also in relationships within the organization. Moreover, employees of the organization expect from managers' compliance with ethical standards and fair resolution of ethical conflicts, which leads to the development of mutual trust.

Results-based approach. This approach involves the development of programs to improve organizational behavior to increase productivity and performance. In the context of organizational behavior, efficiency is understood as the optimal balance of production, quality, efficiency, flexibility, competitiveness and development. There are three levels of performance in an organization:

- the first level is the basic level; it is the level of individual effectiveness. It reflects the level of accomplishment of tasks by specific employees of the organization;

- the second level is associated with group effectiveness. In some cases, efficiency is the simple sum of the contributions of all group members. But with proper organization of work, the efficiency of the group becomes much higher than the simple amount of contributions;

- the third level is associated with organizational effectiveness, which is based on individual and group effectiveness. It should be noted that each level of organizational behavior will be effective if we apply appropriate models of behavior in management, take into account the peculiarities of other approaches to understanding organizational behavior.

- Systematic approach. This approach includes a holistic view of organizational behavior, i.e. we are talking about a chain of relationships "person-grouporganization". In this case, as many factors as possible influencing the behavior of people are taken into account. It should be borne in mind that the combination of a systems approach and a performance-oriented approach makes it possible to form systemic models of behavior at different levels of organizational efficiency.

- Situational approach. This approach shows the achievement of the effectiveness of the system in various situations and assumes behavior appropriate to the situation. It examines the key elements of the system, the influence on them of factors of the internal and external environment, which as a result create a certain situation, a certain state of affairs. Technology is a systematized system of methods, methods, techniques for performing any activity, which makes it possible to achieve a positive result with a high degree of probability.

Technology refers to the resources that people work with and the impact of the tasks they perform. The technology that is used in the enterprise has a major impact on the working relationship. Thus, the improvement of technology allows people to work harder and better, but limits their choice of ways of activity. In turn, it is the technologies that determine the requirements for the qualifications and competencies of employees. Moreover, it should be understood that the interaction of the basic elements of the organizational system occurs within the framework of organizational processes. Processes are regular, structured activities that bring life to organizational charts. Common processes are processes such as functioning, development, management, communication, decision making, socialization, organizational improvement. The processes that combine the key elements of the organization in various configurations lead to the formation of its internal environment.

List of used literature:

1 Hopes, J. 2003. False Prophets: The Gurus Who Created Modern Management and Why Their Ideas Are Bad for Business Today. Cambridge, MA: Basic Books, 567p. [31]

2 Keskinen, E. 2014. Education for older drivers in the future, IATSS Research, Volume 38, 1: 14-21. DOI: https://doi.org/10.1016/j.iatssr.2014.03.003 [32]

3 Keller, W., Wertheimer, M., Koffk, K., Levin, K. 2021. The Image as a Gestalt Tool in the Word Creation. Himalayan Journal of Humanities and Cultural Studies, 2(4): 221- 237.

4 Organizational behavior / Berik Beisengaliyev, Serik Svyatov, Sarsengali Abdymanapov, ... - Craiova : ASERS Publishing, 2022

Пэн Цзиньчжэнь.,
Магистрант ОП «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Турекулова Д.М.****, д.э.н., профессор,*
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

PERSONALITY PERCEPTION AND ATTITUDES

Annotation

The artical deals with the basic concepts relating to personality and its characteristics. Particular attention is paid to perception and attitudes as fundamental personal principles of human behavior. The interrelation of role behavior with such concepts as position, status, norm is shown. Typical business roles performed by managers and members of the organization's team are presented.

One of the fundamental personal principles of human behavior is perception. Perception is the process of obtaining information from the environment and processing it; is an important source of explanation for the behavior of the individual. There are other definitions of this concept. So, perception is a process by which an individual attaches importance to the elements and phenomena of the surrounding world. It can be said that perception is a unique interpretation of a situation by an individual. In other words, perception is the process of selecting, organizing, and interpreting sensory data.

Usually, among the general patterns of perception, they note:

- the principle of selectivity. In each specific situation, a person pays attention only to a relatively small part of the impacts. At the same time, however, it creates a limited, but, nevertheless, a more coherent and meaningful picture of the world;
- the principle of integrity. People perceive objects and situations as a dynamic whole; they spontaneously organize their perceptions into meaningful forms. However, in this case, the principles of spatial proximity and similarity operate;
- the principle of sustainability. Even in changing conditions, there is a comparative stability of perception.

Based on the change in the perception of the life situation in which a person is, it is also possible to change his behavior. Obviously, the perception of the individual's attitude to the surrounding world is manifested. People make decisions and, based on this, act as they "see" a particular situation. However, in some cases, perception can interfere with rational decision-making.

Perception consists of stages that include information processing, which ultimately determines the response of a person. The stage of information processing includes attraction of attention, selection and structuring of information, interpretation of information and its reproduction. The selection of information is necessary because a large amount of information constantly affects the human senses. If you do not filter it, then you can simply drown in the flow of information. Through selection, only a tiny fraction of the general information becomes available. Moreover, even at the stage of attracting attention, information is sifted out. Schemes allow you to effectively structure information.

The schemes are frames of perception; it is structured knowledge about a specific concept or incentive; they are shaped by experience. The diagram contains information about a person's appearance, his behavior and characteristics as a person. So, a person with a scheme of determination usually perceives himself from this point of view. This is especially manifested in situations where the manifestation of leadership qualities is necessary (Dorofeeva 2016).

The diagrams describe the way in which people sort those around them into different categories, types, or groups based on similar, perceived attributes. These categories are most commonly referred to as prototypes. A prototype is an abstract set of features; it is associated with the belonging of an object to one category. Once a prototype is built, it is stored in long-term memory. True, it is reproduced every time it is necessary to compare how a particular person corresponds to the characteristics of the prototype.

It is clear that the process of obtaining information itself is the same for everyone. At the input, information is received from the external environment, it is processed and put in a certain order. The output is systematized information; it contains a person's idea of the environment and forms the basis of his actions. This suggests that information is the source material for the behavior of the individual.

People in the same situation perceive it differently. Moreover, the perception may be distorted. The factors influencing perception include the object and subject of observation in the context of the situation in which

perception occurs. It is clear that the individual's attempt to interpret what he sees is largely influenced by personal perception. For example, subordinates perceive the issuance of a bonus by a manager differently. While some employees rejoice and shout “Hurray!” After receiving the $ 100 award, others may react pessimistically, saying that they have worked better than others and this award is a clear mockery of them.

Human perception is selective, i.e. people react to some things and do not react to others. The selectivity of perception is influenced by external and internal factors. External factors include intensity of exposure, contrast, repetition, movement, novelty and recognition of the situation. Internal factors of influence include attitudes, stereotypes, motivation, expectations, experience and personality traits.

Following factors influence the perceptual mechanism or the process of perception.

The intensity of the impact. The more intense an external stimulus has, the more likely it will be perceived. For example, a loud sound, strong odor, or bright light attracts more attention than a weak sound, slight odor, or soft light. Impact intensity is commonly used by advertisers to grab the attention of consumers. In particular, these are brightly packaged products, louder sounding of commercials on television.

Contrast. This is an external stimulus that stands out against the general background, or an unexpected stimulus. It is clear that such contrasts attract more attention.

Repetition. A regularly repeated external stimulus attracts more attention than a single stimulus. For example, when they seek to create a special image of a product that does not particularly stand out from a number of competing products, they often resort to frequent repetition of advertising (Emelyanov 2019).

Traffic. People pay more attention to moving objects in their field of view than to stationary objects. For example, workers will notice objects moving past them on a conveyor belt, but may not notice that a stationary machine next to them needs to be repaired. Advertising uses this principle by creating inscriptions with moving elements.

Novelty and recognizability. Not only a new, but also a familiar situation can serve as objects of attracting attention. New objects or events in or around a familiar background, as well as familiar objects or events in a new environment, will attract the attention of the observer. For example, the rotation of jobs used in production. The periodic change in the nature of work has a stimulating effect on the attention of the worker when performing planned work.

A set of these and other similar factors can be used to enhance the perceptual effect.

Personality features. The nature of the personality determines what attention is paid to in a conflict situation. Senior executives, for example, often complain that it is difficult for young hotheads to make serious decisions about the dismissal or reshuffle of company personnel. They also do not pay attention to details and work with documents. In turn, young managers express dissatisfaction that the "old guard" is slowing down innovation and considers paperwork as an end in itself. This type of perception is largely due to the personal characteristics of top and bottom managers.

Another example. People who speak loudly are much more noticeable to those around them than people with a low voice. The same can be said about outwardly attractive or, conversely, too ugly people. In addition, movement, sounds, and the size of the object contribute to better perception. Perception is associated with background exposure; this leads to the fact that people group similar and close things. Objects that are in spatial or temporal proximity to each other are usually perceived together, rather than separately. This is why people often group objects or events that are not interrelated. For example, the appointment of a new sales manager coincided with a sharp increase in sales. These events may not be related at all. After all, the increase in sales could occur due to the introduction of a new production line or for some other reason. However, there are tendencies when two events are linked (Zhigun 2016).

An experience. Perception is highly dependent on previous experience and on what exactly that experience has taught. For example, a realtor, architect, and manager are evaluating a building. The realtor first of all notes the general conditions in which the building is located, gives a description of the adjacent territory, and also draws attention to those facts that may affect the value of the building and the ability to sell it profitably. The architect will focus primarily on the architectural style of the building, on the materials from which it is built. The manager may become interested in the functions of the building. In other words, each of the professionals pays attention to different aspects of the same incentive because they have different professional backgrounds.

Motivation. Motivation has a significant effect on the selectivity of perception. There are many types of motivation, from the most primitive, such as hunger, thirst, to psychological needs - love, recognition, respect. Moreover, the processes of perception are influenced by motivations of all levels. Thus, the influence of the motivation of the lower levels is carried out directly. For example, if one and the same coin is given to be evaluated by children from families with different incomes, then children from poor families will see it as more than children from wealthy families. Results of another experiment: students assessed irregular figures before and after eating. It turned out that before eating, when the students were hungry, any figure was associated with the type of food on average twice as often as after eating. In general, motivation directs people's actions to meet their needs. A motive or emotion changes the perception of events in the direction of the desired outcome.

Expectations. Expectations can distort a person's perception, since it often happens that an individual sees only what he expects to see. Stereotypes.

Stereotypes are forms of existence that are stable and closed from the influence of new experience. In the structure of the stereotype, the main role belongs to the emotional charge. An emotional charge unambiguously indicates what is accepted and what is unacceptable, what is "good" or "bad" in relation to any object. The stereotype owes its origin to the development of the mass communication network. It forms simplified and superficial ideas about the phenomena of reality. When a complex and original phenomenon is reduced to a certain stereotype, a simplified representation of this phenomenon is formed. At the same time, stereotyping helps to remove ambiguity, removes ambiguity and thereby facilitates the process of cognition. However, quite often the formation of a stereotype leads to a distorted perception of the phenomenon. Characteristics are attributed to the phenomenon that it does not have. It also happens the other way around, when as a result of stereotyping a phenomenon, individual essential characteristics are discarded (Zaitsev, 2017).

It is clear that stereotypical perception leads to wrong conclusions, generates wrong expectations, contributes to the emergence of reactions and behavior of people inadequate to reality. This can lead to discrimination on the basis of gender, age or nationality, infringement of human rights and damage to the activities of the organization.

For example, proof of stereotyped perception, when an individual is perceived through belonging to a certain group or category. Quite often you can hear such statements: "What to expect from her, she is blonde", "Accountants are great pedants" or "All Germans are lawabiding and punctual." Stereotyped perception is emotional and irrational in many ways. Usually stereotypes are associated with a superficial perception of a phenomenon or situation, and are formed under the influence of the media. At the same time, stereotypes can lead to incorrect conclusions regarding a person's motivation and career advancement. Thus, the employer does not take into account a single mother, a worker with small children as applicants for a vacant position, ignores their professional and personal qualities.

Similar to the stereotype is the "halo" effect, which is sometimes called the "halo effect". In this case, a person is perceived not on the basis of belonging to a certain category, but on the basis of a characteristic, dominant feature. For example, we can talk about appearance, intelligence, voice, or other traits of an individual. In particular, when applying for a job, an applicant may be assessed by dress or appearance. Or a human resources employee may not like the voice of the person, the presence of a beard. Moreover, as practice shows, after a weak candidate, any candidate with an average level of preparedness seems to be the best. This is proof of distorted perception. Perception can also be influenced by the opinion of other people about a particular phenomenon or their own negative experience. So, if a person has not met good leaders, then he will dislike all potential leaders. And when meeting with a decent leader, he will treat him with suspicion and distrust. Or, when a manager forms a negative opinion about his subordinate, employees of other departments will perceive him that way.

There is another bug related to the halo effect. So, if a person is liked externally, then in this case he is perceived as a good, intelligent and interesting person. In other words, there s a reassessment of many of his psychological characteristics. Or another case. The "halo" effect is associated with the action of the "attitude towards us" factor. People who treat us well or love us seem much better, fairer, smarter than those who treat us badly. Consequently, during the formation of the first impression, the "halo" effect affects the fact that the general positive impression about a person leads to his overestimation, and a negative impression, on the contrary, leads to an underestimation of the individual.

There is no doubt that changing the attitudes of a person is a very difficult task. When an attitude arises in a certain sphere of human activity, then its change can be understood on the basis of an analysis of changes in the activity itself.

List of used literature:

1 Hopes, J. 2003. False Prophets: The Gurus Who Created Modern Management and Why Their Ideas Are Bad for Business Today. Cambridge, MA: Basic Books, 567p. [31]

2 Keskinen, E. 2014. Education for older drivers in the future, IATSS Research, Volume 38, 1: 14-21. DOI: https://doi.org/10.1016/j.iatssr.2014.03.003 [32]

3 Keller, W., Wertheimer, M., Koffk, K., Levin, K. 2021. The Image as a Gestalt Tool in the Word Creation. Himalayan Journal of Humanities and Cultural Studies, 2(4): 221- 237.

4 Organizational behavior / Berik Beisengaliyev, Serik Svyatov, Sarsengali Abdymanapov, ... - Craiova : ASERS Publishing, 2022

***Сарсенбаев Д.А.**, Магистрант 2 курса специальности*
«Государственное и местное управление»
*Научный руководитель: **Турекулова А**.Н., PhD.,*
Учреждение «Esil University», *г. Астана*

ҚАЗАҚСТАН АЙМАҚТАРЫНЫҢ ӘЛЕУЕТТІ ДАМУ МҮМКІНДІКТЕРІ

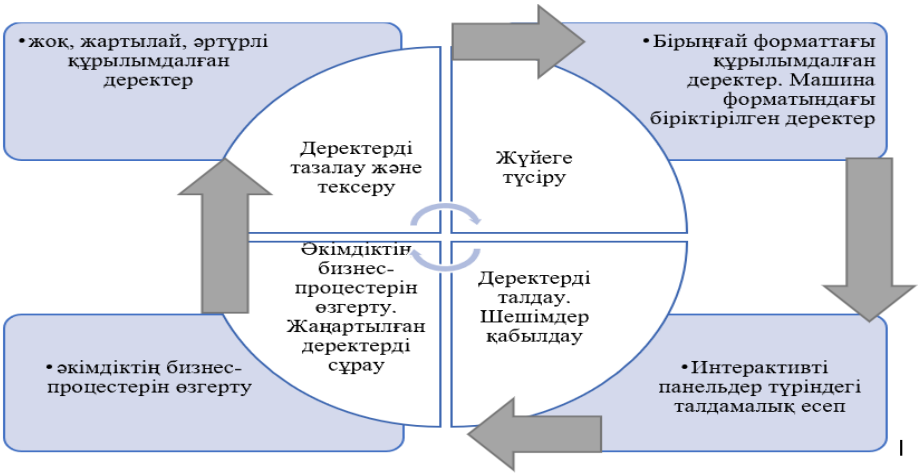
Аңдатпа

Осы мақаланы зерттеудің мақсаты аймақтың дамуының экономикалық субъектілері мен онда тұратын азаматтардың әл-ауқатын жақсартуға ықпал ететін негізгі бағыттар мен мүмкіндіктерді анықтау болып табылады.

Зерттеу барысында құрылымдық, функционалдық, жүйелік және кешенді талдаулар, сондай-ақ өңірлерді басқару бойынша деректердің ақпараттық ағынына талдау жүргізілді.

Зерттеудің құндылығы елдің тұрақты дамуы контексінде өңірдің бәсекеге қабілеттілігін басқарудың түрлі аспектілерін қамтитын ғылыми, практикалық және әдіснамалық ережелерді қалыптастырудан тұрады.

Бизнес-процестерді зерделеу өңірлік басқарудың негізгі стейкхолдерлерінің өзара іс-әркеттесуінің ақпараттық өрісінде есептілік бойынша әкімдік қызметкерлерінің жоғары жүктемесінің, деректердің төмен сапасының, ақпараттық өзара іс-алмасудың ассиметриялылығының мәселелері анықталды (Сурет 1).



Сурет 1 – Деректермен жұмыс схемасы
Ескерту – [1,2] дереккөздері негізінде авторлармен құрастырылған

Қолданыстағы ұйымдық құрылым келесі салдарға әкеледі:

– ауыл әкімдігі қызметкерлерінің «күнделікті» жүктемесі барлық қызметтің 80 %-ын құрайды;
– деректер сапасының төмендігі, деректер жүйеде жинақталмайды және ауылдық әкімнің шешімдер қабылдауына қолдау көрсету үшін пайдаланылмайды;
– ақпарат сайтта уақытында жаңартылмайды немесе мүлдем жоқ (адами факторы);
– (е-статистика, Е-Халық) ақпаратты жариялайды, бірақ оны өздері қолданбайды.

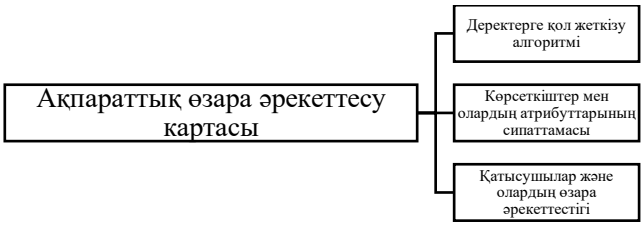
2-суретте оңтайландырылған ұйымдастырушылық құрылым ұсынылады.

Деректерді интеграциялау моделіндегі орталық буын «Ауылдық округтің ақпараттық әкімдігі» бірыңғай базасы болып табылады, ол арқылы деректердің толассыз қозғалысы жүзеге асырылады.

Аудан деңгейінде бірыңғай база негізінде ауылдық округтердің әкімдіктері өздерінің «бұлтты» кеңістігінде жұмыс істейді. Деректер (Е-Халық, е-Статистика) мемлекеттік ақпараттық жүйелерден алынады [1,2,3]. Ауылдық округ әкімдігі жетіспейтін деректерді толтырады және жаңартады.

Сурет 2 – «Қалай болады» деректердің өзара алмасу және интеграциялау моделі
Ескерту – [1,4] дереккөздері негізінде авторлармен құрастырылған

Ұсынылып отырған модель ауылдық округ, аудан әкімінің басқару шешімдерін қабылдауы үшін талдамалық құрал болып табылады. Бұл әртүрлі ақпараттық жүйелердегі деректерге тұрақты қол жетімділіктің болуын болжайды. Бұл процесс белгілі бір тәртіпті, ақпаратпен өзара алмасу алгоритмін, әдіснамалық сүйемелдеуді, оқытуды ұйымдастыруды талап етеді. Біз көп компонентті құжат болып табылатын ақпаратпен өзара алмасу картасы туралы айтып отырмыз, оны біз 3-суреттен көре аламыз. Мемлекеттік органдар және (немесе) бизнес, қоғамдық ұйымдар арасындағы өзара ақпараттық алмасу схемаларын жүзеге асыру тәртібін белгілейтін мәліметтер: деректерге қол жетімді алгоритмі (Кесте 1) қандай жүйеде деректер бар, деректер иесі, көрсеткіштер тізбесі (Кесте 2).



Сурет 3 – Ақпаратпен өзара алмасу картасының негізгі компоненттері
Ескерту – авторлармен құрастырылған

Жұмыстың маңызды кезеңі деректерді тазалау мен құрылымдаудан, интерактивті ақпараттық панельдерді құру және өтпелі аналитиканы құруға мүмкіндік беретін әкімдіктің бизнес-процестерін өзгертуден бастап, құрылымдаудың әртүрлі дәрежесіндегі деректерді алу, өңдеу және пайдалану технологиясы жатқызуға болады.

Ақпараттық картаны сипаттау үшін жаңа терминдерді енгізген жөн (ақпараттармен өзара алмасу кезінде әкімдік екі рөлде қатыса алады: тұтынушы және ақпаратты жеткізуші):

Деректерді тұтынушы – республиканың және өңірдің нормативтік құқықтық актілеріне сәйкес ішкі процестер үшін талдамалық шешімдерді әзірлеу үшін қажетті құжаттарды және/немесе мәліметтерді заңнамалық және нормативтік актілерге сәйкес республикалық, өңірлік және/немесе жергілікті деректер жеткізушілерден талап ететін мемлекеттік биліктің атқарушы органы.

Республикалық деректерді жеткізуші – «Smart Data Ukimet» платформасы, атқарушы биліктің орталық органы, атқарушы биліктің орталық органына ведомстволық бағынатын, мемлекеттік қызметті ұсыну және (немесе) өзінің бизнес-процестерін автоматтандыру, заңнамалық және нормативтік актілерге сәйкес талдамалық деректер шешімін әзірлеу үшін тұтынушыға қажетті құжаттары және/немесе мәліметтері бар ұйым [5].

Өңірлік деректерді жеткізуші – ЕХД өңірлік дерекқоры, өңірдің мемлекеттік билігінің атқарушы органы немесе өңірдің мемлекеттік билігінің атқарушы органына ведомстволық бағынысты, мемлекеттік қызметті ұсыну немесе заңнамалық және нормативтік актілерге сәйкес талдамалық деректер шешімін әзірлеу үшін тұтынушыға қажетті құжаттары және/немесе мәліметтері бар ұйым.

Жергілікті деректерді жеткізуші –жергілікті өзін-өзі басқару органына ведомстволық бағынатын ұйым, мемлекеттік қызметті ұсыну немесе заңнамалық және нормативтік актілерге сәйкес талдамалық деректер шешім әзірлеу үшін тұтынушыға қажетті құжаттары және/немесе мәліметтері бар бизнес ұйымы.

Ақпараттық картаның «деректерге қол жеткізу алгоритм» компонентінің сипаттамасы 1-кестеде келтірілген.

Кесте 1 – Мемлекеттік органдардың деректермен жұмыс істеу жөніндегі өзара әрекеттесу алгоритмі (деректерге қол жеткізу алгоритмі)

№	Өзара әрекеттесу объектісі бойынша өзара әрекеттесу түрі	Өзара іс-әрекетті рәсімдеу
1	Деректер «Smart Data Ukimet» платформасында бар (2-кесте)	Платформаға әзірленіп жатқан шешімді интеграциялау деректеріне қол жеткізуді ұсыну үшін мемлекеттік органның хаты
2	Деректер «Smart Data Ukimet» платформасында жоқ (2-кесте)	Мемлекеттік органның деректерді қосу және платформада оларға (2 ай) рұқсат беру туралы хаты
3	Орталық мемлекеттік орган-өңірлік мемлекеттік орган	Бұйрық
4	Мемлекеттік органдар-қоғамдық ұйымдар, бизнес	Меморандум
5	Мемлекеттік орган-кәсіпорын қызметкерлері, тұрғындар	Кері байланыс, әлеуметтік сұраулар, онлайн сервистер
Ескерту – [5] дереккөзі негізінде авторлармен құрастырылған		

«Smart Data Ukimet» платформасында біріктірілген деректер 2-кестеде келтірілген 1-кестеде деректер жүйеде болған немесе болмаған жағдайларда әрекеттер алгоритмі көрсетілген [6]. Кестеде жеткізуші және тиісті ақпараттық жүйе көрсетілген. Өкінішке орай, кейбір көрсеткіштер мен олардың сипаттамалары егжей-тегжейлі ашылмаған: жаңарту жиілігі, аралығы және басқалары көрсетіліп, ақпараттық жүйеде жиналып, жасалады. Ақпаратты нақтылауды үшін «Smart Data Ukimet» ҰАТ АҚ жобасының қызметкерлердің келісімі қажет болады, бұл көп уақытты талап етеді. Қажетті индикатор кез-келген жүйеде жоқ немесе жаңарту жиілігі жеткіліксіз болуы мүмкін.

Кесте 2 – «Smart Data Ukimet» платформада біріктірілген деректер

№	№БСҚ	МО	АЖ атауы
1	1	ҰЭМ	«Метадеректер» АЖ
2	1		«КЛАСС» АЖ
3	2		«Кәсіпкерлік субъектілерінің тізілімі» ӘКС
4	1		«Біріктірілген көрсеткіштердің мәліметтер базасы» (БКМБ) АЖ
5	1		«Монополист» АЖ
6	1	ЕХӘҚМ	«ЦБД» АЖ
7	1		Төлемдерді өңдеуді ұйымдастыру
8	1		Шетелдік жұмыс күші
9	1		«Еңбек нарығы» АЖ
10	2		«Еңбекті қорғау және қауіпсіздік» ААЖ
11	2		«Мүмкіндігі шектеулі тұлғалардың орталықтандырылған деректер банкі» АЖ
12	2		«Зейнетақы төлемдері мен жәрдемақыларын электрондық тағайындау» ААЖ
13	1		«Әлеуметтік көмек» АЖ
14	2		«Оралман» орталық деректер базасы
15	1	ДСМ	АЕК Банк – амбулаториялық емханалық көмекке жолдама Банк
16	1		ДҚАЖ – дәрі-дәрмекпен қамтамасыз ету ақпараттық жүйесі
17	1		ЖФЖӘТ – жүкті және фертильдік жастағы әйелдердің тіркелімі
18	1		Емдеуге жатқызу бюросы
19	1		БХТ – бекітілген халық тіркелімі
20	1		СНЭТ – Стационарлық науқастардың электрондық тіркелімі
21	2		Жан басына шаққандағы нормативтің қосымша компоненті АЖ
22	2		Онкологиялық науқастардың электрондық тіркелімі АЖ
23	2		Диспансерлік науқастардың электрондық тіркелімі АЖ
24	2		АЖ ресурстарды басқару жүйесі
25	1	ҚМ	ЭМС – Электрондық мемлекеттік сатып алу
26	1		Е-Қаржы мин. жүйелері: «Қаржылық және бюджеттік есептілікті жинау және шоғырландыру ішкі жүйесі»
27	1		Е-Қаржы мин. жүйелері: Қаржылық бақылаудың ішкі жүйесі. Тәуекелдерді басқару жүйесі
28	1		Е-Қаржы мин. жүйелері: Мемлекеттік қарыз алу және несие беру бөлігінде МБ орындау кіші жүйесі
29	1		Е-Қаржы мин. жүйелері: Қазақстан Республикасының ҚМ стратегиялық жоспарын қалыптастыру және оның орындалуын мониторингтеудің кіші жүйесі
30	1		Бірыңғай деректер қоймасы АЖ БДҚ
31	1		Интеграцияланған деректер қоймасы АЖ ИДҚ
32	1		Статистика АЖ МДҚ
33	1		Мемлекеттік мүлік тізілімі
34	1		Қаржылық есептілік депозитарі
35	2		Біріктірілген кедендік тариф
36	2		Астана-1 кедендік және салықтық әкімшілендірудің автоматтандырылған жүйесі
37	2		Тәуекелдерді басқару жүйесі АЖ
38	1	ЦДИФӨМ	Мемлекеттік органдардың Интранет-порталы, Халықаралық ынтымақтастық және инвестициялар модулі
39	1		Электрондық үкімет порталы

40	1		Халыққа қызмет көрсету орталықтарының ықпалдастырылған ақпараттық жүйесі
41	1		Мемлекеттік Деректер қоры және Е-лицензиялау
42	1		Мобильді үкімет
43	1		Ашық үкімет
44	2		Бірыңғай байланыс орталығы
45	2		Мекенжай тіркелімі
46	1	ӘМ	Жеке тұлғалар
47	1		Азаматтық хал актілерінің жазбалары
48	1		Заңды тұлға
49	1		Жылжымалы мүлік тізілімі, 2012 жыл
50	1		Жылжымайтын мүлік тіркелімі
51	2		Қазақстан Республикасы нормативтік құқықтық актілерінің электрондық түрдегі эталондық бақылау банкі
52	2		Атқарушылық іс жүргізу органдарының автоматтандырылған ақпараттық жүйесі
53	2		Ұлттық зияткерлік меншік институты ААЖ
54	2	БҒМ	Көліктік деректер базасының және тасымалдау қауіпсіздігі серпіні мониторингінің ақпараттық-талдамалық жүйесі
55	2	Алматы қ. әкімдігі	Тұрғындар ААЖ
56	2	ДСМ	
57	1	МОН	

Ескерту – [1,2] дереккөздері негізінде авторлармен құрастырылған

Көрсеткіштердің типологиясы бойынша тікелей ақпараттық өзара алмасу компонентінің сипаттамасы 3 кестеде келтірілген.

Кесте 3 – Деректерді басқаруға арналған ақпараттық өзара әрекеттесудің егжей-тегжейлі картасы (деректердің бір бөлігі)

№	Көрсеткіштер	Ақпараттық жүйелер	Деректер жеткізушісілер
1	Адамдар саны	e-Statistica	ҰҚЖ
2	Үй шаруашылықтарының, саны	e-Statistica	ҰҚЖ
3	Шаруашылықтағы нақты, мал (басы)	e-Statistica СХ жануарларды сәйкестендіруге арналған жүйе (ЖИЖ).	ҰҚЖ Ауыл шаруашылығы министрлігі
4	А/ш техника және өңдеуге арналған жабдық	e-Statistica	ҰҚЖ
5	А/ш салынған құрылыс нысандары	e-Statistica	ҰҚЖ

Ескерту – [1,6] дереккөздері негізінде авторлармен құрастырылған

Сондай-ақ, көрсеткіштердің әртүрлі ақпараттық жүйелерде қамтылғанын атап өту қажет, яғни олардың салыстыру деректер сапасын жақсарту және тиісінше жергілікті жерлерде және орталық мемлекеттік органдарда басқару шешімдерінің тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді.

Классикалық түрде «Алтын деректер» үш тәуелсіз дерек көзі, деректердің триангуляциясы негізінде алынады. Егжей-тегжейлі карта деректерге қол жеткізу, «Smart Data Ukimet» жүйесінде де, басқа мемлекеттік органдармен, қоғамдық ұйымдармен және бизнеспен тікелей келісу, өзара әрекеттесу кезінде де пайдалану процестерін жеделдетуге мүмкіндік береді.

Деректерді интеграциялау мен өзара әрекеттесудің жаңа моделі келесі мүмкіндіктерді ұсынады:

– аудан және облыс әкімдіктерінің, ОМО басқармаларының басшылары өзекті деректерге немесе 24/7 интерактивті регламенттелген есептерге қол жеткізе алады;

– ауылдық әкімдік қызметкерлерінің «күнделікті» жүктемесін едәуір азайтуға, сондай-ақ әр күнге автоматты түрде есеп беруге мүмкіндік береді;

– әкімдік қызметінің институционалдық жадын қалыптастыру.

Ауылдық округ деңгейінде деректерді интеграциялау мен өзара бірлесуі ұсынылып отырған ақпараттық моделі деректер сапасын ұдайы жақсартуға, оларды серпінде жинақтауға, аудан, ауылдық округ, ауыл деңгейінде басқарушылардың ұғынықты немесе туындайтын ақпараттық қажеттіліктеріне сәйкес көрсеткіштерді кеңейтуге мүмкіндік береді.

Әзірленген модельде тест арқылы жүзеге асырылады, оны тиісті сілтеме бойынша өтіп тестілеуге болады [7].

Осы жүйенің жұмыс істеу сапасы өңірлер мен тұтастай елдің бәсекелі дамуының айқындаушы факторы болып табылады. Өңірдің даму бағдарламалары құжаттар иерархиясының төменгі деңгейінде орналасқан, бірақ оның мәні өңір үшін өте маңызды. Заңнама өңірлік даму жоспарларын іске асыруда жергілікті атқарушы органдар мен нақты лауазымды адамдардың жауапкершілігін көздемейді, бұл ретте олар деректердің анықтығына жауап беруге тиіс. Жергілікті атқарушы органдардың қаржылық дербестік деңгейі төмен, бұл олардың мүмкіндіктерін, оның ішінде дербес ұзақ мерзімді жоспарлауды шектейді.

Өңірлердің стратегиялық жоспарлау сапасын жақсарту үшін келесідей бірқатар реформалар жүргізу талап етіледі:

1. Мемлекеттік органдар мен олардың басшыларының стратегиялық құжаттарды дайындау сапасы мен оларды іске асыру үшін жауапкершілігі бекітілетін стратегиялық жоспарлау қағидалары айқындалған «Стратегиялық жоспарлау туралы» жеке заңды қабылдау;

2. Өңірлерді дамытуға қаражат бөлу лимиттерінің жүйесін белгілей отырып, өңірлердің стратегиялық жоспарларын ескере отырып, бюджеттерді қалыптастыруға көшу.

3. Өңірлік стратегиялық жоспарлар мен өзге де стратегиялық құжаттарды барынша ашық түрде жариялап, қоғамдық талқылау салу практикасын енгізу;

4. Жоғары тұрған деңгейдегі құжаттарда өңірлерді дамытудың мүдделері мен перспективалары барынша ескерілетін «төменнен жоғары» тәсілін барынша пайдалана отырып, стратегиялық құжаттарды дайындау практикасын енгізу.

Сонымен қатар өңірлік сапалы ақпараттартық базаның болуы, өңірдің стратегиялық жоспарлауын қамтитын цифрлық басқаруға көшуді қамтамасыз етеді.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1 Казаков М. Ю. Теоретические предпосылки исследования региональной социально-экономической дифферециации в системе «центр-периферия»: ретроспективно-генетический подход//Региональная экономика и управление: электронный журнал. – 2018. – № 1(53). – Номер статьи: 5312.

2 Кузнецова О. В., Карачева Н. С. У. Айзард и зарождение американской регионоведческой школы//III Готлибовские чнения: востоковедение и регионоведение Азиатско-Тихоокеанского региона в фокусе современности: матер. международной научной конференции. – Иркутск: Иркутский государственный университет, 2019. – С. 275-280.

3 Кузнецова О. Региональные исследования в США: монография/О. В. Кузнецова; [под науч. ред. Е. Ф. Серебренниковой]. – Иркутск: Издательство ИГУ, 2020. – 363 с. – (Трансдисциплинарная регионология).

4 Муллахмедова С. С., Шахпазова Р. Д. и др. Модель экономического роста Р. Солоу: генезис теории и методологии//Региональные проблемы преобразования экономики. – 2019. – № 12(110). – С. 7-15.

5 Аудан бойынша статистикалық ақпарат [Электронды ресурс]// Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігінің Ұлттық статистика бюросы [web-сайт]. – 2021. – URL: https://stat.gov.kz/api/getFile/?docId=ESTAT371988 (Қарау уақыты: 06.12.2021).

6 «Проект «Smart Data ukimet» как ключевой проект по аналитики государственных данных» [Электронды ресурс]//YouTube страница: iNOV8 Scaling Innovation [web-сайт]. – 2020. – URL: https://www.youtube.com/watch?v=SSE_HEqBMaA (дата обращения:06.12.2021)

7 Леонтьев А. И., Новикова Н. В. Региональная проекция теории полюса роста: зарубежный и российский опыт // Теоретическая и прикладная экономика. – 2020. – № 4. – С. 106-117.

Шарафутдинова З.Ф.
Научный руководитель:
к-т социол. наук, доцент Бурганова Т.А.
ФГБОУ ВО «КГЭУ»,
г. Казань, Республика Татарстан

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ: ОЖИДАНИЯ И РЕАЛЬНОСТЬ

Аннотация: В статье рассматриваются возможности применения технологий искусственного интеллекта в управлении персоналом. Проанализированы алгоритмы внедрения искусственного интеллекта в процессы управления персоналом и проблемы, возникающие при этом.

В настоящее время мировая экономика вступает в новую реальность – в «Четвертую промышленную революцию» (Fourth Industrial Revolution – 4IR). Первая промышленная революция началась во второй половине XVIII века, когда появилась возможность при помощи воды и пара перейти от ручного труда к машинному. Вторая характеризовалась развитием массового конвейерного производства, связанного с освоением электричества. Мы живём в эпоху пока ещё третьей промышленной (или цифровой) революции, начавшейся во второй половине прошлого века с создания цифровых компьютеров и последующей эволюции информационных технологий. Сегодня она постепенно трансформируется в четвёртую промышленную революцию, которая характеризуется слиянием технологий и размытием граней между физическими, цифровыми и биологическими сферами.

Четвертая промышленная революция (Fourth Industrial Revolution – 4IR) знаменует более широкое использование новых технологий, таких как искусственный интеллект (ИИ), большие данные, машинное обучение, мобильные технологии, Интернет вещей, распознавание речи и т.д. Применение этих передовых технологий меняет способ ведения бизнеса и оказывает значительное влияние на то, как организована работа, вовлеченность работников и организацию рабочих процессов. Однако, высказываются также серьезные опасения и оговорки относительно роли ИИ в уничтожении рабочих мест, а также и самой основы и сущности человечества [1]. Тем не менее, искусственный интеллект и другие связанные с ним интеллектуальные приложения открывают для организаций возможности для достижения оптимальных стратегических бизнес-результатов, таких как эффективность работы, вовлеченность и лояльность клиентов, повышение качества обслуживания, производительности труда.

Рассмотрим вкратце функции управления персоналом, в которых могут применяться технологии искусственного интеллекта.

Кадровое планирование, найм и отбор. Назначить подходящего человека на подходящую работу – главная задача планирования HR. Однако искусственный интеллект и другие технологии автоматизации еще больше упрощают эту задачу в организациях. В основном ИИ помогает в кадровом планировании, определяя будущие потребности сотрудников и принимая эффективные решения о найме [2]. Также очевидно, что набор и отбор с помощью ИИ играют решающую роль в привлечении и отборе наиболее талантливых сотрудников в организации, поскольку эти передовые технологии могут получать доступ к данным и принимать решения в ускоренном темпе, а также могут обрабатывать большие объемы информации в кратчайшие сроки, за время, которое намного превышает человеческие возможности.

Тренировка и развитие. В литературе подчеркивается, что ИИ более эффективно поддерживает обучение и развитие сотрудников. Системы могут сохранять электронные резюме каждого текущего сотрудника, которые обеспечивают организацию электронной инвентаризацией своих сотрудников. Это может помочь отследить нехватку навыков или разработать подходящие программы обучения для каждого работника, а также может помочь организациям в поиске подходящего кандидата внутри организации.

Компенсации и льготы. Анализ показывает, что автоматизация в системах начисления заработной платы помогает специалистам по персоналу эффективно обрабатывать все начисления заработной платы и связанные с ними действия с добавленной стоимостью. Это связано с тем, что технологии ИИ могут отслеживать все типы данных о сотрудниках, включая личные данные сотрудников, изменения в личной информации, такие как иждивенцы, изменения семейного положения и т.д. [3].

Исследователи, занимающиеся проблемами управления персоналом с применением технологий искусственного интеллекта, ожидают, что приложения HRM (human resource management) с поддержкой ИИ окажут благоприятное влияние на результаты бизнеса и на самих сотрудников.

Положительные индивидуальные результаты. HRM, ориентированные на ИИ, создают благоприятные результаты для сотрудников, такие как удовлетворенность работой, приверженность, вовлеченность и участие сотрудников, тем самым повышая их производительность. Приложения ИИ могут освободить людей и их время для выполнения ряда предсказуемых и рутинных задач.

Положительные результаты на уровне бизнеса. В литературе о внедрении HRM с поддержкой ИИ предполагается, что это приводит к повышению производительности, снижению затрат и повышению операционной эффективности (например, гибкости, масштабируемости, безопасности и надежности), вовлечению и лояльности клиентов [4]. ИИ также может приносить большую отдачу от инвестиций, обеспечивая рентабельность организации.

Однако, реальность несколько отличается от радужных ожиданий.

Отрицательные индивидуальные результаты. Неправильное использование таких технологий в управлении персоналом может привести к высокой текучести кадров. Кроме того, сервисные роботы могут выполнять только когнитивные и аналитические задачи, требующие низкого уровня эмоциональной или социальной сложности. А услуги, связанные с высокой эмоциональной или социальной сложностью, требуют эмоциональной достоверности, которую обычно лучше демонстрируют люди.

Во многих исследованиях утверждается, что технологические достижения в организациях усиливают страх сотрудников перед своими задачами и работой, на которые могут отрицательно повлиять эти передовые технологии. Более того, негативное отношение сотрудников к технологическому развитию

является еще одним серьезным препятствием для успешного внедрения и внедрения передовых технологий на рабочем месте [5].
Поскольку искусственный интеллект меняет алгоритмы управления отдельными видами деятельности в организациях, вопрос о том, насколько эффективно он влияет на людей, процессы, систему и структуру организации, по-прежнему остается спорным. В дополнительных исследованиях обсуждаются серьезные последствия адаптации технологий, основанных на автоматизации, на рабочем месте. Исследования Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) показывают, что интеллектуальные технологии могут заменить 57% существующих рабочих мест за счет ИИ, робототехники и алгоритмов, и, возможно, большинство организаций будут испытывать затруднения с проведением необходимых структурных изменений, что может привести к росту социальной напряженности [5].
Помимо растущей популярности внедрения интеллектуальных приложений и технологий с поддержкой ИИ в организациях по всему миру, центральной темой в существующей литературе является рассмотрение жизненно важных аспектов, касающихся этики, подотчетности, доверия, справедливости и правовых последствий использования технологий и автономных систем, управляемых ИИ на рабочих местах. Вопрос справедливости, разнообразия и инклюзивности также имеет жизненно важное значение, поскольку анализ применения технологий искусственного интеллекта в ряде крупных корпораций выявил предвзятое отношение к отдельным категориям работников при приеме на работу.

ИСТОЧНИКИ

1. Agar, N. (2020). How to treat machines that might have minds. Philosophy & Technology, 33(2), 269–282. [Электронный ресурс]. URL: https://doi.org/10.1007/s13347-019-00357-8 (Дата обращения: 07.04.2023).
2. Karatop, B., Kubat, C., & Uygun, Ö. (2015). Talent management in manufacturing system using fuzzy logic approach. Computers & Industrial Engineering, 86, 127–136. [Электронный ресурс]. URL: https://doi.org/10.1016/j.cie.2014.09.015/ (Дата обращения: 07.04.2023).
3. Bussler, L., & Davis, E. (2002). Information systems: The quiet revolution in human resource management. Journal of Computer Information Systems, 42(2), 17–20. [Электронный ресурс]. URL: https://www.tandfonline.com/doi/10.1080/08874417.2002.11647482. (Дата обращения: 07.04.2023).
4. Botha, A. P. (2019). A mind model for intelligent machine innovation using future thinking principles. Journal of Manufacturing Technology Management, 30(8), 1250–1264. [Электронный ресурс]. URL: https://doi.org/10.1108/JMTM-01-2018-0021. (Дата обращения: 07.04.2023).
5. Brougham, D., & Haar, J. (2020). Technological disruption and employment: The influence on job insecurity and turnover intentions: A multi-country study. Technological Forecasting and Social Change, 161, 120276. [Электронный ресурс]. URL: https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120276. (Дата обращения: 07.04.2023).

Иманалиева А.И.,
Магистрант 2 курса специальности «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Турекулова Д.М****., д.э.н., профессор,*
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ КАК ОБОСНОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Аннотация

В статье рассмотрены современные реалии экономического развития, которые служат основой и двигателем, обеспечивающим жизнедеятельность предприятия в условиях интеллектуализации социально-экономической системы общества. Экономическое развитие является восходящей платформой для развития предпринимательских структур, которое связано не только с внутренними и внешними проблемами их функционирования, но и отражает эволюцию механизма хозяйствования, что приводит к изменению экономических систем в целом. Для определения интеллектуальных ресурсов как объекта

исследования в статье рассмотрены основные трактовки понятия «ресурсы» современных ученых-экономистов.

В основе экономического развития предпринимательских структур лежит обеспеченность их предпринимательской деятельности ресурсами: материально-техническими, финансовыми, информационными, кадровыми и др. От организации структуры использования ресурсных возможностей предпринимательской структуры зависит эффективность использования ресурсов, а также развитие предпринимательской структуры в целом. При этом, учитывая движущие силы современного этапа социально-экономического развития, центральное место в развитии предпринимательских структур занимают интеллектуальные ресурсы.

Широкая трактовка смыслового содержания понятия «ресурсы» приведена Л.Г. Окороковой, согласно которой «…под ресурсами понимается совокупность средств, запасов, источников, средств и предметов труда, имеющихся в наличии у предприятия» [1]. Она рассматривает такую особенность ресурсов как возможность их мобилизации и приведения в действие.

По мнению В.В. Солдатова «…ресурсы – это денежные средства, ценности, запасы, имущество, кадры, компетенции и другие возможности осуществления деятельности предприятия [2]. Необходимо отметить, что в данной работе под ресурсами понимается совокупность средств и возможностей, которые необходимы предприятию и используются им в процессе его деятельности.

Достаточно неординарным, на наш взгляд, является подход М.А. Французова, который характеризует сущность ресурсов «..как все то, что используют экономические субъекты для достижения поставленных целей и задач и удовлетворения собственных потребностей и потребностей внешней среды» [3].

Стратегический подход прослеживается в определении Дж. Барни, который трактует понятие «ресурсы» как все, что позволяет предприятию порождать и реализовывать стратегии, способствующие повышению её экономической и управленческой эффективности [4].

Обобщая приведенные выше определения сущности понятия «ресурсы», следует отметить, что преимущественно учеными-экономистами под ресурсами понимаются необходимые источники, запасы, средства и предпосылки, которые используются при функционировании предпринимательских структур.

Основываясь на особенностях деятельности предпринимательских структур в зависимости от этапа развития экономики, необходимым является выделение в структуре ресурсов предпринимательских структур ключевого вида ресурсов, определяющего их развитие. В данном аспекте актуализируется задача исследования структуры ресурсного обеспечения деятельности предпринимательских структур.

Так, фокусируя внимание на структурном аспекте ресурсов, В.В. Ковалев подразделяет всю совокупность ресурсов предпринимательских структур на три группы: материально-техническая база (долгосрочные ресурсы, обусловленные сущностью технологического процесса), оборотные активы (активы, обеспечивающие выполнение технологического процесса) и трудовые ресурсы [5]. Аналогичной позиции придерживается М.А. Вахрушина, которая рассматривает такие группы ресурсов как основные средства, материальные и трудовые ресурсы и отмечает, что именно эти виды ресурсов, объединяясь в производственно-технологическом процессе, обеспечивают достижение заданных целевых установок бизнеса [6].

Безусловно, подходы ученых к структуризации ресурсов заслуживают внимания, однако приведенные позиции относительно структуры ресурсов являются не совершенными поскольку не учитывают ряд особенностей современного этапа развития экономики. Рассмотренные подходы к определению структурных элементов ресурсов не включают такие виды ресурсов как: информационные и интеллектуальные, которые в экономике знаний и с учетом активной информатизации общества приобретают особую актуальность для обеспечения эффективного и сбалансированного развития предпринимательских структур.

Идентифицируя структурные элементы ресурсов Дж. Барни [4] акцентирует внимание на следующих составляющих ресурсов предпринимательских структур: материальные, организационные и человеческие. В рамках приведенной структуризации ресурсов предпринимательских структур ученым выделяются также организационные ресурсы, которые учитывают уровень образования, опыт, квалификацию, интеллектуальный уровень работников организации, формальные структуры, механизмы формального и неформального планирования, контроля и координации. Значимость такой классификации ресурсов в деятельности предпринимательских структур бесспорна, однако считаем, что в структуре ресурсов целесообразно выделять также интеллектуальные ресурсы как основополагающий вид ресурсов в развитии современных предпринимательских структур.

Согласно взглядам Дж. Роос все ресурсы предприятия подразделяются на две группы: традиционные экономические (материальные и денежные ресурсы) и интеллектуальные (организационные, человеческие и потребительские ресурсы) [7]. Следует подчеркнуть актуальность

предложенной структуры ресурсов предпринимательских структур в современных реалиях интеллектуализации и информатизации.

Так С. Будзишевский выделяет следующие группы ресурсов [8]:

натуральные ресурсы (земля и ее богатства); материальные ресурсы (капитал); человеческие ресурсы (труд); нематериальные ресурсы.

Резюмируя мнения ряда ученых относительно необходимости исследования интеллектуальных ресурсов как элемента ресурсного обеспечения предпринимательских структур и учитывая вектор знаний в развитии экономики, целесообразно отметить их доминирующую позицию (рисунок 1).

Приоритетное значение и роль интеллектуальных ресурсов в деятельности предпринимательских структур обусловлено осознанием значимости знаний как на разных уровнях управления социальноэкономическими системами. В данном аспекте следует полностью поддержать взгляд, П. Друкера который отмечает, что «… знания стали ключевым экономическим ресурсом и доминирующим элементом, а возможно, и единственным источником достижения конкурентных преимуществ предприятия» [9]. Безусловно, именно знания, позволяют сформировать информационную основу для принятия эффективных управленческих решений по всем аспектам функционирования и развития предпринимательских структур.

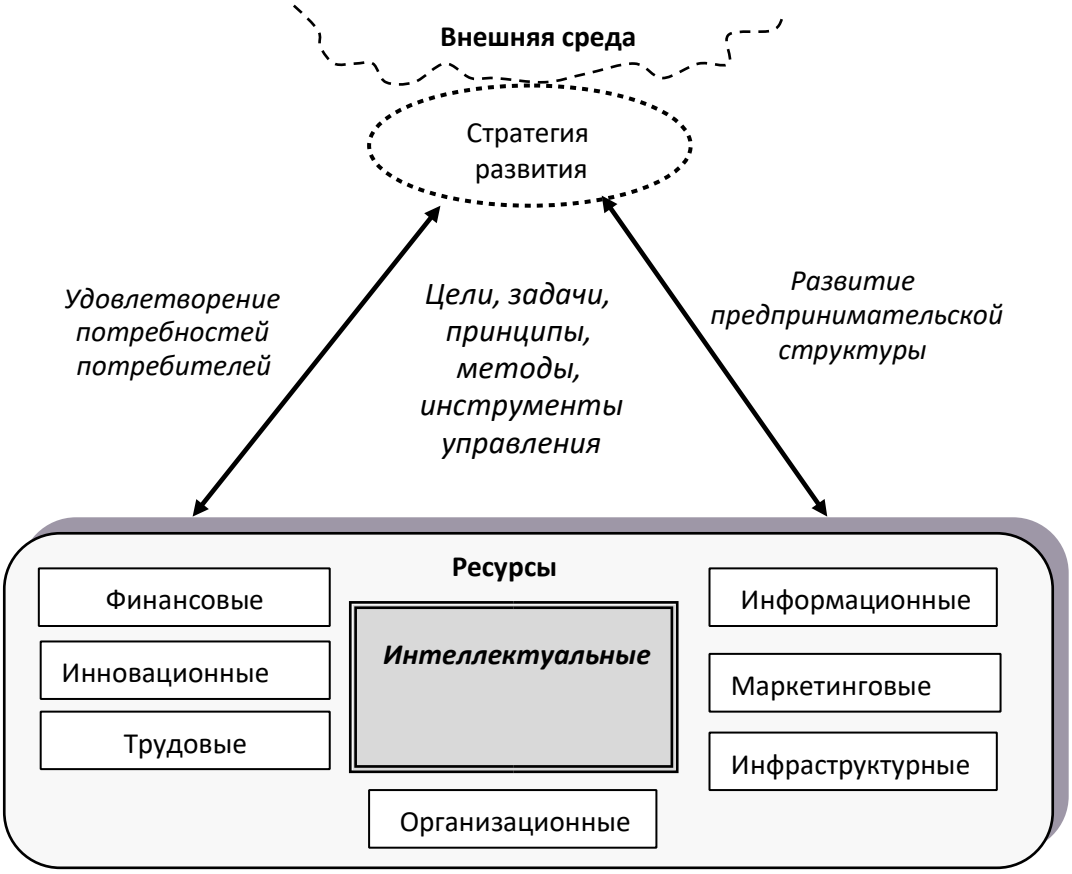


Рисунок 1 - Место интеллектуальных ресурсов в общей структуре ресурсов предпринимательских структур

Ряд ученых в своих исследованиях акцентируют внимание на высокой роли знаний в развитии предпринимательских структур. Несомненно, наличие интеллектуальных ресурсов и их количественно-качественные уровень на современном этапе состояния экономики, становятся главной движущей силой развития предпринимательских структур. Основываясь на системе накопленных знаний, интеллектуальные ресурсы выступают основой для создания нематериальных активов. В современной экономике они предполагают наличие достаточного уровня инновационности по всему спектру деятельности [10].

Интеллектуальные ресурсы рассматриваются учеными-экономистами как целостная и необходимая экономическая система, которая отражает комплексную совокупность взаимосвязей между составляющими элементами интеллектуальной среды предпринимательской структуры, что

подразумевает наличие высококвалифицированного персонала, достаточных структурных активов, базы интеллектуальной собственности.

Таким образом, учеными-экономистами интеллектуальные ресурсы рассматриваются как продукт интеллектуального труда, как нематериальный актив, как предпринимательский ресурс, как реализованная инновация (рисунок 2).

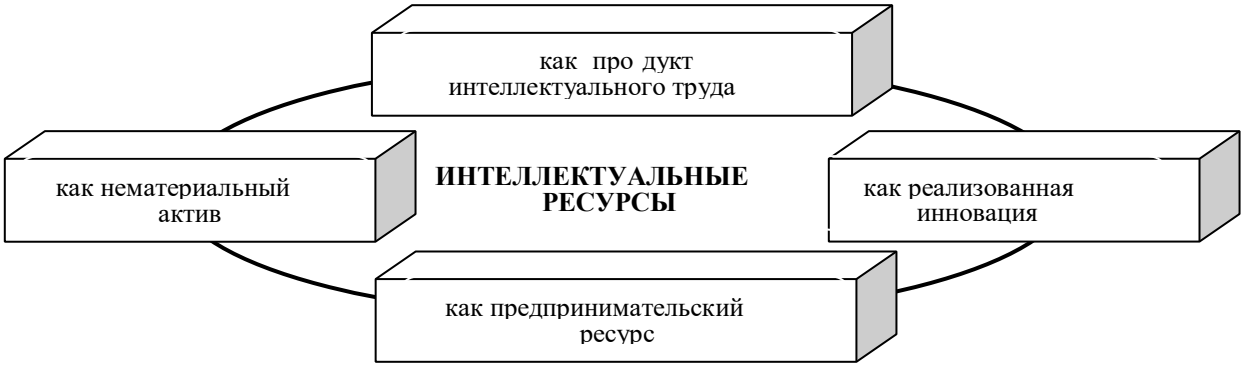


Рисунок 2 – Стороны рассмотрения интеллектуальные ресурсов предпринимательских структур согласно экономическому подходу

Проведенное исследование позволило охарактеризовать следующие особенности интеллектуальных ресурсов как элемента ресурсного обеспечения предпринимательских структур, которые:

- не имеют ограничений в пространстве, следовательно, могут использоваться неограниченным кругом лиц;
- не имеют физического потребления, поскольку подвержены моральному износу;
- приносят доход предпринимательской структуре.

Таким образом, наиболее важные изменения, направленные на развитие предпринимательских структур в стратегическом контексте, в первую очередь, должны быть реализованы в персонале, то есть в людях и тех характеристиках предпринимательских структур, которые определяются знаниями персонала.

Ключевой составляющей интеллектуальных ресурсов предпринимательских структур является интеллектуальная собственность. Результатом интеллектуальной деятельности персонала предпринимательских структур выступает интеллектуальный продукт, который после оформления права на интеллектуальную собственность представляет собой его интеллектуальный ресурс.

Список используемой литературы:

1 Окорокова, Л. Г. Ресурсный потенциал предприятий / СПб.: С-ПбГТУ, 2001. – 293 с.

2 Самойленко, Н. Н. Основные методические подходы к управлению интеллектуальной собственностью // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО, 2013. - № 3. - С. 76-80.

3 Французова, М.А. Сущность ресурсного обеспечения деятельности организации // Транспортное дело России. – 2008. – №3. – С. 11-19.

4 Барни, Дж. Б. Может ли ресурсная концепция принести пользу исследованиям в области стратегического управления? - Да // Российский журнал менеджмента, 2009. – № 2. –С.56-67.

5 Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. — М.: Финансы и статистика, 2002. – 560 с.

6 Вахрушина, М.А. Управленческий анализ / М.: Омега-Л, 2005. – 432 с.

7 Роос, И. Интеллектуальный капитал. Вы можете управлять тем, что можете измерить /Маркетинг. – 1998. – № 3. – С. 17-25.

8 Будзишевский, С. Труд и другие ресурсы в процессах становления стоимости // Экономическая и философская газета. – 2012. – №46. – С. 5-14.

9 Друкер, П. Менеджмент. Вызовы XXI века / Питер Друкер; пер.с анг. Наталии Макаровой. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 256 с.

10 Стрелкова, К.В. Интеллектуальные ресурсы как фактор обеспечения социально-экономического развития общества // Молодой ученый. – 2012. – №3. – С. 200-204.

Мухаметгалиева А.Б.
магистрант 2 курса ОП «Менеджмента»
Научный руководитель: ***Мухамбетова Л.К****., к.э.н., доцент,*
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В ПРОЦЕССЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ

Аннотация. В статье исследуются методы мотивации персонала на химическом предприятии при стратегических изменениях, выявляются ключевые методы и рекомендация по стимулированию персонала.

В условиях быстроменяющейся окружающей среды все организации острую необходимость проведения стратегических изменений. На это влияют следующие факторы: рост компании всегда рассматривается как возможность объединения усилий и ресурсов для того, чтобы успешно конкурировать на рынке в глобальном масштабе; рост компании является условием для того, чтобы быть экономически здоровой. Стабильность в компании всегда должна рассматриваться с опаской, т.к. она означает, что компания перестала удовлетворять запросы потребителей, либо ее конкуренты увеличивают долю рынка за ее счет [1].

Стратегические изменения для любой фирмы, компании, предприятия всегда имеют риск сопротивления персонала. Часто сотрудники боятся каких-либо изменений, к примеру, введение новой программы или технического оборудования. Работники, у которых зрелый возраст, которым трудно усваивать новые технологии, будут против. Они много лет работали по одной программе или с определенным оборудованием и им трудно будет «переключиться» на новое. Из-за этого может появиться текучка кадров. Сотрудники, работавшие долго на предприятии, имеют большой багаж знаний, опыт и среди этих сотрудников могут быть талантливые кадры, которых терять нельзя. Чтобы избежать возможных проблем с персоналом в процессе стратегических изменений необходимо правильно их мотивировать.

Методы мотивации персонала при стратегических изменениях:Материальная мотивация.

Большинство персонала, независимо от личных мотивов, причин, качеств, миссий, стремлений работают за деньги.

По результат многочисленных исследований и опросов, материальная мотивация считается главной и первоочередной. Для привлечения на предприятие талантливых сотрудников, профессионалов, руководителю необходимо предложить конкурентную заработную плату, а затем все необходимые виды мотивации сотрудников предприятия. Если на предприятии преимущество будет отдаваться нематериальной мотивации, то предприятие рискует потерять конкурентоспособных специалистов, лучших сотрудников, талантливых кадров и появится такая проблема, как текучка кадров [2].

Рост и развитие.

Люди стали проявлять стремления к непрерывному саморазвитию, интерес ксложным задачам и их решению, желание достичь чего-то большего в жизни еще с 1980-х годов. Также к этому перечню можно причислить и иные ценности и потребности, которые А. Маслоу раскрыл в пирамиде ценностей и в теории об иерархических потребностях.

Исследователи на второе место по значимости ставят именно данный вид мотивации персонала как саморазвитие и возможность карьерного роста. Работники, стремившиеся к саморазвитию, высоко ценят возможность пройти семинары, тренинги, спонсируемые или организуемые предприятием.

Профессиональный рост также необходим персоналу. Целеустремленный, развивающийся, растущий работник всегда стремится к сложным, важным проектам, к большой ответственности, к разработке и воплощению эффективных решений, к решению все более сложных задач. Тренинги, семинары развивают и формируют мотивацию персонала, а карьерный рост ее усиливает и закрепляет. Необходимо, чтобы персонал пребывал в постоянном росте, ведь это именно то, чего они ожидают от предприятий, а предприятия от них [3].

Также одним из важных критериев в этом виде мотивации считается назначениесотрудников для выполнения некоторых обязанностей и задач, в которых они могут активировать свои самые лучшие и сильные стороны характера. Многочисленные исследования показали, что чем больше персонал

использует свои сильные профессиональные качества постоянно, тем компетентнее сотрудники становятся и тем самым берут на себя больший спектр задач. Так сотрудники чувствуют себя более целеустремленными и эффективными, это позволяет им достигать высоких личных и командных результатов. Работник становится более мотивированным, ощущает оптимизм и энтузиазм, появляется желание идти дальше и делать больше.

Признание.

Всем сотрудникам предприятий важно чувствовать и знать свою значимость, видеть, что командой, социумом признан и важен его труд. Наполнить работу и жизнь каждого сотрудника предприятия поможет ощущение собственной значимости и пользы. Если человек не осознает свою значимость, не видит пользы для других, то уже не видит смысла и быстро теряет интерес к своему делу. Чтобы мотивировать сотрудников, чтобы они видели, чувствовали, что вносят свой вклад в развитие предприятия им необходимо признание. Любой человек хочет, чтобы его уважали, считались с ним, рассматривали его мнение и предложения. Работникам важно чувствовать, что они могут решать важные задачи и влияют на ситуацию [4].

Существуют различные способы признания работника, например, получение грамоты или подарка, публичное поздравление, личная беседа с начальником, повышение в должности, возможность прохождения семинара или тренинга и т.д.

Признание может быть материальным и нематериальным, важно правильно и своевременно их сочетать. В этом случае, руководитель получает высокую производительность труда, здоровую атмосферу в коллективе и сильный командный дух. Кроме своевременности наград необходимо соблюдать баланс между командными и индивидуальными поощрениями персонала, т.к. они стимулируют конкурентное поведение. В данном виде мотивации есть риск, что неправильно использованный метод может привести к серьезным конфликтам между персоналом, а следовательно, и к финансовымпотерям предприятия.

Контроль.

Контроль – это ключевая часть лидерства и считается одним из главных факторов в мотивации персонала. Сотрудникам важно, чтобы их задачи, цели, ожидания были поставлены ясно и четко. Ежедневно в работу большинства работников входят следующие составляющие: ответственные лица, четкие и простые инструкции по выполнению задач, источники информации, которую персонал должен получать своевременно, ресурсы, сроки, конечный результат. К одному из главных факторов мотивации – контролю исполнения задач, руководитель должен приступать после предоставления своевременной и полной информации своим подчиненным.

Если не осуществлять контроль, то руководители предприятия рискуют многим, от текучки кадров и незначительных финансовых потерь до получения статуса банкротства. Мотивируя персонал предприятия, руководители должны отдавать контролю равную долю внимания по отношению ко всем использующимся методам мотивации персонала [5].

Общение и обратная связь.

Обратная связь необходима для того, чтобы сотрудник понимал, какие стороны ему необходимо совершенствовать, что изменить в выполнении своей работы, какие приобрести навыки, куда и как двигаться дальше. Для этого, обратная связь должна быть конкретной, своевременной и понятной для работника. Данный метод мотивации персонала вдохновляет работников, раскрывает их потенциал, совершенствует и мотивирует сотрудников.

Чтобы решить поставленную проблему, необходимо подготовить персонал. Важно правильно подать им информацию; вовлечь персонал, который сопротивляется; помочь и поддержать; возможно, манипулировать персоналом и воспользоваться явным или неявным принуждением. Осознать необходимость и логику этих изменений помогает получение информации о планируемых стратегических изменениях.

Если стратегия вовлекает потенциальных противников стратегии на этапепланирования, то они могут избежать сопротивления. Кооптация личности, распространенная форма манипуляции, подразумевает представление персоналу, который сопротивляется, желаемой роли при планировании и осуществлении стратегических изменений. Руководители часто преодолевают сопротивление стратегических изменений путем принуждения, в основном они заставляют персонал смириться со стратегическими изменениями путем скрытой или явной угрозы, но этот метод опасно применять на талантливых сотрудниках [5].

При стратегических изменениях важно соблюдать все методы мотивации персонала, ане выбирать какой-либо один.

Как было написано ранее, преимуществом обладает материальная мотивация. В условиях стратегических изменений, именно она поможет избежать сопротивления, мотивируя персонал предприятий.

В химической промышленности применяются все перечисленные методы мотивации при стратегических изменениях предприятия, но для повышения эффективности необходиморазнообразить материальную мотивацию.

Объединяя все предложенные и уже существующие на химических предприятияхэкономические методы мотивации персонала, мы можем привести следующий перечень форм получения экономического дохода сотрудниками, призванными стимулировать их трудовую деятельность:

1. Бонусы (разовые выплаты из прибыли предприятия (вознаграждения и премии). На химических предприятиях в бонусы можно включить выплаты за перевыполнение плана, тем самым каждый сотрудник будет стремиться работать качественно и нацелен на больший результат.

2. Вовлечение персонала в процесс повышения прибыли (установленная доля выручки из которой формируется поощрительный фонд). Главные критерии эффективности применения систем вовлечения персонала в процесс повышения прибыли:

- вовлечение персонала в процесс повышения прибыли предприятия неэффективно, если не подкреплено вовлечением сотрудников к управлению, к процессу принятия решений,к поиску и решению производственных проблем, путей совершенствования производства. Важно понять, что системы вовлечения персонала в процесс повышения прибыли - это не только способ платить сотрудникам, а еще способ управлять процессом труда, контролировать его так, чтобы постоянно мотивировать на совершенствование производства за счет рационализаторской деятельности персонала;
- определение размера премий должно быть основано на таких коэффициентах, на которые сотрудники смогут оказать эффективное воздействие, т.е. что они могут скорректировать (прежде всего, в лучшую сторону), контролировать на своих рабочих местах, производственных участках;
- персонал обязательно должен сам принимать участие в разработке систем вовлечения персонала в процесс повышения прибыли или разделении выгод от повышения производительности. Такие системы не должны разрабатываться узким кругом специалистовили руководителей.

Материальные методы мотивации персонала в предлагаемой системе будут реализовываться следующим образом: руководители проекта составляют план и состав денежных выплат и другого материального стимулирования в зависимости от результата труда каждого сотрудника, основываясь на общем перечне форм стимулирования, разработанных в создаваемой системе оплаты труда.

Список используемой литературы:

1. А.В., Коробкова, Е.Г. Новосельцева - Эволюция развития организационных метафор// Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - 2014. - № 5-1. - С. 170-175.
2. В.А. Винокуров - Организация мотивационного процесса на предприятии// Центр экономики имаркетинга. – 2014. - № 1. – С. 142-151.
3. В.М. Некрасов - Мотивация персонала, как метод достижения конкурентных преимуществ нарынке химических услуг // Экономика. – 2014. - № 3. – С. 156-165.
4. Д.Дж. Тис - Динамические способности фирмы и мотивация персоналом // Вестник. – 2013. - №

8. – С. 132-140.

5. Е.Г., Новосельцева, Е.Ю. Марусинина - Управленческие инновации в системе государственного регулирования инновационной сферы // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. - 2011. - № 31. - С. 54-60.
6. И.А Ханыков - Мотивационный процесс на основе исследования ключевых компетенций организации в бизнес-системе //Грааль. - 2013. - № 4.

Сайынова М.Б.,
Магистрант 2 курса специальности «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Турекулова Д.М****., д.э.н., профессор,*
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

СОВРЕМЕННОЕ РАЗВИТИЕ ЦИФРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация

В статье рассмотрены проблемы менеджмента в условиях цифровой экономики, а также направления развития для их устранения. Отмечена необходимость, возможность и целесообразность введения точных (расчетных) методов в работу менеджеров. В рамках этой задачи показана возможность проведения работ по созданию и развитию параметрической модели социальной системы, функционирующей в активной среде, для создания соответствующих методик, инструментов, в том числе компьютерных программ для автоматизации управленческой деятельности, имитационной модели предприятия, которая может быть использована как в системах принятия решений или системах поддержки принятия решений, так и в обучении для формирования навыков принятия решений.

Цифровые технологии с каждым днем играют все большую роль в современном мире. Будь то экономика, здравоохранение, наука или творческий процесс.

В настоящее время цифровая революция трансформирует культуру, как и другие аспекты нашей жизни. Благодаря цифровым технологиям вырос уровень культурной и креативной активности, появились новые формы взаимодействия с аудиторией, изменились процессы производства и распространения творческих продуктов. В Великобритании, стране-лидере мировой культурной индустрии, доход от креативного сектора экономики вырос на 22 млрд евро с 2003 по 2013 год, и этот рост напрямую связан с цифровыми технологиями. 51% организаций в этой стране, занимающихся культурой и искусством, отмечают, что цифровые технологии имеют важное или существенное значение для их бизнес-моделей — они используют интернет для повышения стоимости творческого продукта и создания дохода, который вырос на 17% по сравнению с 2013 годом. Также культурные и творческие учреждения получают доход посредством онлайн-деятельности через пожертвования и краудфандинг. А такие виды искусства, как кино и телевидение, издательское дело, благодаря цифровым медиа стали первопроходцами получения доходов через монетизацию своих продуктов в интернете.

В2018 году в Казахстане стартовал третий этап индустриализации, предполагающий становление промышленности «цифровой эпохи», означающий все большую автоматизацию производственных процессов, освоение новейших технологий. Это будет способствовать уменьшению воздействия на экономику факторов незначительного внутреннего рынка и недостатка квалифицированного персонала [1-3].

Со времени первого упоминания термина «цифровое предприятие», изложения концептуальных положений касательно цифровой экономики и до практического воплощения обозначенной идеи благодаря новым технологиям прошло немало времени [4–6] (Negroponte, 1995; Carlsson, 2004). В дальнейшем благодаря углублению концепции цифровой экономики уже как важнейшей компоненты системы взаимодействия различного рода технологий в деятельности хозяйствующего субъекта, улучшающих его бизнес-модели, подходы к пониманию значимости новейших промышленных технологий претерпели изменения [7, 8] (Skilton, 2015; Matkovskaya, 2020). Внимание обращено на первоначальное применение новых технологий в решении накопившихся задач промышленности с последующим созданием более прогрессивных процессов и продуктов [9] (Neysbit Dzhon, 2003). На текущий момент тенденции глобальной экономики таковы, что готовые изделия, сохраняя лидерство в мировой торговле по объемам, уступают торговле услугами, особенно деловыми, компьютерными и информационными [10] (Schwab, 2016; Goldfarb, Greestein, Tucker, 2015).

Движущей силой цифровизации Казахстана является государственный сектор. К 2022 г. за счет цифровизации ожидают рост производительности труда в горнодобывающей промышленности на 38,9%, в обрабатывающей – на 49,8%. Всего из бюджета на реализацию программы «Цифровой Казахстан» планируется более 141 млрд тенге, не считая инвестиций из частного сектора [1].

Цифровая трансформация является ключевым направлением технологического развития промышленности, это глобальный тренд конкурентоспособности промышленных предприятий и важнейший драйвер их развития. Во многом благодаря применению цифровых технологий предприятия повышают производительность, снижают инвестиционные и эксплуатационные затраты, наращивают конкурентоспособность и приближаются к устойчивому развитию.

В действительности множество процессов, включающих проектирование, проверку и управление технологическим процессом, реализуются с использованием цифровой инфраструктуры.

Вопреки сказанному трансформационные преобразования Казахстана остаются на раннем этапе, адаптация цифровых нововведений с позиции использования бизнесресурсов в промышленности крайне низкая.

Исходя из текущего состояния цифровизации промышленности Казахстана и выявления факторов, тормозящих этот процесс, можно показать возможные проблемы и пути их решения в среднесрочном периоде.

К значимым признакам технологического прогресса промышленности Казахстана в цифровую эпоху можно отнести необходимость применения комплексного подхода к цифровизации субъектов с концентрацией внимания на совершенствовании механизма его государственного регулирования. Практическая значимость исследования состоит в возможности его применения в виде внутренней аналитической работы предприятия для мониторинга цифровизации, а также для сравнительного анализа с реальными и потенциальными конкурентами.

Текущее состояние цифровизации промышленных предприятий Соответствуя мировыми тенденциям, Казахстан усиливает работу по цифровой трансформации промышленных субъектов, поддерживая их в освоении нововведений, оказывающих влияние на экономическую производственную результативность (производительность, эксплуатационные расходы), надежность (операционная завершенность), защищенность, согласованность с законодательными экологическими нормами и т.д. В 2017 г. для цифровизации промышленности, создания «модельных цифровых фабрик», на площадках которых планировалось в дальнейшем внедрять цифровые технологии посредством экспресс-диагностики и специального анкетирования, были выбраны 7 пилотных предприятий. В 2018 г. проведена идентификация требуемых для них технологий в рамках технологического аудита и в 2018–2020 годах для продвижения проектов им была оказана государственная поддержка.

За 2017–2020 годы благодаря сотрудничеству Казахстана с компанией Honeywell, участвующей в ключевых проектах нефтегазовой, химической и металлургической промышленности, внедрены новейшие решения, связанные с кибербезопасностью, оцифровкой и промышленной автоматизацией. Для создания единой информационной среды и адаптации передовых цифровых решений предприятия контактируют с мировыми лидерами – Dassault Systemes, Micromine, Wencomine, Sight Power, вендорами Microsoft, Wonderware.

Для приобретения навыков надежной защиты информации, контроля и управления данными производственных систем, имеющими повышенные требования по безопасности, предприятия ориентированы на лучшие мировые практики, такие как Cobit и ITIL, руководствуются международными стандартами ISO 27001-27005.

Анкетирование (по методологии Института им. Фраунгофера) свыше 600 промышленных предприятий для анализа их подготовленности к цифровизации установило, что свыше 80% субъектов обрабатывающей и 60% добывающей промышленности соответствуют уровню «Индустрия 2.0» либо находятся на переходной стадии к автоматизированному производству. Всего 3% в обрабатывающей и 21% в горнорудной промышленности соответствуют уровню Индустрии 3.0 [2].

Обрабатывающая промышленность представлена тремя отраслевыми группами, определенными их технологической сложностью, включающей интенсивность производственного применения технологий. Наивысший удельный вес принадлежит среднетехнологичным отраслям (47,9%), далее – низкотехнологичным (41,2%), значительно уступают высокотехнологичные отрасли (10,9%). Казахстан значительно отстает от развитых стран ОЭСР, где базу наилучшей технологической структуры формируют высокотехнологичные и среднетехнологичные производства (около 48%), при этом высокотехнологичным производствам отведено около 20%.

Среди высокотехнологичных отраслей обрабатывающей промышленности впереди изготовление изделий химической промышленности (3,7% от общего объема обрабатывающей промышленности) и основных фармацевтических продуктов (2%). Внутри среднетехнологичных отраслей лидируют металлургия (44,7%) и изготовление прочего неметаллического минерального продукта (5,8%). Из низкотехнологичных отраслей выделяют изготовление продуктов питания (14,9%), кокса и нефтеперерабатывающих продуктов (8,4%) [2].

На данный момент предприятия внедрили цифровые технологии в различные процессы, однако в большей мере модернизационному процессу свойственна частичная цифровизация (таблица 1). Техническая готовность предприятий Казахстана к переходу на цифровые технологии во многом определяется базовым уровнем автоматизации производства и, в частности, наличием АСУ ТП (автоматическая система управления технологическими процессами), систем PDM и ERP (система управления ресурсами предприятия), АСКУЭ (автоматизированная система коммерческого учета энергоресурсов), MES (система управления производством), ТОиР (техническое обслуживание и ремонты), электронного документооборота, где наблюдается отраслевое различие.

Уровень цифровизации на предприятиях остается низким: лишь на 20 он оказался выше среднего (19% из обследованных предприятий, лидирует горно-металлургический комплекс), на 24 предприятиях – средний (22%), на 63 предприятиях – низкий (59%).

Таблица 1 - Показатели цифровизации предприятий в 2019 году

Показатель	Отрасль/число обследованных предприятий					
	Горнодобывающая промышленность/13	Машиностроение /27	Металлургия/9	Нефтегазовая промышленность/13	Энергетика /4	Химическая промышленность/5
Число автоматизированных бизнес-процессов	24	21		23	8	13
Число предприятий, где есть служба, отвечающая за автоматизацию	10	13		7	2	2
Число внедренных систем/ПО	15	19	1	17	6	6
Число предприятий, предусматривающих затраты на подготовку работников в сфере цифровизации	7	11		5	0	3

Барьеры, препятствующие цифровой трансформации предприятий, вызваны ограниченной кибербезопасностью, несанкционированным доступом, утечкой данных; трудностями в необходимости соответствия цифровым стандартам, нормам; ограниченностью поставщиков решений по новым технологиям; низкой компетентностью работников в сфере IT; проблемами с финансовыми ресурсами для инвестирования в цифровизацию, достаточной инфраструктуры для цифровизации, четкого представления выгоды от ее освоения. Для предприятия нужен специалист-аналитик, который знает, как работает производство, какие есть проблемы и как по ним правильно сформировать задачу для коллег из IT. На скорость цифровизации влияют масштабы и специфика производства, отраслевая принадлежность, работа отдельных структурных подразделений и слаженность их взаимодействия.

Список используемой литературы:

1 Государственная Программа «Цифровой Казахстан». Утверждена постановлением Правительства Республики Казахстан от 12 декабря 2017 года № 827. [Электронный ресурс]. URL: http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1700000827 (дата обращения: 13.06.2018).

2 Об утверждении Государственной программы индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2020–2025 годы. Постановление Правительства Республики Казахстан от 31 декабря 2019 года № 1050. [Электронный ресурс]. URL: http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1900001050 (дата обращения: 05.03.2020).

3 О дальнейших мерах по стабилизации экономики. Указ Президента Республики Казахстан от 16 марта 2020 года № 287

4 Negroponte N. Being Digital. – NY: Knopf, 1995. – 243 p.

5 Carlsson B. The Digital Economy: what is new and what is not? // Structural Change and Economic Dynamics. – 2004. – № 3. – p. 245-264.

6 Understanding the Digital Economy: Data, Tools, and Research. Edited by Erik Brynjolfsson and Brian Kahin. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, and London, England, 2000. 408 p

7 Skilton M. Building the Digital Enterprise: A Guide to Constructing Monetization Models Using Digital Technologies. – Springer, 2015. – 230 p.

8 Матковская Я.С. Цифровая экономика как экономика возможностей // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2020. – № 2. – с. 82–90.

9 Нейсбит Джон Мегатренды. – М. : АСТ, 2003. – 384 с.

10 Schwab K. The Fourth industrial revolution. World Economic Forum. [Электронный ресурс]. URL: https://www.weforum.org/about/the-fourth-industrial-revolution-byklaus-schwab (дата обращения: 12.11.2019).

***Сарсенбаев Д.А.**, Магистрант 2 курса специальности*
«Государственное и местное управление»
*Научный руководитель: **Турекулова А**.Н., PhD.,*
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

МЕМЛЕКЕТТІҢ АЙМАҚТЫҚ САЯСАТЫ МЕМЛЕКЕТТІҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН БАСҚАРУ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ

Аңдатпа

Осы мақаланы әлеуетті тәуекелдер және өңірлер дамуының өңірлік ерекшеліктері сипатталған. Өңірлер деңгейінде стратегиялық жоспарлау сапасына әсер ететін негізгі факторлар айқындалды және оларды жақсарту жөнінде ұсынымдар әзірленді. Ақмола облысының ауылдық округ, ауыл деңгейінде нақты деректерді ұсыну мүмкіндігімен ауданның цифрлық әкімдігінің жұмыс істеп тұрған демонстрациялық моделі ұсынылды. Осыған байланысты ұлттық шаруашылық жүйелерінің бәсекеге қабілеттілігін қалыптастырудағы өңірлердің рөлі мен маңыздылығының өсуі айқын болып отыр, бұл өңірдің бәсекеге қабілеттілігінің теориялық-әдіснамалық және практикалық аспектілерін жүйелі зерттеу қажеттігінің негіздемесін береді.

Елдің және оның өңірлерінің бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етуде сыртқы экономикалық факторлар маңызды рөл атқарады. Алайда, тиімді пайдалану кезінде өңірдің ішкі ғана емес, сонымен қатар сыртқы нарықтарда да табысты бәсекеге түсу мүмкіндігін арттыра түсетін ішкі факторлар да маңызды. Заманауи экономиканың қалыптасу жағдайында өңірлердің бәсекеге қабілеттілігінің өсуіне байланысты проблемалар, отандық экономиканы дамытудың басты міндеттерінің біріне айналуда, яғни олардың дамуының оң серпіні мемлекеттің экономикалық жүйесінің тұтастығына, сенімділігі мен тұрақтылығына тікелей әсер етеді. Өңірлердің бәсекелестік артықшылықтарын қалыптастыру жедел экономикалық өсуге қол жеткізіп қана қоймай, сондай-ақ, өңірлік ресурстық әлеуетті ұтымды және тиімді пайдалануға әсерін тигізеді. Демек, бұл аймақтың экономикалық субъектілері мен онда тұратын азаматтардың әл-ауқатын жақсартуға ықпал етеді.

Осыған байланысты ұлттық шаруашылық жүйелерінің бәсекеге қабілеттілігін қалыптастырудағы өңірлердің рөлі мен маңыздылығының өсуі айқын болып отыр, бұл өңірдің бәсекеге қабілеттілігінің теориялық-әдіснамалық және практикалық аспектілерін жүйелі зерттеу қажеттілігін негіздейді.

Әлемнің жетекші елдерінің стратегиялық жоспарлау жүйелерін дамытудағы бірқатар процестерді, оның ішінде мемлекеттік биліктің қызметін жақсарту нысандарын, әдістері мен механизмдерін бөліп көрсетуге болады [1]:

1. Бюджеттік шығыстардың орталықтандырылған басқару әдістерін және мемлекеттік сатып алудың нарықтық механизмдерін және өңірлік (субфедералдық) деңгейдегі (АҚШ) стратегиялық бастамаларды қолдауды үйлестіретін стратегиялық жоспарлау процесін жүйелі реттеу;
2. Ұлттық стратегиялық жоспарлауды интеграциялау топтары (ЕО, Франция, ГФР және т.б.) ұлттық деңгейден жоғары бақылау, реттеудің санкциялық механизмдері шеңберінде ұлттық деңгейден жоғары құжаттарға байланыстыру;
3. Ұлттық стратегияға, оның ішінде федералдық деңгейге қойылатын «шекті» ұлттық деңгейден жоғары талаптар арқылы өңірлік жоспарлар мен бағдарламаларға (ЕО, Франция, ГФР және т.б.) назар аудара отырып, ұлттық жоспарлы шешімдерді қабылдау еркіндігі жүйенің икемділігін арттыру, келісудің ауқымды келіссөздер механизмін енгізу;
4. Жоспарлау процестерін бюджет процесімен қатаң үйлестіру. (ЕО, АҚШ) бюджеттік жоспарлау бағдарламалардың іске асырылуы бағалау нәтижелерімен байланыстырылады;
5. Қысқа мерзімді жоспарлаудың ұзақ мерзімді жоспарлаудан басымдығы, ақпарат көзі ретінде болжау және бақылау функцияларын жедел шешімдер қабылдау үшін өзгерту, жоспарлы процесті уақыт бойынша және кезеңдер бойынша регламенттеу, белсенді мониторинг; (ЕО, АҚШ) коммерциялық қызмет саласы ретінде тәуелсіз болжау;
6. Бәсекелес сарапшылық топтардың макроэкономикалық болжамдарды орындауы елдің және (АҚШ) оның өңірлерінің қызмет салаларының орнықты даму тәуекелдері мен қатерлері негізінде талданылады;

7. Стратегиялық жоспарлау циклін президенттік сайлауға және (АҚШ) электрондық цикліне байланыстыру;

8. Салаларды дамытуды (АҚШ) мемлекеттік стратегиялық жоспарлауға бағдарлау; (АҚШ) "төменнен жоғары" қағидаты бойынша салалық дамуды жоспарлау;

9. Федералдық үкіметтің (АҚШ, ГФР) өңірлердің (штаттардың) стратегиялық бастамаларын қолдаудың гранттық (конкурстық) жүйесі кезінде даму стратегияларын қабылдаудағы аумақтық (әкімшілік) құрылымдардың дербестігі;

10. Стратегиялық жоспарлаудың институционалдық, нормативтік және әдістемелік қамтамасыз етілуі. Әдістемелік құжаттарды түбегейлі өңдеусіз, оның ішінде (ЕО, АҚШ) дағдарысқа қарсы іс-қимыл жағдайларына қатысты жүйелі жаңғырту;

11. Мәлімделген мақсаттарды (ЕО, ГФР, Франция) іске асыру дәрежесін бағалауға мүмкіндік беретін, стратегиялық жоспарлау құжаттарындағы жоспарланатын көрсеткіштерді жоспарлау объектілері бойынша топтастыру;

12. (ЕО, АҚШ) жоспарлы жобалауларды парламенттік және қоғамдық талқылау рәсімдерінің міндеттілігі;

13. Экономикалық дамуды басқаруға мемлекеттің араласуын төмендетудің жалпы бағыты. Стратегиялық жоспарлаудың күрделі және ауқымды механизмі сақталады және үнемі жаңартылып отырады, оның екі жолы бар: дамудың стратегиялық маңызды бағыттарын тікелей орталықтандырылған жоспарлау және нарықтық механизмдерді жүйелі түрде ынталандыру. (ҚХР) өнеркәсіп пен ауыл шаруашылығының бағдарламалары мен жоспарларында тіркелген заттай көрсеткіштердің көптігінен бас тарту және халық шаруашылығын дамытудың ұзақ мерзімді және орта мерзімді экономикалық және әлеуметтік бағдарламаларында индикативтік макрокөрсеткіштердің шектеулі санына көшу процесі қалыптасты;

14. Өңірлік дамудың стратегиялық жоспарлауы даму ерекшеліктері ұқсас бірнеше провинцияларды біріктіретін, бағдарламаларды іске асыру кезеңі 10 жылдан 50 жылға дейінгі және орта мерзімді міндеттерді (ҚХР) салалар мен өңірлерді дамытудың жылдық және бес жылдық жоспарларына енгізетін ірі аумақтарды басқару жөніндегі жоғарғы деңгейдегі саяси бастамаларға негізделген;

15. Ұзақ мерзімді бағдарламалардың, орта мерзімді және жылдық жоспарлардың үйлесуі және оларды орта мерзімді перспективада қалыптасқан шарттарға арналған жылдық және бес жылдық жоспарлардағы орталықтандырылған директивалық шешімдер (ҚКП ОК және ҚХР Мемлекеттік Кеңесі) негізінде жүйелі түрде «баптау». (ҚХР) бесжылдық жоспар мен жылдық жоспарлар елдің барлық қоғамдық өндірісі, жекелеген салалары мен өңірлері ауқымында қажеттіліктер мен ресурстарды байланыстыруға мүмкіндік беретін теңгерімдік әдісі пайдаланыла отырып қалыптастырылады;

16. Ұзақ мерзімді қағидалы шешімдерді қабылдаумен жаңғыртылады немесе қабылданған шешімдерді дайындауды және орындауды үйлестіруді қамтамасыз ететін (ҚХР, АҚШ, ЕО) тиісті институттарды қалыптастырумен сүйемелденеді.

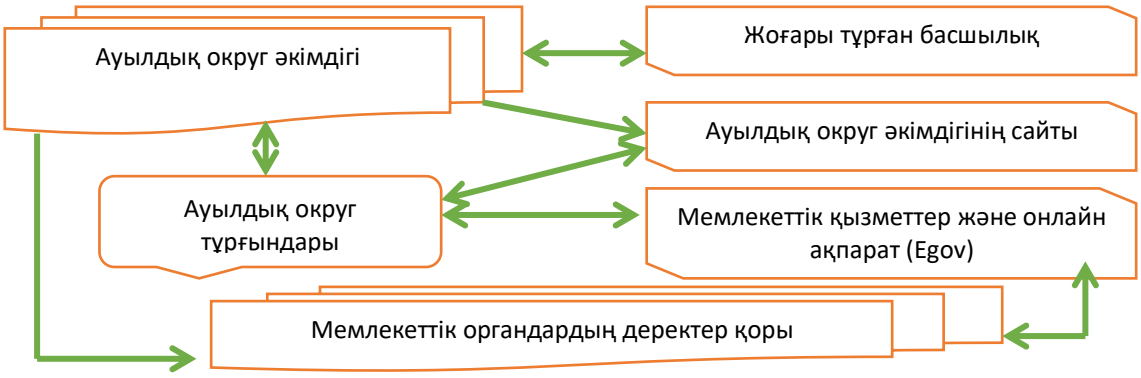
Өңірдің бәсекеге қабілеттілігін арттырудың негізгі факторы «Evidence-based regional administration» тұжырымдамасына негізделген басқару болып табылады. Яғни, бұл дегеніміз деректер негізінде аймақтық деңгейде шешім қабылдау. Бүгінгі күні өңірлерді басқарудағы басты проблема деректер кешенінің интеграциясы мен өзара бірлесудің тиімсіз моделіне негізделеді. Деректерді басқарудың қолданыстағы моделі жеткілікті түрде үлкен уақыт кідірісімен нақты уақыт режимінде деректерге жедел қол жеткізуге мүмкіндік бермейді. Осыған байланысты деректерді басқарудың бизнес-моделін оңтайландыру (жинау, келісу, тазалау, қол жеткізу және т.б.) проблемасы өзектендіріледі.

Барлық дерлік өңірлерде облыстар, аудандар, ауылдық округтер бойынша деректердің типтік құрылымы және басқару архитектурасы бар. Ең толық, қолжетімді ақпаратты Ақмола облысының Аққайың ауданының басшылығы ұсынды. Ұсыныстарды талдау және әзірлеудің базасы фокус-топтар, аудандық әкімдіктер мен ауылдық округтер әкімдіктерінің мамандарымен өткізілген тренингтер нәтижесінде алынды. Зерттеудің негізгі бағыттары бойынша ақпараттық ағындар, ақпараттық өзара алмасудың бизнес-процестері: баға мониторингі, шығарылатын өнім көлемі, жерді пайдалану, мемлекеттік қолдау шараларын көрсету (әлеуметтік қолдау, инвестициялық жобалар), салық жинау, жеке тұрғын үй құрылысы бойынша жер беру және т.б.

Ауданның басқарушылық ақпараттық ағындары ауылдық округтердің ақпараттық ағындары негізінде қалыптасады. Мемлекеттің басқару шешімдерінің сапасы ауылдық округ деңгейінде деректердің өзара алмасуын ұйымдастыруға тәуелді болады. Мәселе өңірлік құрылымдардың қызметін регламенттейтін және жергілікті жерлерде жедел басқаруды жақсартатын бағдарламалық және стратегиялық құжаттарды әзірлеу мен іске асырудың тиімділігі туралы болып отыр.

Ең бастысы ақпараттық алмасу жүйесі қалай ұйымдастырылғанын, яғни бүгінгі күні шешімін таппаған қандай мәселе бар екендігін сипаттау маңызды.

1-суретте Өзара бурлесудің қолданыстағы модель ұсынылған.



Сурет 1 – Деректерді интеграциялау және өзара бірлесу моделі
Ескерту – [2] дереккөзі негізінде авторлармен құрастырылған

Қазіргі уақытта ауыл округтерінің сайтындағы ақпараттар толық және ашық түрде көрсетілмеген, сондай-ақ ақпараттар болғанның өзінде әртүрлі формада, құрылымдары әр қалай және белгілі бір кезеңдегі олқылықтарды байқауға болады.

Талдаудың нәтижесі ауыл округтерінің сайтындағы қажетті ашық ақпараттардың жоқтығын көрсетеді (Кесте 1).

Кесте 1 – Аудандар бойынша ауыл округтері сайтындағы бар ақпараттарға талдау

Қала/ауыл округтер	Халық саны, адам (2019)	Елді мекендер	Халық саны, адам (2021)	Округтың 2019-2021 жылдарға арналған даму	Бюджет	Округтың паспорты	Есеп беру кездесулері	Пікірлер
Аралағаш ауылдық округі	368	Амангелді ауылы, Аралағаш ауылы, Рублевка ауылы	193	оқ	оқ	оқ	ар	
Астрахан ауылдық округі	135	Астраханка ауылы, Қаратомар ауылы	030	оқ	оқ	оқ	ар	
Власов ауылдық округі	77	Безлесное ауылы, Власовка ауылы, Сенное ауылы	16	оқ	оқ	ар	ар	
Григорьевка ауылдық округі	311	Григорьевка ауылы Кенжеғали ауылы Көктерек ауылы	086	оқ	оқ	ар	ар	
Ивановка ауылдық округі	107	Ивановка ауылы Сергеевка ауылы Ульси ауылы	79	оқ	оқ	ар	ар	кім лауазымы бос
Карлин ауылдық округі	490	Барыкөл ауылы, Гагарино ауылы, Диохельческ ауылы, Қиянлы ауылы, Кучковка ауылы, Шағала станциясының кенті	793	ар	оқ	оқ	ар	
Лесной ауылдық округі	512	Дайындық ауылы Қызылжұлдыз ауылы Ленинск ауылы	341	ар	оқ	оқ	ар	

Полтальский ауылдық округі	64	Барки ауылы, Лесные Поляны ауылы, Полтавка ауылы		ар	оқ	оқ	ар	
Шағалалы ауылдық округі	680	Степное ауылы, Шағалалы ауылы, Южное ауылы						С айт ашыл майды
Смирнов ауылдық округі	796	Смирнов ауылы, Базар станциясының кенті, Жаңажол станциясының кенті, Жаңатұрмыс станциясының кенті, Каунданды станциясының кенті, Шаховская станциясының кенті	805	оқ	оқ	ар	ар	
Тоқшын ауылдық округі	771	Камыштовка ауылы, Кольцовка ауылы, Такуши ауылы, Түмен ауылы						С айт ашыл майды
Черкасск ауылдық округі	830	Добровольск Новороссийск ауылы, Целинное ауылы	054	оқ	оқ	оқ	ар	
Ескерту – [3] дереккөздері негізінде авторлармен құрастырылған								

Ауданның негізгі ұйымдастырушылық құрылымдары деңгейінде шешімдер қабылдау үшін жылдар бойынша ауылдық округ деңгейінде жеткілікті ақпарат жоқ, жалпы округ деңгейінде де, ауылдар бөлінісінде де жекелеген көрсеткіштер бойынша қажетті ақпарат жоқ.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1 Муллахмедова С. С., Шахпазова Р. Д. и др. Модель экономического роста Р. Солоу: генезис теории и методологии//Региональные проблемы преобразования экономики. – 2019. – № 12(110). – С. 7-15.

2 Г. Спабеков, Л. Бурлаков, М. Жамкеева. Влияние программ развития территории на качество жизни местного населения//Ежеквартальный научно-информационный журнал «Экономика и статистика». -2020.- № 1.- С.113-117

3 Аудан бойынша статистикалық ақпарат [Электронды ресурс]// Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігінің Ұлттық статистика бюросы [web-сайт]. – 2021. – URL: https://stat.gov.kz/api/getFile/?docId=ESTAT371988 (Қарау уақыты: 06.12.2021).

***Ниязов М.Н.**, PhD докторант ОП «Менеджмент»*
***Сайынова М.Б.**, Магистрант ОП «Менеджмент»*
Учреждение «Esil University», *г. Астана*

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ЦИФРОВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ КАЗАХСТАНА

Аннотация

В статье проведен сравнительный анализ регионов Казахстана, отражающих степень проникновения информационно-коммуникативных технологий на региональные рынки в период с 2016 - 2021 годы. Выявлены причины цифрового неравенства региональных рынков страны. Отмечено, что для большинства организаций регионов Казахстана характерна низкая степень цифровизации процессов HR-менеджмента.

Цифровое развитие отраслей экономики находится в центре внимания многих современных специалистов и ученых. Исследуются влияние цифровой экономики на технологическое развитие отраслей. И, недостаточное финансирование информационной инфраструктуры ведет к серьезной проблеме для цифровизации экономики.

К регионам с доминированием в экономике сферы услуг включены все регионы, демонстрирующие чрезвычайно высокую долю занятости в сфере услуг, при этом занятость в промышленности и сельском хозяйстве ниже среднего.

Для реализации факторного анализа был использован набор показателей, которые отражают степень проникновения ИКТ на региональные рынки, с 2016 - 2021 годы:

- затраты на информационные технологии;
- численность IT-специалистов;
- доля предприятий, использующих компьютеры;
- доля предприятий, имеющих доступ к сети Интернет;
- доля предприятий, использующих облачные ИТ-услуги;
- доля домашних хозяйств, имеющих доступ к сети Интернет (таблица 1).

Таблица 1 – Переменные, выбранные для факторного анализа

Обозначение	Переменные	Источник
IT_costs	Затраты на информационные технологии, всего, млн тг	БНС
IT_specialists	Численность IT-специалистов, человек	БНС
Enterp_comp	Доля предприятий, использующих компьютеры, %	БНС
Internet1	Доля предприятий, имеющих доступ к сети Интернет, %	Расчеты
Cloud_IT	Доля предприятий, использующих облачные ИТ-услуги, %	БНС
Internet2	Доля домашних хозяйств, имеющих доступ к сети Интернет, %	БНС
Примечания: 1) Составлено авторами; 2) БНС – Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан.		

Для проведения анализа социально-экономического развития, более полного и точного выявления факторов цифрового разрыва между территориями Казахстана, в исследовании были выделены два кластера:

- Кластер 1: Сырьевые (нефть и газ) регионы Казахстана;
- Кластер 2: Регионы Казахстана с наибольшей долей сферы услуг в структуре ВРП (таблица 2).

Таблица 2 – Показатели развития регионов Казахстана за 2021 год

Регион	Доля горнодобывающей промышленности и разработки карьеров в ВРП, %	Доля услуг в ВРП, %	Уровень бедности, %	Цифровая грамотность, в возрасте 6-74 лет	Расходы населения на услуги связи, %
Кластер 1: Сырьевые (нефть и газ) регионы Казахстана					
Атырауская	32,7	25,3	3,3	81,2	3,9
Западно-Казахстанская	33,2	24,9	4,4	76,4	3,7
Мангистауская	35,1	24,4	8,6	78,1	3,9
Средние значения	*33,7*	*24,9*	*5,4*	*78,6*	*3,8*
Кластер 2: Регионы Казахстана с наибольшей долей сферы услуг в структуре ВРП					
Акмолинская	2,4	29,8	6,4	68,9	4,1

Актюбинская	14,7	31,6	3,7	78,0	3,7
Алматинская	0,2	31,9	4,2	86,7	2,9
Жамбылская	1,7	36,9	5,3	78,2	2,8
Карагандинская	8,3	26,6	3,2	70,6	3,5
Костанайская	12,2	28,1	3,4	80,8	4,1
Кызылординская	14,7	34,0	5,5	78,6	2,9
Павлодарская	6,5	26,9	3,9	79,6	3,6
Северо-Казахстанская	0,3	32,8	5,5	74,8	3,7
Туркестанская	6,0	32,8	9,8	76,9	2,5
Восточно-Казахстанская	7,2	30,6	5,5	77,8	3,6
г. Нур-Султан	0	44,0	2,2	85,4	3,8
г. Алматы	0	46,2	5,2	87,2	3,7
г. Шымкент	0	40,3	5,5	80,8	3,5
Средние значения	*5,3*	*33,8*	*5,0*	*78,9*	*3,5*
Республика Казахстан	13,7*	53,8*	5,2	79,6	3,5
Примечания: 1) *Структура ВВП методом производства 2) Составлено авторами					

К сырьевым (нефть и газ) регионам отнесены регионы Казахстана, в которых доля валовой добавленной стоимости от добычи нефти и газа в структуре валового регионального продукта в 2021 году выше 32% и не имеют особых преимуществ ни в сельском хозяйстве, ни в сфере услуг.

К регионам с доминированием в экономике сферы услуг включены остальные регионы Казахстана, демонстрирующие чрезвычайно высокую долю услуг в структуре валового регионального продукта в 2021 году, при этом доля в промышленности и сельском хозяйстве ниже среднего.

Среди основных причин цифрового неравенства выделенных регионов Казахстана можно выделить следующие:

1. Уровень бедности населения как в сырьевых (нефть и газ), так и в регионах с наибольшей долей сферы услуг в структуре ВРП. Следует отметить, что уровень бедности в среднем по Казахстану на 2021 год составил 5,2%. Среди богатых нефтью и газом регионов Казахстана наблюдается большой разрыв в уровне бедности населения: в Атырауской области 3,3%, в Мангистауской области – 8,6%. Проблема бедности и повышения доходов населения комплексная. Одной из проблем остается неравное распределение доходов. Одно из средств в борьбе с неравным распределением дохода – это улучшение перераспределительной функции государства через налогообложение.

2. Низкое качество цифровой инфраструктуры в ряде регионов страны. Скорость Интернета в регионах Казахстана в 2021 году оставалась практически на одном уровне – порядка 20 Мбит в секунду. Однако, в отдаленных от центральных городов населенных пунктах необходимо увеличить площадь покрытия оптоволоконных сетей;

3. Рост цифровой грамотности населения РК играет огромную роль в период ускоренного глобального технологического развития. Успехи в этой сфере напрямую влияют на развитие человеческого капитала и уровня жизни населения в целом. В 2021 году самый низкий уровень цифровой грамотности среди казахстанцев старше 6 лет отмечается в Акмолинской области - всего 68,9%. В среднем по Казахстане показатель составил 79,6%. В целом по всем регионам Казахстана следует повышать уровень цифровой грамотности населения.

После сбора статистических данных было проверено пригодность их для проведения факторного анализа. Результаты показали следующее. Мера адекватности выборки Кайзер-Мейер-Олкина (КМО) факторного анализа для регионов Казахстана с наибольшей долей сферы услуг в структуре ВРП 0,602>0.5, что являются хорошими результатами. В построенных нами моделях тест Бартлетта равен 0,000, что также свидетельствует о достоверности модели. Результаты меры адекватности КМО и критерий Бартлетта представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Результаты факторного анализа модели регионах Казахстана с наибольшей долей сферы услуг в структуре ВРП

Показатели меры адекватности выборки и достаточности корреляции		
Мера адекватности выборки Кайзера-Мейера-Олкина (КМО)		,602
Критерий сферичности Бартлетта	Примерная Хи-квадрат	522,457
	ст.св.	15
	Знач.	,000

Показатели общности		
	Начальная	Извлечение
IT_costs	1,000	,929
IT_specialists	1,000	,964
Enterp_comp	1,000	,912
Internet1	1,000	,943
Cloud_IT	1,000	,497
Internet2	1,000	,194

Объясненная совокупная дисперсия

Компонент	Начальные собственные значения			Суммы квадратов нагрузок извлечения			Суммы квадратов нагрузок вращения		
	Всего	% дисперсии	Суммарный %	Всего	% дисперсии	Суммарный %	Всего	% дисперсии	Суммарный %
1	5,637	56,31	56,31	5,637	56,318	56,318	2,360	39,33	39,33
2	1,706	17,67	73,99	1,706	17,67	73,993	2,079	34,65	73,99
3	,897	8,94	88,93						
4	,584	9,734	98,67						
5	,070	1,169	99,84						
6	,010	,158	100,0						

Примечания: 1) Метод извлечения: анализ главных компонентов

2) Составлено авторами посредством использования программы IBM SPSS 23 на основе данных Бюро национальной статистики РК

Результаты анализа исходных факторных нагрузок с помощью метода главных компонент показали, что все общности в таблицах высоки, что указывает на то, что извлеченные компоненты хорошо представляют переменные.

На этапе извлечения факторов и вращения методом Varimax было выявлено, что только по два фактора в каждой модели на начальном этапе решения имеют собственные значения больше 1. Данные факторы и будут основой для дальнейшей работы. В модели для регионов Казахстана с наибольшей долей сферы услуг в структуре ВРП – 74%. Это говорит о том, что на процесс цифровизации в регионах Казахстана оказывают влияние два скрытых факторов, но в то же время остается место для множества необъяснимых вариаций.

В таблице 4 представлены две факторные нагрузки (полученные методом вращения варимакс), охватывающие шесть факторов для регионов Казахстана с наибольшей долей сферы услуг в структуре ВРП.

Таблица 4 – Перевернутая матрица компонентов для факторного анализа показателей[a]

	Компонент	
	1	2
Internet1	,936	
Enterp_comp	,928	
Cloud_IT	,571	,412
Internet2	,435	
IT_specialists		,962
IT_costs		,928
Примечания: 1) Метод извлечения: анализ главных компонентов 2) Метод вращения: Varimax с нормализацией Кайзера 3) а. Вращение сходилось за 3 итерации 4) Составлено авторами посредством использования программы IBM SPSS 23 на основе данных Бюро национальной статистики РК		

В таблице 4 факторы модели регионов Казахстана с наибольшей долей сферы услуг в структуре ВРП можно интерпретировать следующим образом:

Компонента 1 отвечает за проникновение ИКТ и их использование населением и предприятиями региона. Здесь ключевую роль играет использование сети Интернет и компьютеров предприятиями, облачные ИТ-услуги, участие населения в развитии ИТ сферы.

Компонента 2 отвечает за развитие цифровых навыков у работников организаций, включая в себя найм и обучение специалистов, а также увеличение затрат на информационные технологии.

Компоненты объясняют 39 и 34 процента совокупной дисперсии соответственно. Мера адекватности выборки равна 0,8.

Нами предлагается выделить два субиндекса цифровизации общества и экономики регионов, соответствующих двум описанным компонентам:

- субиндекс потребления цифровых услуг населением и организациями;
- субиндекс цифрового развития рабочей силы и затрат на ИТ.

Рассмотрим описательные статистики каждого из субиндексов (таблицы 5 и 6).

Таблица 5 – Субиндекс потребления цифровых услуг предприятиями и населением: состав и описательные статистики

	Минимум	Максимум	Среднее	Стандартное отклонение	Вариация
Internet1	53,0	100,0	73,6	10,5	111,3
Enterp_comp	57,7	100,0	77,3	9,8	96,9
Cloud_IT	,0	20,5	5,5	4,6	21,4
Internet2	73,2	99,70	89,2	7,5	57,2
Примечание: составлено авторами посредством использования программы IBM SPSS 23 на основе данных Бюро национальной статистики РК					

В регионах Казахстана с наибольшей долей сферы услуг в структуре ВРП по всем показателям, кроме использования передовых (облачных) технологий, наблюдается высокая вариация. Средние значения показателей доли предприятий, имеющих доступ к сети Интернет и использующих компьютеры в своей деятельности, а также доля домашних хозяйств, имеющие доступ к сети Интернет находятся на достаточно высоком уровне. Однако, на достаточно низком уровне находятся средние значения использования передовых (облачных) технологий, что также свидетельствует об отставании большей части регионов Казахстана с наибольшей долей сферы услуг в структуре ВРП в использовании потенциала пятого технологического уклада.

Таблица 6 – Субиндекс цифровизации процессов управления рабочей силой организаций и затрат на ИТ и описательные статистики

	Минимум	Максимум	Среднее	Стандартное отклонение	Вариация
IT_specialists	275,0	15820,0	2408,1	3516,3	12364876,7
IT_costs	1355,7	176040,1	21250,8	38813,9	1506521391,6

Примечание: составлено авторами посредством использования программы IBM SPSS 23 на основе данных Бюро национальной статистики РК

Субиндекс цифровизации рабочей силы и затрат на ИТ представлен двумя показателями. Показатель затрат на ИТ, характеризующий уровень инновационного развития предприятий, отвечает за развитие экономики знаний. Показатель численности IT-специалистов указывает на уровень проникновения цифровых процессов в сферу HR-менеджмента на предприятиях. Следовательно, можно сделать вывод, что для большинства организаций регионов Казахстана характерна весьма низкая степень цифровизации процессов HR-менеджмента.

Заключение. Проведенный анализ позволил нам выявить факторы цифрового разрыва между сырьевыми (нефть и газ) регионами Казахстана и регионами Казахстана с наибольшей долей сферы услуг в структуре ВРП. Так, средние значения исследованных показателей оказались выше в регионах Казахстана с наибольшей долей сферы услуг в структуре ВРП, чем в сырьевых (нефть и газ) регионах Казахстана:

- затраты на информационные технологии на 1701,7 млн тенге;
- численность IT-специалистов на 1366,7 человек;
- доля предприятий, использующих компьютеры на 8,4 процентных пункта;
- доля предприятий, использующих Облачные ИТ-услуги на 1,2 процентных пункта;
- доля предприятий, имеющих доступ к сети Интернет 6,9 процентных пункта.

Примечательно, что доля домашних хозяйств, имеющие доступ к сети Интернет в двух региональных кластерах Казахстана находится на одном уровне – 89,2.

Нами предложено выделить два субиндекса цифровизации общества и экономики регионов Казахстана с наибольшей долей сферы услуг в структуре ВРП, соответствующих двум описанным компонентам факторного анализа:

- субиндекс потребления цифровых услуг населением и организациями;
- субиндекс цифрового развития рабочей силы и затрат на ИТ.

Выявлено, что на достаточно низком уровне находятся средние значения использования передовых (облачных) технологий, что также свидетельствует об отставании большей части регионов Казахстана с наибольшей долей сферы услуг в структуре ВРП в использовании потенциала пятого технологического уклада. Для большинства организаций регионов Казахстана характерна весьма низкая степень цифровизации процессов HR-менеджмента.

Проведенное исследование предоставляет базу для дальнейших исследований. Будущие исследования могут сосредоточиться:

- во-первых, на расширении охвата настоящего исследования для получения более точных результатов;
- во-вторых, на увеличении переменных для анализа, так как полученные нами факторы объясняют только 73% для регионов Казахстана с наибольшей долей сферы услуг в структуре ВРП. Это означает, что остальные 27% дисперсии являются еще не найденными факторами;
- в-третьих, чтобы подтвердить достоверность полученных результатов, необходимо применение других статистических методов анализ.

Список используемой литературы:

1 Ruiz-Rodríguez, F., Lucendo-Monedero, A. L. and González-Relaño, R., 2018. Measurement and characterisation of the Digital Divide of Spanish regions at enterprise level. A comparative analysis with the European context. Telecommunications Policy, 42(3), pp. 187-211.

2 Litvinenko, V. S., 2020. Digital economy as a factor in the technological development of the mineral sector. Natural Resources Research, 29(3), pp. 1521-1541.

3 Smagulova, S., Yermukhanbetova, A., Akimbekova, G., Yessimzhanova, S., Razakova, D., Nurgabylov, M. and Zhakupova, S., 2022. Prospects for Digitalization of Energy and Agro-Industrial Complex of Kazakhstan. International Journal of Energy Economics and Policy, 12(2), pp. 198–209.

4 Li, Y., Yang, X., Ran, Q., Wu, H., Irfan, M. and Ahmad, M., 2021. Energy structure, digital economy, and carbon emissions: evidence from China. Environmental Science and Pollution Research, 28(45), pp. 64606-64629.

5 Stoyanova, M., 2020. Good practices and recommendations for success in construction digitalization. TEM Journal, 9(1), pp. 42-47.

6 Mulaydinov, F., 2021. Digital Economy Is a Guarantee of Government and Society Development. Ilkogretim Online, 20(3), pp. 1474-1479.

7 Castelo-Branco, I., Cruz-Jesus, F. and Oliveira, T., 2019. Assessing Industry 4.0 readiness in manufacturing: Evidence for the European Union. Computers in Industry, 107, pp. 22-32.

8 Eller, R., Alford, P., Kallmünzer, A. and Peters, M., 2020. Antecedents, consequences, and challenges of small and medium-sized enterprise digitalization. Journal of Business Research, 112, pp. 119-127.

9 Kurmanov, N., Aliyev, U., Satbayeva, A., Kabdullina, G. and Baxultanov, D., 2020. Energy Intensity of Kazakhstan's GDP: Factors for its Decrease in a Resource-export Developing Economy. International Journal of Energy Economics and Policy, 10(5), pp. 447-453.

Иманалиева А.И.,
Магистрант 2 курса специальности «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Турекулова Д.М****., д.э.н.,профессор,*
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

ПОДХОДЫ И ДЕТЕРМИНАНТЫ РАЗВИТИЯ СТРУКТУР РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Аннотация

В статье представлена система взаимозависимости развития структур малого и среднего бизнеса, которая наглядно демонстрирует взаимообусловленность и взаимозависимость развития предпринимательских структур от социально-экономического развития общества. Входными характеристиками, способствующими развитию предпринимательских структур, выступают: движущая сила человеческой мысли, генерирующая инновации, тип хозяйственной деятельности и характер базовых технологий. Они определяются исходя из этапа социально-экономического развития общества. Выходом из системы развития предпринимательских структур целесообразно рассматривать товары и ресурсы, прибыль и интеллектуальные продукты. В свою очередь, они направлены на развитие общества как социально-экономической системы и в процессе развития общества определяют входные характеристики развития предпринимательских структур.

Современное функционирование структур малого и среднего бизнеса характеризуются трансформацией и динамизмом рыночной конъюнктуры, усилением интеллектуального фактора, влияющего на их экономическую деятельность, а также всесторонней глобализацией экономики в целом. Перечисленные тенденции вынуждают предпринимательские структуры разрабатывать новые механизмы обеспечения эффективного функционирования и развития, которые позволяли бы адаптироваться и реагировать на турбулентность внешней и внутренней среды. Учитывая указанные аспекты, целесообразным является рассмотрение соответствия опережающей эволюции экономики как необходимое условие развития предпринимательских структур, которое предопределяет целесообразность более пристального внимания к экономической сущности понятия «развитие», выявления его ключевых свойств и видов на уровне предпринимательских структур.

Анализ сущности структур МСБ позволяет отметить, что им в наибольшей мере свойственны характерные черты организации как социально-экономической системы, которая определяется двумя движущими силами — желания выжить (сохранить себя, имея определенную стабильность) и стремление развиваться (самосовершенствоваться для соответствия современному этапу развития социально-экономической системы).

Интерпретацию взаимозависимости и взаимодействия между развитием системы «предпринимательская структура» с системой социально-экономического развития общества можно представить как совокупную системную сферу их взаимообусловленного развития (рисунок 1).

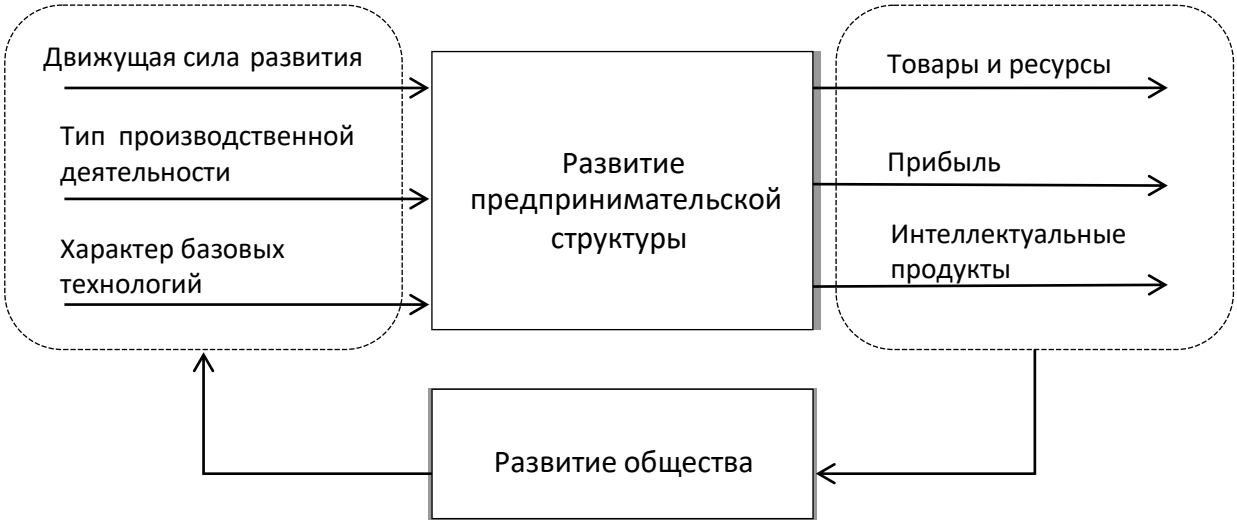


Рисунок 1– Система взаимозависимости развития предпринимательских структур от развития экономики

Изменения, происходящие в предпринимательских структурах как открытых системах, определяют волнообразность их развития. Теоретико-методологическая основа волнообразного развития представлена в теории жизненного цикла организации, подробно раскрыта и изучена в работах ученых [1, 2].

Эволюционно-историческое развитие социально-экономической системы непосредственно связано с совершенствованием средств производства и предметов труда, появлением новых форм труда и социально-трудовых отношений, что влекло за собой определенные трансформационные изменения, переломный характер которых отразился в технологических революциях: аграрная, промышленная и научно-техническая [3, 4, 5].

Аграрная цивилизация существенно ускорила развитие общественного производства и подняла на качественно новый уровень личность человека, расширила возможности реализации его продуктивного потенциала.

Промышленная революция положила начало индустриальной цивилизации, которая, основываясь на применении системы машин и механизации производственных процессов, сделала новый шаг к дальнейшему росту производительной силы человека, к обогащению ее личности. Впервые в истории человечества созданные трудом человека средства производства стали основной формой богатства общества.

Научно-техническая революция, начавшаяся в конце XX века и продолжающаяся до настоящего времени, характеризуется переходом к постиндустриальной цивилизации, основной особенностью которой является информатизация общества [6].

Данное заключение стало основанием для выделения сменяющих друг друга этапов развития социально-экономической системы: доиндустриальный, индустриальный и постиндустриальный. В качестве критерия разделения социально-экономического развития общества определены следующие параметры: движущая сила развития, тип производственной деятельности, характер базовых технологий (таблица 1).

Таблица 1- Основные характеристики этапов развития социальноэкономической системы

Параметры	Этап развития социально-экономической системы		
Движущая сила развития	Доиндустриальный	Индустриальный	Постиндустриальный
Характер базовых технологий	Трудоемкость	Капиталоемкость	Наукоемкость технологий
Тип производственной деятельности	Земля	Капитал и труд	Информация и развития знания

Экономической основой развития социально-экономической системы на доиндустриальном этапе выступала земля, отношения по поводу владения и использования которой составляли суть экономики и ее развития. На данном этапе происходили изменения социально-экономической системы,

характеризующиеся ростом общего уровня научно-технического развития общества, о чем свидетельствует создание все большего числа изобретений, что требовало формирования системы правового регулирования.

Индустриальный этап развития социально-экономических систем характеризуется появлением первых научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) и обезличиванием изобретений, ужесточением конкуренции. На этом этапе наука становится главным фактором общественного развития и общественного разделения труда. Приоритетными факторами производства становятся знания и информация, что способствует началу развития информационных технологий и, как итог, переход к новому – постиндустриальному эволюционному этапу развития.

Начало постиндустриального этапа развития социально-экономических систем относится к 70-м годам XX века и продолжается до наших дней. Обмен

информацией становится одним из основных условий роста научного, технического, экономического, политического, социального прогресса общества, информация выступает как объективная категория, которая в процессе человеческой мыслительной деятельности преобразуется в знания, приобретая признаки субъективности.

Согласно постиндустриальной концепции развития к национальному богатству в современных условиях наряду с материальными и

нематериальными составляющими относят и интеллектуальный ресурс.

Такие изменения экономических взаимосвязей возможны потому, что если раньше главными были труд и капитал, то сегодня важную «… роль в постиндустриальном обществе играет человек и наличие системы ценностей, где интеллектуальное развитие, активизация творческих способностей приобретает все большую значимость. В свою очередь повышение доли квалифицированных кадров соответствующим образом приводит и к совершенствованию инновационной среды. Более того, наукоемкая деятельность в экономике предопределяет снижение внимания к развитию отраслей материального производства без высокой доли вложенных инновационных идей и высококвалифицированного труда» [7].

Таким образом, развитие социально-экономической системы – это не только пример постоянного движения экономики и общества, человека и культуры, это и пример постоянного смещения движущей силы развития этой системы. Исходя из этого, развитие предпринимательских структур заключается во взаимодействии с внешней средой, с учетом особенностей конкретного этапа социально-экономического развития общества, осуществляется с определенными временными интервалами, предусматривает взаимодействие между всеми элементами внутренней среды для достижения стратегической цели, является циклическим процессом, который должен быть упорядоченным и управляемым.

Развитие структур МСБ как открытой социально-экономической системы выступает частью общего поступательного движения общества, которое реализуется путем самоорганизации системы и обеспечивается активностью элементов, составляющих структуру предпринимательской структуры [8].

Следовательно, развитие предприятия как социально-экономической системы подчинено основным методологическим принципам, важнейшими из которых являются принципы объективности и субъективности.

Принцип объективности развития социально-экономической системы диктуется законом и принципами развития теории организации. Принцип субъективности характеризуется зависимостью развития от возможностей человека, его умений, умственных и физических способностей принимать оптимальные решения, реализация которых приводит к росту производительности труда, повышению эффективности деятельности, насыщению рынка наукоемкой, высокотехнологичной и качественной продукцией, созданию новых органов (подразделений) или к преобразованию старых, ведущих к качественно-количественному развитию. Вследствие этого проблеме развития предпринимательских структур в настоящее время уделяется значительное внимание, как в теоретико-методологических исследованиях, так и в практической деятельности.

В теории и практике экономики предпринимательства и менеджмента можно встретить различные трактовки сущности понятия «развитие» и характеристики его особенностей. Однако, недостаточно внимания уделено его анализу в экономическом контексте, в части его взаимосвязи с предпринимательскими структурами.

Для изучения развития предпринимательских структур в целях углублённого анализа по теме настоящего исследования целесообразно уточнить его понятийно-категориальный аппарат.

Проведенный анализ теоретических подходов к пониманию сущности дефиниции «развитие» позволил выделить его ключевые характеристики как экономической категории (рисунок 2), а именно:

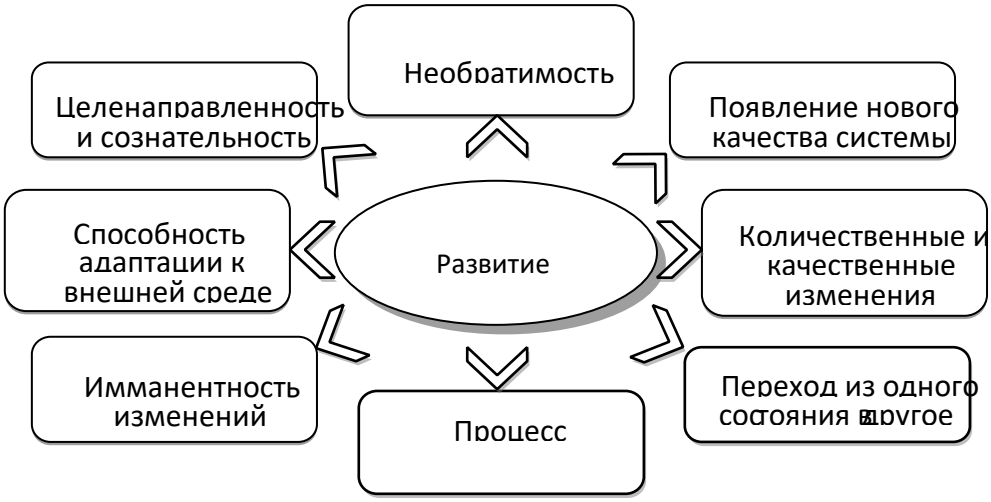


Рисунок 2 – Ключевые характеристики понятия «развитие» как экономической категории

- в результате развития объект исследования переходит на новый качественный уровень, который предполагает изменение его состава или структуры (то есть возникновение новых структурных характеристик объекта, его эволюция, улучшение, совершенствование, прогресс, а также рост и расширение);

- развитие осуществляется осознанно и целеустремленно, что влечет реализацию ряда сознательных, целенаправленных и взаимосвязанных преобразований объекта развития;

- изменения носят необратимый характер, что отражает постоянную динамику объекта исследования во времени и во внешней среде;

- развитие - имманентный процесс, источник которого заключен в самом развивающемся объекте и отображает изменения явлений под воздействием внутренних противоречий, тогда как внешние факторы не вызывают движения, а лишь модифицируют его.

Таким образом, на основе обобщения научных взглядов ученых относительно сущности дефиниции «развитие» установлено, что в целом развитие имеет тройственную природу: как явление (поскольку развитие предприятия является экономическим явлением, обусловленным изменениями); как закономерность (поскольку развитие имеет определенные закономерности на разных стадиях жизненного цикла предприятия); как принцип (что обусловлено необходимостью обеспечения постепенного перехода к более качественному состоянию системы (или ее стабилизации) в динамических конкурентных условиях хозяйствования предприятий).

Список используемой литературы:

1 Жемчугов, М. К. Жизненный цикл организации// Проблемы экономики и менеджмента. – 2012. – № 9. – С. 3-17.

2 Туган-Барановский, М.И. Промышленные кризисы. Очерк из социальной истории Англии /К.:Наук.думка, 2004. – 764 с.

3 Галеева, Е.И. Синергетический подход в теории управления социально-экономическими системами / М.: Таглимат ИЭУП, 2006. – 355 с.

4 Клейнер, Г.Б. Эволюция институциональных систем. - М.: Наука, 2004. - 240с

5 Штангрет, А. М. Формування постіндустріального суспільства як передумова розвитку економіки знань [Электронный ресурс] // Наукові записки [Української академії друкарства]. - 2012. - № 1. - С. 78-87. - Режим доступа: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nz_2012_1_12>.

6 Клейнер, Г.Б. Новая институциональная экономика: на пути к "сверхновой" // Российский журнал менеджмента. 2006. №1. том 4. С.113-122.

7 Дуров, Р.А. Анализ развития экономики знаний и инновационной среды [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/09evn113.pdf>.

8 Синева, Н.Л. Развитие системы инновационно-креативного менеджмента организации // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. 2015. – № 3 (43). – С. 126129.

Чжо Юн.,
Магистрант 1 курса специальности «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Валиева С.Н.****, PhD*
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

MODELS OF THE LABOR MARKET IN CONDITIONS OF PERFECT AND IMPERFECT COMPETITION

Annotation

The most important component of the innovative economy is a flexible and efficiently functioning labor market. There is no doubt that the labor market is the most complex element of a market economy. After all, the interests of not only workers and employers are intertwined here in determining the price of labor and the conditions for its functioning, but also almost all socio-economic changes in society are reflected.

The concept of "labor market model" is used not only in a theoretical but also in a practical sense to refer to the specifics of actually operating national mechanisms for the sale of labor. In this aspect, the labor market model is understood as a set of interrelated functional and institutional characteristics that allow the labor market to act as a whole.

These characteristics determine the trajectory of the development of the market and distinguish it from the labor markets of other countries. This takes into account the nature of the interaction between labor market participants, their typical reactions to positive and negative changes in supply and demand in the markets for goods and services.

Monopsony model. Monopsony is a buyer's monopoly, a situation in the market of goods, services and resources, when there is only one buyer and an unlimited number of sellers. Monopsony is a phenomenon that is a mirror image of monopoly. In the broad sense of the word, the term "monopsony" refers to all markets where price formation is significantly influenced by buyers, consumers of goods and services. At the same time, the price conflict has a reverse monopoly nature.

It must be said that the term "monopsony" was borrowed from the ancient Greek language and in translation means "one buyer". This term was introduced into the economic theory of J. Robinson, who, using it, tried to explain the phenomenon of labor exploitation. She noted that a large enterprise can act as a monopsonist, which buys the labor of unorganized workers and imposes its terms of the transaction on them.

The main features of monopsony are:

1) the concentration of the main part, and in some cases even all those employed in the sphere of a certain type of labor in one enterprise;

2) complete or almost complete lack of mobility of workers who do not have a real opportunity to change their employer when selling their labor;

3) the establishment by the monopsonist, who is the only employer, of control over the price of labor in order to maximize profits. In such a situation, real wages may be below the marginal product of labor, implying exploitation. J. Robinson believed that it was possible to change the situation with the adoption of legislation on the minimum wage and the policy of trade unions.

It happens that one company produces unique products that cannot be replaced. Everyone is forced to buy these products from the company at prices that it has set. In this case, we are talking about a monopoly. But the opposite situation may also arise. For example, different companies churn out products that can only be sold to one customer. In this case, we are talking about monopsony. Monopsonist enterprises are, in particular, such companies as De Beers (mining and sale of diamonds) or J. Rockefeller's Standard Oil. In this case, the monopsony in the market of resources (oil) is combined with the monopoly in the market of finished products of oil refining.

In order for a monopsonist to appear on the market, certain conditions must be met. In some cases, it appears as a result of fierce competition, as, for example, the company of J. Rockefeller. At the same time, monopsony often appears due to geographical isolation, social conditions, or if, for some natural reason, there is only one buyer in the region. It is enough that a specific resource in a certain area is consumed by only one industry, and it is represented by only one company.

For example, there is one vegetable cannery in the city. It is unprofitable for local farmers to transport their products to remote cities. In this regard, they are forced to hand over their crops to the nearest city where the vegetable cannery is located, regardless of what conditions are offered to them. Or farmers are forced to hand over

cow's milk to the only dairy in the area at low purchase prices, since milk is a perishable product. Or the owner of a sugarcane plantation has no other options than to cooperate with the only sugar distributor in the region.

The most common example of monopsony is the situation in the labor market in any small town where there is only one large enterprise acting as an employer for many potential workers. So, for example, at a mine in a remote city, the vast majority of the able-bodied male population of the area works. It should be noted that this situation is typical for single-industry towns - settlements that were formed around the city-forming enterprises.

At the same time, the only employer, as a rule, offers unfavorable working conditions and low wages. But out of desperation, people agree to such conditions for the sale of their labor force. After all, a monopsonist company in its region is the only opportunity for the local population to get at least some work in the immediate vicinity of their homes, without leaving their locality. In general, the main prerequisite for monopsony in the labor market is low labor mobility, when people are not ready to move to another area or retrain for another specialty.

The characteristic features of monopsony are as follows:

- manipulation of demand and price discrimination, which is the main feature of monopsony. The monopsonist does not come to the market with already established prices, he sets them himself. He has every opportunity to influence pricing. At the same time, in matters of pricing, he often abuses his priority position as the sole purchaser. As a result, the monopsonist names the price that he considers the most profitable for himself. If the buyer is not satisfied with the price request of the seller, then he simply reduces the volume of purchases or goes to another seller.

It is obvious that monopsony as a type of imperfect competition contributes to the creation of unfavorable conditions for sellers. Such unfavorable conditions include, first of all, the establishment of low wages, to which workers are forced to agree. The monopsist enterprise determines not only the level of wages, but also the demand for labor. The need for demand for labor depends on the activity of the company itself, the volume of its production. It is clear that with a reduction in production, the demand for labor is sharply reduced;

- lack of other marketing options. When sellers have no choice in selling their product, this is one of the signs of monopsony. We can say that monopsony is a monopoly of demand;

- when monopsony dominates in a single-industry town, then such a settlement is distinguished by a poorly developed non-productive infrastructure. Everything in a single-industry city is subject to the needs and peculiarities of the work process. As is known, city-forming enterprises directly influence the situation in the social and economic sphere of a single-industry town. The city budget also depends on these enterprises. In turn, the population is also determined by the scale of production.

The state itself can become a monopsonist. For example, teachers may be employed predominantly in the public education system. And only a small part of teachers can work in private schools. Monopsony occurs when the state controls the market for specialists in a particular profession. Thus, the training of this professional activity turns into a special training in relation to the state itself.

At the same time, a group of military personnel can serve as an example, when the state is a monopsonist. Or the entry of sports teams into the major leagues. The activities of the teams are associated with severe restrictions, because the training of players requires a lot of money. This is the main evidence for the presence of strong monopsony power.

Monopsony can arise as a result of the mechanism for the formation of an order by local authorities for the training, retraining and advanced training of specialists in accordance with the needs of the development of territories. This order is carried out with the help of a targeted training system. Thus, educational institutions conclude contracts for targeted admission with the relevant state bodies or local governments. Those, in turn, form a list of quantitative and qualitative indicators of personnel training.

The same training systems are also used by private companies. The purpose of the target systems is to solve the problems of shortage of personnel in scarce professions. After completing the training, students are required to work in the acquired profession for a certain period of time. In this case, the monopsony in the labor market is obvious. After all, public and private enterprises, with the help of targeted training systems, act as the only employers of trained specialists for a specific period.

In addition, a specific form of monopsony stands out in the labor market - family monopsony. In this case, a family-type enterprise acts as the only consumer of the labor force of its family members. At such an enterprise, personal relationships between family members are clearly expressed, there are strong family ties, there is a common set of values. The mobility of family members is limited by formal, that is, contractual, and informal, that is, family-related boundaries. At the same time, informal ties predominate here. As a result, it turns out that family-related interests coincide with commercial interests.

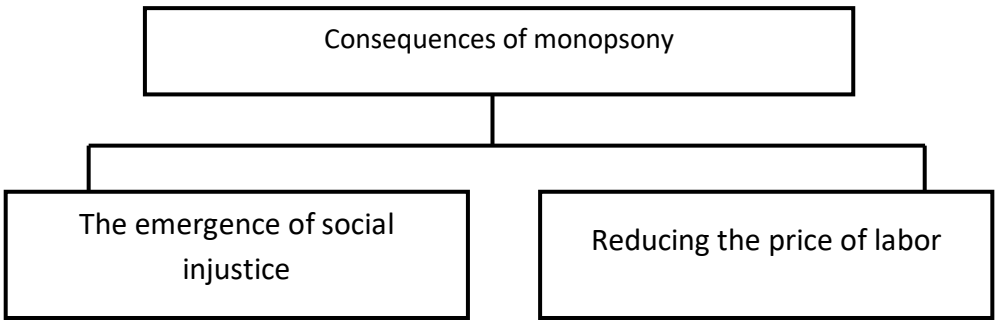


Figure 1. Negative effects of monopsony

The negative effects of monopsony are shown in Figure 1:

1) the generation of social injustice;

2) lowering the price of the commodity - labor.

A situation of monopsony in the labor market occurs when one employer dominates the market for a particular specialty or a market located in a special way. This happens when workers, when choosing a place of work, are guided not only by the amount of potential wages, but, for example, the proximity of work to home is important for them. Monopsony can be in small towns in which there is a single city-forming enterprise.

Indeed, monopsony limits the rights of sellers. It is clear that such a phenomenon has more negative than positive consequences.

List of used literature:

1Shatskaya I.V. Development of the state system of labor resources management at the present stage // Labor Economics. - 2019. - Volume 4. - No. 3

2 Kizhlai G.M. The efficiency of the use of labor resources as a factor in the growth of agricultural production // Agrarian Bulletin of the Urals. - 2019. - No. 148(6)

3 Shchepetkin N.A. D. Ricardo, T. Malthus and J.-B. These are the founders of the theory of wages based on the doctrine of the working fund // Bulletin of the Russian Economic University. G.V. Plekhanov. - 2008. - No. 4 (22)

4 Azmuk N. Essence, features and functions of the digital labor market // Bulletin of the Taras Shevchenko National University of Kyiv. Series Economics. - 2015. - No. 170

5 Sharma G. Problems of the labor market of highly qualified specialists in India in comparison with the BRICS countries // Labor Economics. - 2019. - No. 2

Бовтуненко Н.С.,
обучающийся 1 курса направления подготовки 01.03.02 «Прикладная математика и информатика»
Научный руководитель: **Буркальцева Д.Д.,** д.э.н., профессор
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»,
г. Симферополь, Российская Федерация

РЕЙТИНГ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОПРЕДЕЛЕННЫХ ОПЕРАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Аннотация

В данной статье представлена перспектива развития операционной системы Linux и доля использования всех операционных систем в 2021-2022 годах, таких как Android, IOS/macOS, Windows, Linux и других на основе анализа, проведенного технологической исследовательской базой Gartner Inc.

По данным, взятым с сайта StatCounter с июля 2021 года по июль 2022 года, был составлен график использования следующих операционных систем при веб-серфинге.

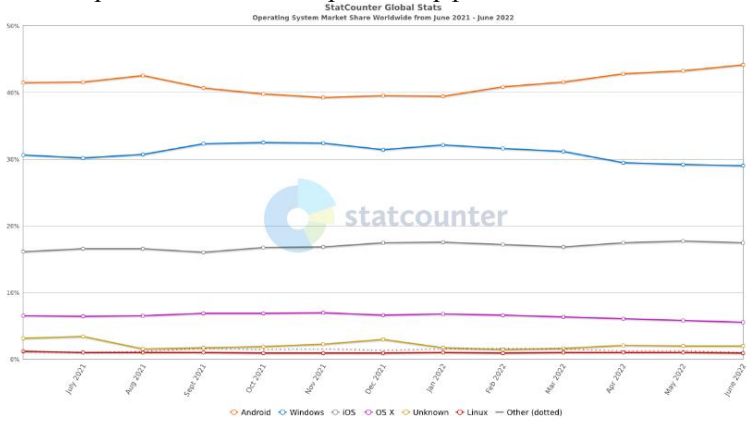


Рис. 1. График использования операционных систем при веб-серфинге

1. Android – 44,17%.
2. Windows – 28,96%.
3. iOS – 17,46%.
4. MacOS – 5,56%.
5. Неизвестные – 1,92%.
6. Linux – 0,92%.

Данная статистика составлена из использования разных операционных систем на таких устройствах как: планшеты, смартфоны, персональные компьютеры и другие.

Что касается суперкомпьютеров, серверов и встраиваемых систем, то на первое место встает Linux. Данная ОС полностью доминирует в области суперкомпьютеров с 2017 года, и все 500 самых мощных суперкомпьютеров в мире работают под управлением дистрибутива Linux.

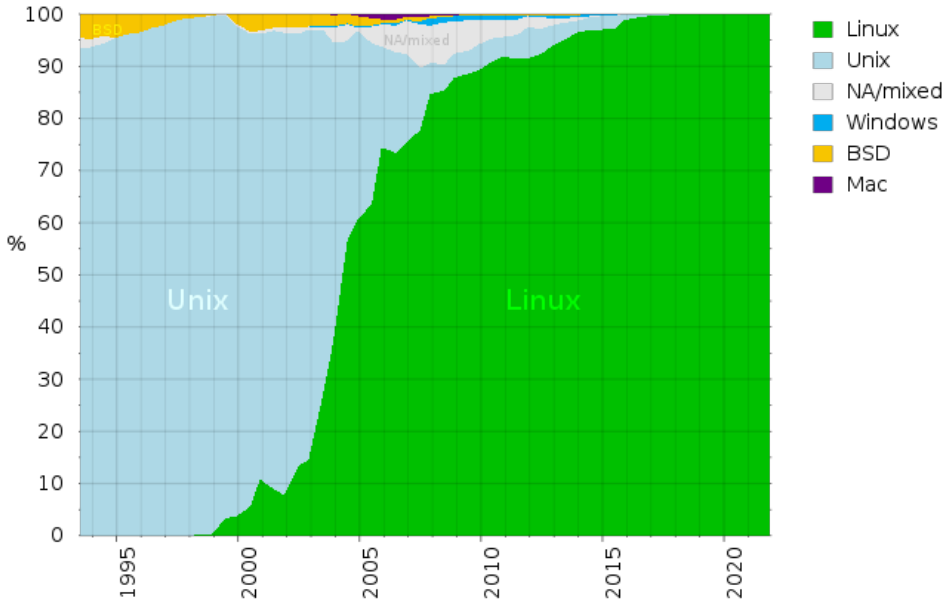


Рис. 2. ОС в области суперкомпьютеров

По данным W3Cook, Linux предоставляет серверы, работающие на 96,5% из первого миллиона доменов в мире. W3Techs идет еще дальше в этом списке и утверждает, что Linux поддерживает около 70% из первых 10 миллионов доменов Alexa. Windows контролирует оставшиеся 30%.

Публичное облако, которое тесно связано с вышеупомянутыми веб-серверами, является еще одной областью, в которой Linux значительно опередил своих преследователей. Учитывая фрагментированный характер пространства, получить точную статистику практически невозможно. Однако, принимая во внимание тот факт, что Amazon EC2 контролирует почти половину рынка, это хороший знак для всего

сектора. В Amazon EC2 стандартный Linux (наряду с различными дистрибутивами) контролирует 92% рынка. Опять же, Windows отвечает за оставшиеся восемь процентов.

Если не брать в расчет, что Android основан на Linux, то, проанализировав два графика можно задаться вопросом, почему же операционная система Linux так мало используется в цифровых устройствах, но очень популярна среди суперкомпьютеров?

Это можно объяснить двумя основными факторами. Во-первых, ученые могут оптимизировать и модифицировать исходный код Linux для конкретной машины. Во-вторых, использование Linux в суперкомпьютерах является финансово выгодным решением, поскольку стоимость лицензирования пользовательского дистрибутива одинакова для любого компьютера.

Говоря о цифровых устройствах, то сложность состоит в том, что Linux возможно установить всего на несколько типов устройств, таких как планшеты, ноутбуки и персональные компьютеры. Кроме того, его «обслуживание» настроено иначе, чем для другой операционной системы – Windows. Важную роль сыграл тот факт, что изначально Linux приходилось настраивать самостоятельно, а это длительный процесс, и потом возникла ситуация несовместимости некоторых программ с разными операционными системами. Производителям было невыгодно нанимать специалистов по Linux для перекомпиляции программного кода, потому что в этом случае не было перспективы «отбить расходы».

Несмотря на статистику, указанную ранее, можно сказать что операционная система Linux с каждым годом становится популярнее, ведь с развитием компьютерных технологий, развиваются профессии, связанные с IT, а Linux – это лучшая ОС для программистов по ряду причин:

1) возможность научиться понимать кодовые соединения, управлять ими и решать нестандартные задачи.

2) преимуществом является автоматизация и согласованность операционной системы, так что выполнение задач занимает меньше времени.

3) возможность читать открытый существующий код других разработчиков и разрабатывать таким образом свой.

4) наборы уровней абстракции в Linux позволяют значительно сократить объем работы.

5) прямой доступ к периферийным устройствам и максимально простой интерфейс платформы.

В недалеком будущем очевиден рост популярности и применения операционной системы Linux, как наиболее простой и удобной для работы в сфере IT-технологий. Поскольку компьютерные технологии становятся неотъемлемой частью нашей жизни, в школе, в университете, на работе, в отраслях экономики, везде требуются определенные знания и умения в программировании, и Linux может вам их предоставить.

Список используемой литературы

1. Часто задаваемые вопросы по W3Cook. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://web.archive.org/web/20150627014517/http://www.w3cook.com/faq/home

2. Operating System Market Share Worldwide [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://gs.statcounter.com/os-market-share#monthly-202106-202206

3. Кобылянский, В.Г. Операционные системы, среды и оболочки : учебное пособие : [16+] / В. Г. Кобылянский. – Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2018. – 80 с.

4. Назаров, С.В. Современные операционные системы : учебное пособие / С.В. Назаров, А.И. Широков. – Москва : Интернет-Университет Информационных Технологий (ИНТУИТ) : Бином. Лаборатория знаний, 2011. – 280 с.

Бейсенова Э.Д.,
магистрант 1 курса ОП «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Есымханова З.К****., к.э.н., ассоц. профессор,*
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.
3. Тайм-менеджмент сквозь века: история управления временем https://www.prostranstvo.media/tajm-menedzhment-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.

Мухаметгалиева А.Б.
магистрант 2 курса ОП «Менеджмента»
Научный руководитель: ***Мухамбетова Л.К****., к.э.н., доцент,*
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В статье рассматривается мотивация в системе повышения эффективности деятельности организации.

В современных условия развития экономики мотивирование сотрудников является одним из ключевых факторов развития менеджмента организации, так как непосредственными исполнителями определенного вида работ является именно персонал предприятия.

Мотивация в управлении — это комплексный подход к управлению персоналом, направленный на создание побудительных мотивов, целью которых является продуктивное выполнение сотрудником своих обязанностей. В общем виде мотивацию можно представить как совокупность стимулирующих факторов, направленных на повышение работоспособности и активности персонала в выполнении своих профессиональных обязанностей. (Рисунок 1).

С точки зрения компании, система мотивации подразумевает постановку целей, соответствующих индивидуальным потребностям и желаниям и, таким образом, способствующих поведению, необходимому для достижения этих целей.

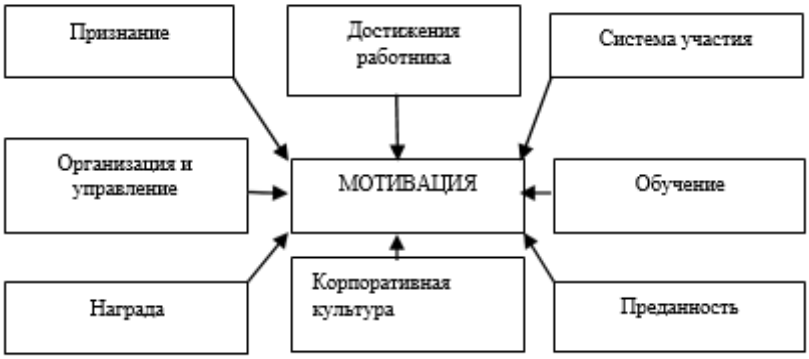


Рисунок 1. Факторы, способствующие мотивации персонала

Целью мотивационных стратегий в бизнесе является выработка определенного подхода, направленного на создание и развитие политик и процедур, которые обеспечивают высокую продуктивность выполнения обязанностей сотрудниками. (Рисунок 2)

Рисунок 2. Мотивационные побуждения к повышениюработоспособности персонала

Каждый руководитель хочет видеть в своем подчинении трудолюбивых, ответственных и исполнительных работников. Но чтобы работник выполнял свои обязанности продуктивно, нужно его заинтересовать, т.е. мотивировать. Мотивация необходима для эффективного выполнения принятых решений и намеченных работ [2]. А так как каждый человек индивидуален, со своими качествами, потребностями, психотипом и т.п., то и мотивирование на

предприятии должно быть неоднообразным и однородным, а ориентированным на желания и мнения сотрудников, ведь для кого-то стимулом является, например, перспектива карьерного роста, для другого – повышение материального благосостояния. (Таблица 1).

В настоящее время мотивация профессионального развития персонала является одним из основных средств залога эффективного использования ресурсов, организации действующего кадрового резерва. Основная цель процесса мотивирования заключается в получении максимального результата от эксплуатации имеющихся трудовых ресурсов, что позволяет увеличить общую результативность и прибыльность деятельности современной производственной системы[3; 5].

Мотивация – это основа трудового потенциала сотрудника и, такимобразом, является одним из важных факторов эффективности труда. Значение мотивирования колоссальное. В психологии выделяют положительную и отрицательную мотивацию. Положительная мотивация заключается в проявлении сознательной активности и работоспособности и связана, некоторым образом, с проявлением положительных эмоций и чувств. Данные стимулы к работе являются помощником сотруднику в его деятельности. Стремление и желание осознанно решать поставленные задачи с целью получения заслуженного поощрения. В настоящее время многие организации применяют именно такой стимул к работе, т.к. такая мотивация с наибольшим эффектом работает на благо предприятия.

Отрицательная мотивация, являясь антагонистом, направлена на неодобрение и порицание работы и инициативности работников, она подразумевает под собой наказание не только в материальном плане, но и в психологическом и административном. Сотрудник боится наказания, он стремится избежать

неудачи, что может привести к возникновению отрицательных эмоций и, в конце концов, вызвать нежелание трудиться в данной организации, а также страх возложения на себя ответственности за определенные решения, соответственно, ограничивает развитие предприятия.

В условиях рынка возрастает роль работника как личности. В связи с этим модифицируется пропорция стимулов и потребностей, на которые влияет стимулирование персонала. При системе мотивации работников фирмы опираются на материальные (финансовые) и нематериальные (нефинансовые) механизмы поощрения. Однако чѐткой грани между материальным и нематериальным стимулированием нет. Они постоянно переплетаются, обуславливают друг друга [1; 4].

Но в «чистом» виде использовать в организации либо материальную мотивацию и демотивацию, либо нематериальную будет ошибкой, т.к. только альянс этих двух систем может способствовать равновесной и продуктивной работе сотрудников предприятия.

Управление персоналом в организации должно строиться таким образом, чтобы привить каждому работнику стремление к самосовершенствованию, как профессиональных навыков и умений, так и личностному росту; сотрудник должен ассоциировать себя с

«механизмом» большого работающего организма, осознавать свой вклад в деятельность предприятия, в его успех или неудачу.

Таким образом, эффективность мотивационных мероприятий в организации достигается обеспечением управляющей подсистемой максимизации уровня организации работы и управления, а также стимулированием персонала к саморазвитию для реализации дальнейшего профессионального роста.

Список используемой литературы:

1. Ахмедов А.Э., Ахмедова О.И. Сравнительный анализ организации оплаты труда работников в зарубежной и отечественной практике // Территория науки. 2014. Т 5. № 5. С. 88-91.
2. Мычка С.Ю. Мотивация персонала в современных организациях// Совершенствование экономических и правовых отношений в современных российских условиях: Сборник материалов

международной научно-практической заочной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. 2016. С. 74-77.

3. Мычка С.Ю. Проблемы экономики труда и управления персоналом// Перспективы инновационного развития современного мирового сообщества: экономико-правовые и социальные аспекты: Материалы Международной юбилейной научно - практической конференции ВЭПИ-ВГЛТА-2012: в 5 - ти томах. Главный редактор С. Л. Иголкин, ответственный редактор Т. Л. Безрукова, А. Э. Ахмедова. 2012. С. 158-160.
4. Мычка С.Ю., Шаталов М.А. Современные методы управления персоналом в условиях нестабильности внешней среды // Территория науки. 2014. Т 5. № 5. С. 138-141.
5. Шаталов М.А., Мешкова Т.Р. Учет и анализ использования трудовых ресурсов в системе менеджмента организации // Территория науки. 2018. № 3. С. 84-91.

Мальбекова Д.К.,
магистрант 1 курса ОП «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Есымханова З.К****., к.э.н., ассоц. профессор,*
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

СОВРЕМЕННЫЕ УСЛОВИЯ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

Статья рассматривает современные условия кадровой политики в организациях Казахстана. Автор анализируют влияние социально-экономически факторов на кадровую политику, основные вызовы и проблемы, которые стоят перед руководителями в сфере управления персоналом. В статье также рассматриваются современные методы управления персоналом, такие как использование информационных технологий, внедрение системы оценки результативности, и подчеркивается необходимость развития системы обучения и развития персонала. В заключении автор делает выводы о том, что эффективная кадровая политика может стать ключевым фактором успешного развития организаций в современных условиях Казахстана.

Кадровая политика в современных организациях является одним из ключевых аспектов их успеха. Существует несколько факторов, которые влияют на кадровую политику в организации в настоящее время:

- ***Конкуренция на рынке труда***. В настоящее время рынок труда очень конкурентный, и организации должны бороться за талантливых сотрудников. Для привлечения и удержания лучших кадров организации разрабатывают и реализуют различные программы и пакеты мотивации, такие как бонусы, оплата обучения, гибкий график работы и другие бенефиты.
- ***Рост роли технологий***. В условиях быстро меняющейся технологической среды организации должны быстро адаптироваться к новым требованиям, и у них должны быть соответствующие кадры. В связи с этим организации часто инвестируют в обучение и развитие своих сотрудников, чтобы они могли соответствовать новым требованиям и оставаться конкурентоспособными.
- ***Развитие диверсификации рабочей силы***. Сейчас организации стремятся создавать многонациональные, многокультурные и многопоколенные рабочие команды, что требует определенных навыков и компетенций у руководителей и сотрудников. В связи с этим кадровые отделы организаций активно работают над созданием равных возможностей для всех сотрудников и стимулируют культуру инклюзивности.
- ***Изменение представлений о работе и балансе между работой и жизнью***. Современные работники все больше ценят гибкость и свободу в своей работе, а также баланс между работой и личной жизнью. Организации, которые предлагают своим сотрудникам гибкие условия работы и другие возможности, связанные с балансом между работой и жизнью, могут привлекать и удерживать более талантливых работников.

В целом, современные условия кадровой политики в организации требуют более гибкого подхода к управлению персоналом. Сегодняшний бизнес-мир характеризуется быстро меняющимися рыночными условиями и технологическим прогрессом, поэтому компании должны быстро адаптироваться к новым требованиям и вызовам.

Гибкость в кадровой политике позволяет компаниям реагировать на эти изменения и находить наиболее эффективные способы управления персоналом. Например, вместо того чтобы нанимать сотрудников на постоянную работу, компании могут использовать временных работников или аутсорсинг, чтобы быстро адаптироваться к изменениям в спросе на продукты и услуги.

Также гибкая кадровая политика позволяет компаниям управлять своими затратами на персонал. Например, компании могут использовать гибкие графики работы или удаленную работу, чтобы уменьшить затраты на офисное пространство и инфраструктуру. Но гибкость в кадровой политике не означает, что компании должны игнорировать потребности и интересы своих сотрудников. Компании должны находить баланс между потребностями бизнеса и потребностями персонала, чтобы создать здоровую и продуктивную рабочую среду.

В целом, гибкая кадровая политика является важным инструментом для управления персоналом в современных условиях бизнеса, позволяющим компаниям адаптироваться к изменениям внешней среды и управлять своими затратами на персонал.

Для реализации кадровой политики в организации необходимо выполнить следующие шаги:

1. ***Определить цели и задачи кадровой политики***. Это позволит определить требования к кандидатам на вакансии, принять правильные решения по найму, обучению и развитию персонала, а также определить меры по мотивации сотрудников;
2. ***Разработать кадровую стратегию и план действий***. Кадровая стратегия должна определять основные направления деятельности по управлению персоналом, а план действий - конкретные мероприятия, необходимые для реализации стратегии;
3. ***Определить структуру организации и должностные обязанности***. Это поможет определить требования к кандидатам на вакансии, разработать профили должностей и определить круг обязанностей и ответственности каждого сотрудника;
4. ***Разработать процедуры по найму и отбору персонала***. Это включает определение источников поиска кандидатов, разработку критериев отбора, проведение собеседований и анализ результатов;
5. ***Разработать программу обучения и развития персонала***. Она должна предусматривать как обучение новых сотрудников, так и повышение квалификации существующих;
6. ***Определить систему мотивации и стимулирования персонала***. Это может быть в виде системы премирования, бонусов, повышения зарплаты и других вознаграждений за хорошую работу;
7. ***Разработать процедуры оценки эффективности работы персонала***. Они должны включать определение критериев оценки, систему оценки и анализ результатов;
8. ***Создать систему управления персоналом***. Она должна включать определение ролей и обязанностей руководителей и сотрудников, систему обратной связи, контроля и оценки результатов;
9. ***Обеспечить правильное взаимодействие сотрудников***. Это включает организацию коммуникаций, проведение мероприятий по укреплению командного духа, поддержку лидерства и разрешение конфликтов;
10. ***Следить за выполнением кадровой политики и ее эффективностью*** является важной задачей для руководителя организации, так как от правильно организованной кадровой политики зависит эффективность работы сотрудников, и, следовательно, успех бизнеса в целом.

Для мониторинга эффективности реализации кадровой политики необходимо:

- Для начала необходимо определить критерии, которые будут использоваться для оценки эффективности кадровой политики. К таким критериям можно отнести, например, показатели производительности, уровень удовлетворенности сотрудников работой и условиями труда, степень удержания ключевых кадров, уровень текучести кадров, соответствие компетенций сотрудников требованиям работы и т.д.
- Для мониторинга выполнения кадровой политики необходимо установить систему отслеживания и анализа данных по каждому из выбранных критериев. Это, может быть, как ручное сбор и обработка информации, так и автоматизированные инструменты анализа данных;
- Важно также проводить регулярные анализы результатов, чтобы выявлять изменения и тренды в эффективности кадровой политики и принимать меры по ее улучшению. На основе анализа данных можно выделять наиболее успешные и неуспешные аспекты кадровой политики и корректировать ее соответственно;
- Кроме того, важно обеспечить прозрачность и доступность информации о кадровой политике для всех сотрудников, чтобы они могли понимать, что от них ожидается, как оценивается их работа, и как они могут повысить свою эффективность и квалификацию.

Организациям в наше время необходимо постоянно обновлять кадровую политику, чтобы соответствовать изменяющимся требованиям рынка и общества. Кадровая политика становится все более важным элементом успеха любой компании.

Выводы

В современных условиях Казахстана, где конкуренция на рынке становится все более жесткой и необходимость постоянного совершенствования бизнес-процессов является неотъемлемой частью жизнедеятельности организаций, эффективная кадровая политика может стать ключевым фактором успешного развития. Компании, которые могут привлечь и удержать высококвалифицированных сотрудников, которые могут адаптироваться к быстро меняющимся условиям рынка и участвовать в процессе инновационных изменений, будут наиболее успешными и конкурентоспособными. Поэтому, эффективная кадровая политика, которая включает в себя правильный подбор, обучение, мотивацию и управление персоналом, является важнейшим элементом успешной деятельности организации.

Список используемой литературы: (по ГОСТу)

6. «Управление персоналом». Учебник для вузов /Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М: ЮНИТИ, 2002. —560 с.

2. Human Resource Management. Pearson Prentice Hall, 2008 – 801 p. Gary Dessler; Бобылева Е.Д.;

3. Управление персоналом: в кадре и за кадром // Деловые вести. - 2006. - №3;

4. Аверин А.Н. Управление персоналом, кадровая и социальная политика в организации. 3-е изд. М., 2005. 224 с.

Amangeldiyev A.A.
2 year master student of Project Management
Scientific supervisor - **Kozhakhmetova Assel**
PhD, assistant professor
KBTU, Almaty, Kazakhstan

PROJECT MANAGEMENT SYSTEM IN ENTERPRISE LOGISTICS

Abstract

The article discusses the issues of project implementation in the logistics of the enterprise. The concept of "project" is revealed, the main features are given. The structure of the logistics project and its provision are analyzed. Attention is focused on the specifics of logistics projects at enterprises. The enterprise's project management system is considered as the basis of a sustainable competitive advantage.

The implementation of logistics projects in an organization requires an effective organization of a management system and an appropriate corporate culture, when project management becomes a tool for forming and maintaining a competitive advantage based on logistics as an economical, resource-saving approach to enterprise management. At the same time, systematic activity aimed at maintaining a competitive advantage involves the formation of a project management system that includes all structural divisions and resources of the enterprise in the project management processes.

The concept of "project" is defined as a non-repeatable complex event, limited to a certain time interval, performed relatively independently of the repeatable activity of the enterprise. The main features of the project are [1]:

- purposefulness – focus on achieving specific goals, certain results;
- uniqueness – the project is a response to a single request, a one-time activity; it may assume a one-time (non-repeatability) not only according to the characteristics of the project itself, but also according to the conditions in which the project is implemented, as well as uniqueness for the subject implementing the project or being a consumer (customer) of the project (or its result);
- complexity – coordinated execution of numerous, interrelated, complex actions, in the management and implementation of which specialists of various profiles and many divisions of the enterprise (or several enterprises) participate;
- determinism – the presence of project constraints; most often, the determinism of the project is noted, but time is a limited extent in time, as well as in place and conditions;
- autonomy – independence from other actions implemented at the enterprise: a project is an action that, given their volume and complexity, is usually impossible to implement by existing enterprise structures. Autonomy allows you to maintain the stability of the project in the process of implementation, which contributes, in turn, to improving its reliability; provides an opportunity for operational independent decision-making, which contributes to increased management efficiency; it opens up space for activity in relation to the external environment of the project, which significantly increases the survival of the economic system.

The American Institute of Project Management (PMI) characterizes project management as a branch of management aimed at applying available knowledge, skills and abilities to meet the needs and expectations of project customers. Domestic specialists introduce concreteness, defining project management as "the methodology of organization, planning, management, coordination of labor, financial and logistical resources throughout the project cycle, aimed at effectively achieving its goals through the use of modern methods, techniques and

management technology to achieve the results defined in the project in terms of the composition and scope of work, cost, time, quality and satisfaction of the project participants". In this definition, the so-called process approach to management is laid down: project management is described through the processes that it consists of and their interrelations; at the same time, the processes are correlated with the general management functions. However, the process approach has another aspect, which involves the management of technological, commercial and other processes that ensure the achievement of project goals in the sequence of stages of project work – this aspect becomes the most relevant for the application of logistics [2].

The above requires distinguishing between project management in logistics and project logistics management, according to how logistics projects and projects with logistics support differ. As a logistics investment project, for example, a project for the construction of a warehouse, terminal and other logistics infrastructure facilities is considered; a project with logistics support is a residential building construction project.

The potential use of logistics in project management is due to the presence of many flow processes that need to be managed. This, in turn, is due to the fact that the implementation of the project is supported by various types of collateral, including:

- material and technical – purchase and delivery of materials, purchase of machinery and equipment, etc.;
- financial – search for sources and attraction of investments;
- HR – selection of a "team", recruitment and placement of personnel, dismissal;
- informational – accumulation, systematization and updating of information on the stages of work and types of project support;
- legal – legal support of the project;
- mathematical and software – economic and mathematical models, programs and databases.

In fact, the logistics approach to project management fully corresponds to the systematic approach to project management in the field of security. However, the implementation of the logistics concept in project management seems to be much broader than just project resource management – it is a strategic concept of project management based on a systematic approach. Project logistics, with the aim of improving the efficiency of project management, becomes an integral part of it and deals directly with the management of resource flows.

The most important tasks of logistics in project management are:

- creation of an integrated material flow management system based on information flows;
- development of methods for managing the movement of resources and controlling material flows;
- definition of the strategy and technology of physical allocation of resources for the work of the project;
- forecasting the volume of deliveries, transportation and warehousing;
- optimization of technical and technological structures of transport and warehouse complexes, etc.

At the same time, logistics in project management is not limited in functional terms only to the sphere of provision, and in resource terms – only to material flows and covers the entire resource-functional spectrum of flow processes that arise during the implementation of the project. Management of these processes on the basis of logistics finds its expression in the concept of "project logistics management", which is defined by specialists as a systemically organized process of managing investment and initiated by them material, financial, information, service flows of a project implemented in a sequence of stages of the life cycle in accordance with the rules of logistics through the construction of logistics chains. As a comment, it should be emphasized that along with the traditional types of flows considered by logistics, project logistics management, taking into account the investment nature of logistics projects, also assumes the allocation of an investment flow as an object of management, which can exist in various forms (monetary, commodity, intellectual).

A logistics project is a complex undertaking aimed at creating/transforming a logistics system or its elements, as well as solving logistics tasks in accordance with the objectives of the project. Project management in logistics, in turn, is the application of the concept and methods of project management in the process of creating / transforming logistics systems, as well as solving the problems of the functioning of logistics systems.

The directions of project management implementation in the logistics of the enterprise are determined by the structure of the logistics system of the enterprise, which determines the structure of the project activity of the enterprise, which is presented in Table 1 [3].

Table 1 – Structure of the logistics project

Project level	The nature of the project	
	Organizational and managerial	technological
Conceptual	Logistics concept	
System	Micrologistic system	Logistics infrastructure
providing	Corporate Information system	Information technology

The logistics concept defines the fundamental principle of achieving cost-effectiveness based on the logistics approach. The concept, in turn, assumes an appropriate system implementation in the form of a specific micrologistic system and production potential (infrastructure component). The supporting subsystems include a corporate information system of a certain class and the specific software corresponding to it, as well as information technologies and hardware corresponding to the corporate information system and allowing its capabilities to be realized. A logistics project can be aimed at implementing/transforming both individual components of the logistics system and the entire system as a whole and be based on a predictive or adaptive approach.

Thus, it can be concluded that the formation of a project management system in the logistics of an enterprise is determined by the structure of its logistics system and is based on a conceptual basis (logistics concept). The latter defines the requirements for the standard components of the enterprise's project management system: corporate project management standards, project management information system, personnel training and staffing programs for project management, as well as the project office. The implementation process includes the passage of the stages discussed above from scattered project management actions to the formation of a system that ensures the maintenance of the competitive advantage of the enterprise in the long term based on the application of project management to improve the logistics of the enterprise.

Literature

1 Wolfson B. Flexible management projects and products. SPB. Peter, 2016. - 144 pp.

2 Nugaybekov R.A. Maxine D.G. Lyashuk A.V. Corporate system project management: from methodologies to practices. M.: ALP Publishing, 2015. - 236 PP.

3 Logistic and management split stand / row. V.V. Shcherbakova. M.: Jurit, 2019. - 582 PP.

Абдибекова Г.Б., Анарбаева Г. Т.
«Қаржы» білім беру бағдарламасының 2 курс студенттері
Ғылыми жетекші: **Дәулетханова Ж.Д.**
«Қаржы» бейіні бойынша докторы
А.Қ. Құсайынов атындағы Еуразия гуманитарлық институты, Астана қ.

ЦИФРЛЫҚ ЭКОНОМИКАДАҒЫ КОРПОРАТИВТІК ҚАРЖЫ БАСҚАРУЫНЫҢ ЖАҢА ТЕХНОЛОГИЯЛАРЫ

Аңдатпа

Мақалада қазіргі уақытта экономиканы цифрландыру жағдайында қолданылатын корпоративтік қаржыны басқарудың заманауи технологиялары талқыланады. Біріккен қызмет көрсету орталықтары, компанияаралық банктер, мамандандырылған төлем орталықтары сияқты қаржылық менеджмент технологияларына ерекше көңіл бөлінеді. Корпоративтік қаржыны басқару саласында жаңа технологиялардың дамуымен қаржы мамандарына қойылатын талаптар да өзгереді деген тұжырым бар.

Аннотация

В статье рассматриваются современные технологии управления корпоративными финансами, используемые в настоящее время в условиях цифровизации экономики. Особое внимание уделяется таким технологиям управления финансами, как совместные сервисные центры, внутрифирменные банки, специализированные платежные центры. Сделан вывод о том, что с развитием новых технологий в области управления корпоративными финансами, будут изменяться требования к финансовым специалистам.

Annotation

The article discusses modern technologies of corporate finance management, currently used in the conditions of digitalization of the economy. Special attention is paid to such financial management technologies as joint service centers, intra-company banks, specialized payment centers. It is concluded that with the development of new technologies in the field of corporate finance management, the requirements for financial specialists will change.

Ұйымды басқару тәсілдерінің, оның ішінде корпоративтік қаржыны басқарудың елеулі өзгеруіне себеп болған экономиканы цифрландыру жағдайында қаржылық менеджменттің бірқатар маңызды міндеттеріне қол жеткізуге ықпал ететін пәрменді технологияларды іздеудің маңызы артып келеді. Соңғы онжылдықта компаниялардың алдында тұрған заманауи қиындықтар топ-менеджментті өзара әрекеттесудің жаңа түрлерін, соның ішінде қаржылық менеджментті іздеуге итермелейді. Цифрландырудың өсуімен және оның компания өмірінің әртүрлі салаларында дамуымен қаржылық менеджменттің инновациялық технологиялары ерекше өзектілікке ие болатыны анық. Қазірдің өзінде қазіргі заманғы компаниялардың тәжірибесінде заманауи технологияларды қолдана отырып, қаржылық басқару саласында бірқатар базалық бағыттар қалыптасты: бірлескен сервистік орталықтар, корпоративішілік банктер, төлем орталықтары, сондай-ақ қаржылық менеджменттің автоматтандырылған жүйелері. Бүгінгі таңда ірі еуропалық және солтүстік американдық корпорацияларда белсенді түрде ашылатын бірлескен қаржылық қызмет көрсету орталықтары, әдетте, компанияның ұйымдық құрылымына енгізілгенімен, дербес заңды тұлға болып табылады. Қазақстанда Корпоративтік қаржыны инновациялық басқарудың мұндай тәжірибесі әзірге бірыңғай. Корпоративтік қаржыны басқарудың инновациялық дамуының тағы бір бағыты мамандандырылған төлем орталықтары болып табылады. Олар корпоративішілік транзакцияларды жүргізуге, сондай-ақ еншілес фирмалардың тапсырмалары бойынша бөгде субъектілерге төлемдерді жүзеге асыруға арналған. Бұл форма қаржылық басқаруды абсолютті орталықтандыруды көздейді [1].

Цифрландыруды кеңейту жағдайында компаниялардың қаржысын басқару саласындағы автоматтандырылған бағдарламалардың көлемі де артып келеді. Олар жұмыс орындарына ақы төлеу шығындарын азайтуға, адами фактор тәуекелін болдырмауға, қаржылық бақылау деңгейін едәуір арттыруға, компанияда жүзеге асырылатын қаржылық есеп айырысу жылдамдығын арттыруға мүмкіндік береді. Бүгінгі таңда бірқатар ірі компанияларда кеңінен қолданылатын танымал автоматтандырылған жүйелердің кейбірін Enterprise Resource Planning System (ERP, кәсіпорын ресурстарын жоспарлау) және Treasury Management System (TMS) деп атауға болады. Компанияның бірінші жүйесінің көмегімен қаржы ағындарын реттеу, қаржы ресурстарын жоспарлау, қаржылық тәуекелдерді азайту мүмкін болып көрінеді. ERP жүйелері корпоративті интеграцияланған ақпараттық жүйелер болып табылады және бүгінде бағдарламалық қамтамасыз ету нарығында 500-ден астам түрлі түрлері бар.

ERP жүйелерінің негізгі жеткізушілері SAP, Oracle, Microsoft, «1С» және басқа да бірқатар ресейлік және шетелдік кәсіпорындар болып табылады. Осы компаниялар ұсынатын барлық бағдарламалар бірқатар сипаттамалық ерекшеліктерімен ерекшеленеді, бірақ олардың мақсаты бірдей – компанияның барлық бөлімшелері мен оның бизнес-процестерін – өндірістік, қаржылық, кадрлық, логистикалық және т. б. интеграциялау.. ERP-жүйелер негізінде ақпараттық ағындарға, оның ішінде корпоративтік қаржы саласында да көптеген талаптар жүзеге асырылады [2]. Бұл жүйенің ыңғайлылығы оның модульдік екендігінде және оны жеке Модульдер де, барлық модульдердің жиынтығы да қолдана алады. Мысалы, «қаржы» модулі өз кезегінде төрт негізгі ішкі модульді қамтиды: бухгалтерлік есеп, Бухгалтерлік есеп және бақылау, қазынашылық және қаржылық басқару (кесте. 1). Дегенмен, Тапсырыс берушінің талабы бойынша Қаржылық жоспарлау, қаржылық болжау және т. б. ішкі Модульдер енгізілуі мүмкін

1-кесте-ERP жүйесіндегі «Қаржы» модулінің құрылымы

Ішкі Модульдер	Ішкі модульдің құрылымы
бухгалтерлік есеп	алуға арналған ағымдағы шоттар (дебиторлық шоттар) және төлем шоттары (кредиторлық шоттар), шоғырландырылған бюджет
есеп-басқару және бақылау	шығындар мен кірістерді есепке алу шоттары, өндіріс өнімдерін есепке алу, шығарылатын өнімнің өзіндік құнын есептеу жүйесі
қазынашылық	кәсіпорынның өтімділігін басқару жүйесі, ақшаны басқару, банктік шоттарды бақылау және кассалық басқару, банктермен өзара әрекеттесу жүйесі, несиелерді басқару және басқа қарыз алу
қаржылық-басқарушылық	өндірістік процестің негізгі құралдарын басқару, инвестициялық менеджментті басқару жүйесі, қаржылық бақылауды басқару және кәсіпорынның ықтимал тәуекелдерін басқару

Бүгінгі таңда қаржы ағындарын басқарудың автоматтандырылған құралы ретінде TMS жүйелерінің танымалдылық тенденциясы байқалады. TMS жүйесі көлікті басқару жүйесі ретінде құрылды, бірақ содан кейін оның функциялары айтарлықтай кеңейді. Бүгінгі таңда TMS қаржылық ағындар мен операцияларды басқаруға мүмкіндік береді. Қаржы саласында ол әдетте үш негізгі блокты қамтиды: қолма-қол ақшаны басқаруды басқару, қолма-қол ақшаны орналастыруды басқару және қаржылық тәуекелдерді басқару.

TMS жүйелерінің айқын артықшылықтары қаржылық есептің анықтығы, қаржылық операцияларды бақылау мүмкіндігі, Корпоративтік қаржыны жоспарлау және болжау мүмкіндігі болып табылады. Бұл жүйенің базасы интерфейстен, қаржылық операцияларды жүргізуге арналған бағдарламадан, сондай-ақ Корпоративтік қаржыны болжау мен қаржылық операцияларды бақылаудың жекелеген жүйелерінен тұрады.

Корпоративтік қаржы аутсорсингі Корпоративтік қаржыны басқару саласында салыстырмалы түрде жаңа деп атауға болатын технология қаржылық менеджмент қызметтерін аутсорсинг немесе қаржылық аутосорсинг деп аталады. Аутсорсинг, ең алдымен, Корпоративтік қаржыны басқару процестерінің сапасын арттыруға мүмкіндік береді, өйткені ол үшінші тарап компаниясының жоғары кәсіби Қаржылық қызмет көрсетуін білдіреді. [2]. Корпоративтік қаржыны басқару тәсілдерінің өзгеруі, қаржылық менеджментті ұйымдастыру саласындағы инновациялық технологиялардың пайда болуы қаржыны басқару саласындағы мамандарға қойылатын талаптарды өзгерту қажеттілігін анықтайды. Сарапшылардың пікірінше, қаржылық менеджменттің жалпы тенденциясы делдалдар санының азаюы және оларды интеллектуалды автоматтандырылған жүйелермен алмастыру болып табылады. Жақын арада қаржы секторынан, оның ішінде оператор, бухгалтер, қаржы талдаушысы және басқаларынан кәсіптер саны айтарлықтай азаяды деп күтілуде [3, Б.43]. Корпоративтік қаржыны басқару саласындағы жаңа технологиялардың дамуымен қаржы мамандарына қойылатын талаптар да өзгеретін болады. Сонымен, оларға Стандартты талаптардан басқа, жүйелік ойлау, салааралық коммуникация, көптілділік, бағдарламалау және жасанды интеллектпен жұмыс істеу дағдылары, белгісіздік жағдайында жұмыс істеу қабілеті, ақыл-ойдың икемділігі және басқалары ұсынылады.

Қорытынды соңғы жылдары ұйымның қаржыны басқару саласында бірқатар жаңа технологиялар пайда болды, олардың ішінде: бірлескен қызмет көрсету орталықтары, корпоративті банктер мен төлем орталықтары, корпоративті қаржыны басқарудың әртүрлі автоматтандырылған жүйелері, бұлтты технологиялар. Оларды енгізу және пайдалану айтарлықтай артықшылықтарды да, тереңірек зерттеуді және пайдалануды жақсартуды қажет ететін бірқатар кемшіліктерді де көрсетеді. Дамыған және дамушы елдерде Корпоративтік қаржыны басқару технологияларының белсенді өсуіне қарамастан, Ресейде қаржылық менеджмент саласындағы инновацияларды қолдану әлі де даму сатысында. Бұл өз кезегінде қазіргі заманғы компаниялардың тәжірибесіне Корпоративтік қаржыны басқарудың инновациялық технологияларын енгізу барысында туындайтын бірқатар проблемаларға алып келеді. Мысалы, Қазақстанда басқарудың автоматтандырылған технологияларын енгізу процесінде мыналар байқалады: компанияның филиалына, бөлімшесіне, қызмет бағытына байланысты ақпараттық жүйелердің бытыраңқылығы; әртүрлі ұрпақтардың ақпараттық технологияларын жиі пайдалану; отандық компаниялардың басым көпшілігінде ұйымның барлық бөлімшелері мен филиалдарына қызмет көрсететін әмбебап интеграцияланған жүйелердің болмауы.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Иванов В. Н., Иванов А. в. қаржыны басқарудағы бұлтты технологиялар // ғылым аумағы. 2020. № 4. [Электрондық ресурс]. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/oblachnye-tehnologii-vupravlenii-finansami/viewer (өтініш берген күні: 14.07.2020).

2. Кочеряева к. д. цифрлық экономика жағдайында қаржыны басқару мәселелері / / ғылым мәселелері. 2019. [Электрондық ресурс]. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/voprosy-upravleniya-finansamiv-usloviyah-tsifrovoy-ekonomiki (өтініш берген күні: 14.07.2019).

3. Омарбаев А.Б. компаниялардың қаржылық менеджментіндегі Ақпараттық технологиялар / / Туран университетінің хабаршысы. 2021. №1. Б.43-51.

Бахтина Д. Ю.,
студентка 4 курса специальности «Экономическая безопасность»
Научный руководитель: ***Таранова И. В.,*** *д.э.н., профессор,*
Учреждение ФГБОУ ВО РГСУ, г. Москва

НАПРАВЛЕНИЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ РОССИЙСКОГО БАНКОВСКОГО РЫНКА

Аннотация: Происходит сдвиг в парадигме внедрения технологий в финансовом секторе. Внедрение цифровых привычек в повседневные операции ставит новые задачи, а также открывает возможности во всех секторах, включая банковское дело. Хотя оцифровка в банковском секторе уже начата, она, наконец, набирает обороты, поскольку растет новая волна конкуренции среди поставщиков банковских услуг.

Цифровой банкинг достигает точки невозврата. Вот уже много лет тенденции все более быстрыми темпами продвигаются к цифровизации, при этом предпочтения клиентов решительно смещаются в пользу более быстрых и разнообразных вариантов обслуживания. Для всех демографических групп опыт должен быть омниканальным – это означает, что клиенты пользуются гибким, бесшовным и оптимизированным сервисом по выбранному ими каналу связи.

Однако по-прежнему существует множество вопросов, вызовов и неопределенностей, которые стоят на пути истинной цифровой трансформации. Текущее состояние цифрового банкинга определяется взаимодействием между вызовами и возможностями, скоростью и осторожностью, а также технологией и традиционной личной аутентичностью [2, с. 50].

Одной из основных особенностей Российского банковского рынка за 2022 год по цифровизации стало сохранение стабильности, поэтому банки стали 3 основные задачи по цифровизации:

1. Поддержание цифровизации трех стандартных операций (рис.1) [4].

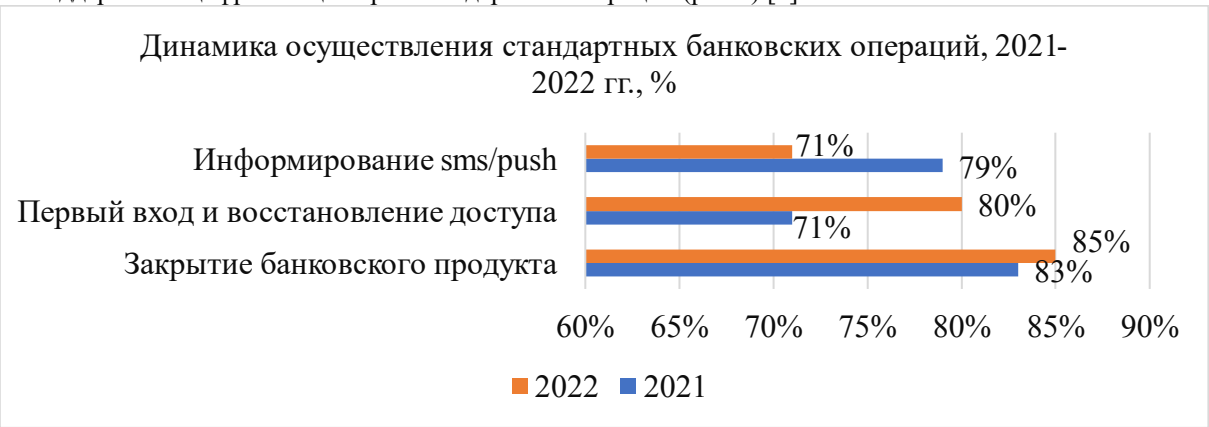


Рисунок 1 – Динамика осуществления стандартных банковских операций, 2021-2022 гг., % [4]

Как видно по рисунку 1, характеризуются высокой высокой степенью автоматизации – первый вход и восстановление доступа, а также закрытие банковского продукта, прирост составил 9% и 2% соответственно. Коммерческие банки упрощают осуществление входа в их мобильные приложения за счет использования различных идентификаторов, что позволяет запрашивать меньше личных данных клиентов. Регресс показала операция уведомления из-за многочисленных технических работ, проводимых банками в 2022 году, состояние ухудшилось на 8%.

2. Цифровизация сложных банковских продуктов (рис.2) [4].

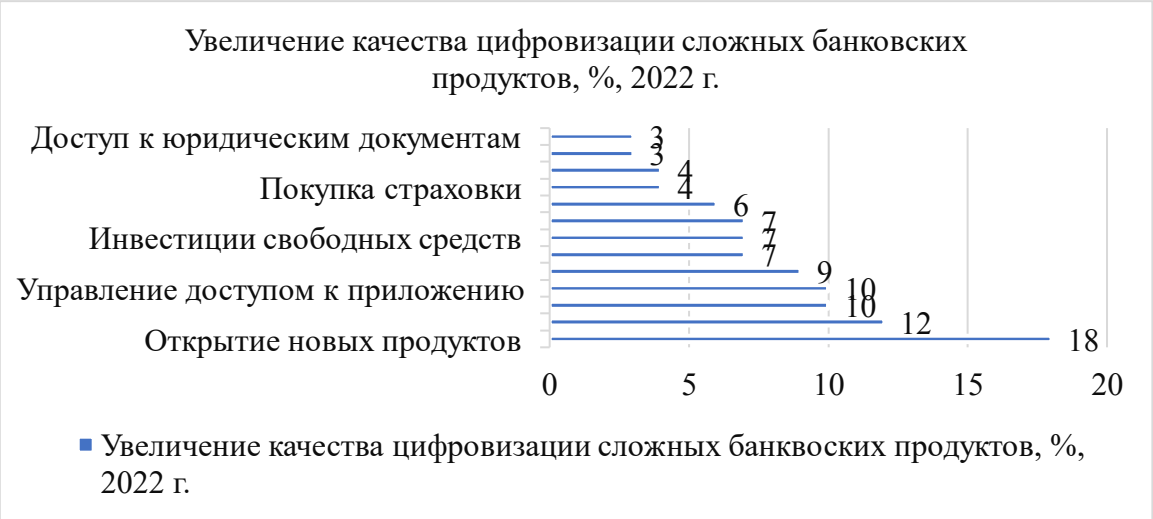


Рисунок 2 – Увеличение качества цифровизации сложных банковских продуктов, %, 2022 г. [4]

Из рисунка 2 следует то, что даже при учете санкций, направленных на банковский российский рынок, банковский сектор смог не только поддержать стабильность цифровых технологий, но и в некоторых направлениях увеличить качество, оказываемых услуг.

3. Крупнейшие банки много инвестировали в цифровые технологии и в будущее, в то время как многим небольшим и региональным банкам сложнее идти в ногу со временем, поскольку они больше зависят от поставщиков технологий. В результате доля рынка явно смещается в сторону крупных игроков, потому что у них больше средств (табл.1) [7].

Таблица 1 – Топ-10 цифровых банков в РФ за 2022 год [4]

№ п/п	Название коммерческого банка	Оценка клиентского опыта в мобильном банке по шкале от 0 до 100
1	Альфа-банк	87,4
2	Промсвязьбанк	78,7
3	Тинькофф банк	76
4	СберБанк	73,2
5	Уральский банк реконструкции и развития	71,1
6	Банк Хоум Кредит	67,7
7	МКБ	67,2
8	Райффайзен Банк	65,4
9	МТС Банк	65
10	ВТБ	64,1

По данным из таблицы 1 можно сделать вывод о том, что в эту эпоху цифровых изменений даже самые маленькие игроки могут вызвать большие волны, поэтому все крупнейшие банки были вынуждены инвестировать большие суммы, чтобы идти в ногу с цифровыми преобразованиями.

Сегодня существуют лучшие возможности, более высокая степень удержания клиентов и сотрудников, более низкий порог риска и частое взаимодействие благодаря следующим тенденциям цифровизации [8]:

1. Облачные вычисления: SaaS представляет собой крупнейший сегмент облачного рынка, на долю которого в 2021 году пришлось 54% выручки. Работа в облаке по-прежнему сопряжена с собственными рисками для безопасности. Фишинг является наиболее распространенной угрозой облачной безопасности, за которой следуют компрометация учетных записей и программы-вымогатели. 29% угроз облачной безопасности были нацелены на атаки на облачную инфраструктуру [8].

2. Большие данные и аналитика: в 2019 году рынок аналитики больших данных достиг 29,87 миллиарда долларов, который должен был вырасти в среднем на 12,97% в период с 2021-2025 годов [8].

3. Кибербезопасность: сейчас, когда напряженность растет из-за экономических санкций, 81% банкиров, участвовавших в опросе, заявили, что ожидают увеличения угроз кибербезопасности, однако 34% указывают, что их банк недостаточно инвестирует в защиту кибербезопасности [2, с. 49].

4. Цифровая трансформация: 36% руководителей говорят, что их основной целью внедрения ИИ является оптимизация внутренних бизнес-операций [7].

5. Интернет вещей (IoT): объем глобального интернета вещей (Iot) на банковском рынке в 2021 году оценивался в 12,7 миллиарда долларов, а к 2031 году, по прогнозам, достигнет 237,4 миллиарда долларов, увеличившись в среднем на 33,9% с 2022 по 2031 год [3].

6. Автоматизация роботизированных процессов (RPA): согласно недавнему отчету, опубликованному Fortune Busines Insights, объем мирового рынка автоматизации роботизированных процессов, по прогнозам, достигнет 6,81 млрд долларов США к концу 2026 года. Ведущие аналитики также оценивают резкое увеличение размера рынка технологии RPA [6].

Цифровое банковское дело переживает качественные преобразования, внедряя новейшие технологические тенденции и внедряя удобные для пользователя функции. Это позволяет банкам и другим предприятиям обеспечивать более высокую безопасность и стабильность. В настоящее время в финансовой отрасли происходит так много изменений. Будущее поколение должно быть готово к этим изменениям с точки зрения технологий и безопасности. Каждый стремится иметь цифровой доступ ко всему, и это возможно в настоящее время. В связи с увеличением тенденций цифровизации банковского дела будущее становится светлее благодаря новым передовым технологиям. Эти цифровые услуги необходимы для формирования будущего любой бизнес-структуры.

Список используемой литературы:

1. Насимова, В. С. Цифровизация процессов бэк-офиса коммерческого банка с помощью технологии RPA / В. С. Насимова // – 2019. – Т. 6, № 1. – С. 223-226. – EDN GYSUDJ.

2. Ягупова Е. А. Цифровая трансформация банковской системы России. Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. 2021. №2 (55). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-transformatsiya-bankovskoy-sistemy-rossii (дата обращения: 16.03.2023).

3. Интернет вещей (IoT) в исследованиях банковского рынка/ [Электронный ресурс]: Официальный сайт Alliedmarketresearch/ 2022/ Режим доступа: URL: https://www.alliedmarketresearch.com (дата обращения: 15.03.2022).

4. Мобильный банкинг/ [Электронный ресурс]: Официальный сайт Markswebb/ 2022/ Режим доступа: URL: https://www.markswebb.ru (дата обращения: 16.03.2022).

5. Новые тенденции в банковском деле 2023/ [Электронный ресурс]: Официальный сайт Money-Gate/ 2022/ Режим доступа: URL: https://money-gate.com (дата обращения: 15.03.2022).

6. РПА в 2022 году/ [Электронный ресурс]: Официальный сайт Datasemantics/ 2022/ Режим доступа: URL: https://datasemantics.co (дата обращения: 16.03.2022).

7. Статистика искусственного интеллекта/ [Электронный ресурс]: Официальный сайт Techjury/ 2022/ Режим доступа: URL: https://techjury.net (дата обращения: 16.03.2022).

8. Цифровизация банков/ [Электронный ресурс]: Официальный сайт Tadviser/ 2022/ Режим доступа: URL: https://tadviser.com (дата обращения: 16.03.2022).

Гарбузюк Ю.Н.,
студентка 4 курса специальности «Экономическая безопасность» г. Москва, ФГБОУ ВО «Российский государственный социальный университет» Научный руководитель: **Таранова И.В**., д.э.н., профессор,
Учреждение ФГБОУ ВО «Российский государственный социальный университет» г. Москва

СУЩНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ СТРАТЕГИИ «BAAS» (BANKING-AS-A-SERVICE)

Аннотация: «Банк-как-услуга» (banking-as-a-service) – это стратегия предоставления банковских услуг в электронном виде за счет использования API (интерфейса прикладного программирования), блокчейна, смартконтрактов и других современных технологий. Новый формат сотрудничества с банком позволяет МСП брать на себя банковские функции в отношении клиентов и контрагентов. «Банк-как-сервис» (BaaS) помогает снизить издержки и привлечь новых клиентов, расширить функциональность бизнеса и выйти на новый уровень предоставления услуг.

Модель банковского дела как услуги уже завоевала множество поклонников в финтех-индустрии и за ее пределами. На пороге новой эры развития технологий скорость, удобство и индивидуализация решений являются основными атрибутами бизнеса, банковской системы, открытого банкинга и т.д.

Концепция banking-as-a-service появилась в России примерно 7-8 лет назад. Тогда банки впервые начали предоставлять бизнесу в аренду собственную инфраструктуру и интегрировать готовые финансовые решения через API. В 2017 году к развитию нового формата подключился Центральный банк – и пообещал снизить барьеры для развития финтеха в стране.

В общем виде, BaaS представляется как комплексная модель, которая позволяет банкам и другим третьим лицам, например МСП, напрямую подключаться к банковским системам через API, чтобы они могли создавать банковские предложения поверх регулируемой инфраструктуры поставщиков, а также открывать возможности открытого банковского обслуживания, глобально меняя ландшафт финансовых услуг.

В свою очередь системы API – это специальные интерфейсы взаимодействия между банковским ПО и сторонними программами/серверами. В целом, это дополнительный канал взаимодействия, например, такой как интернет-банк, мобильный банк, который позволяет построить взаимодействие с банком через интеграцию с существующим программным обеспечением или через разработку нового программного продукта.

Бизнес-модели BaaS предполагают практически бесшовную интеграцию ИТ-систем компании и банка с использованием открытых интерфейсов API, смарт-контрактов и технологии распределенной бухгалтерской книги. Все необходимые данные передаются по стандартным защищенным протоколам в режиме реального времени. Таким образом, BaaS-компании и другие провайдеры организуют новые способы обслуживания клиентов.

Стандартное предоставление услуг осуществляется через управление с помощью отдельного приложения, которое "контролирует" конкретную область деятельности – торговое финансирование, управление денежными средствами, обслуживание платежей, инкассацию наличных, факторинг, встроенное финансирование и т.д.

В традиционной схеме, когда внутренние процессы компании-клиента не сопряжены с системами финансовых учреждений, услуги банка предоставляются строго централизованно. В отличие от этого, BaaS banking предоставляет возможность встраивать финансовые услуги, то есть инфраструктура клиента подключается к инфраструктуре банка с помощью современных технологий.

BaaS обычно включает трех основных игроков:

—Банк: традиционные банки или финансовые институты нового времени – Платформа BaaS (поставщик BaaS)

—Клиент: финтех- или нефинтех-компания, желающая интегрировать финтех-услуги в продукт.

Банковское дело как услуга позволяет организации интегрировать все необходимые финансовые услуги в свои бизнес-процессы, полностью адаптируя банк под себя. Вместо традиционной системы "банки - клиенты" сотрудники компании получают в свое распоряжение инструменты, необходимые им в их процессах и финансовых услугах, встроенные в обычные информационные системы.

Фактически, поставщики BaaS предлагают новую модель банковской экосистемы, в частности, для удовлетворения клиентского спроса, повышения вовлеченности клиентов и ускорения цифровой трансформации. Массовое внедрение банковского дела как услуги оптимизирует глобальные потоки доходов, предотвратит отмывание денег и обеспечит большую ценность для бизнеса.

В 2022 году на российском рынке передовых финансовых технологий конкурируют несколько крупных игроков, включая «Делобанк». Это двигает banking-as-a-service вперёд: технологические платформы становятся более надёжными, а услуги – более совершенными и выгодными для предпринимателей.

Преимущества BaaS можно выделить следующие:

—Снижает расходы на финансовые операции и повышает доступность услуг.

По модели BaaS бизнес платит только за аренду оборудования и технологической платформы, а также за интеграцию через API. Как правило, это небольшая комиссия с платежей, которая почти всегда ниже стандартной банковской. Плюсом бизнес получает круглосуточную поддержку на аутсорсе: сотрудники банка сами решают технические трудности и занимаются поддержкой клиентов.

—Повышает уровень защиты операций и персональных данных.

В концепции banking-as-a-service центральное место занимает безопасность. Это необходимая часть финтеха в условиях постоянных кибератак и взломов крупных технологических компаний России. И лучше всех с защитой персональных и финансовых данных справляются именно банки. Вот как это работает.

BaaS-сервисы и продукты оснащены криптографическими алгоритмами и защищенными протоколами передачи данных. Такой уровень защиты исключает возможность несанкционированного взлома информации. Если в соединение попытается вклиниться злоумышленник, система его распознает и заблокирует. Защитой данных занимаются огромные отделы информационной безопасности в каждом банке.

—Упрощает контроль за нормативными требованиями.

Центральный банк России постоянно ужесточает требования к финансовым компаниям. И это значит, что если коммерческий банк работает, то он точно соответствует всем нормативным правилам.

Это очень удобно для бизнеса. Компании, арендующие сервисы и оборудование у банка, точно знают, что они соответствуют всем нормативам, а финансовые операции проводятся по закону.

Со временем банковское дело как услуга (BaaS) становится все более популярным способом доступа к финансовым услугам. Ожидается, что к концу 2023 года объем рынка BaaS в мире составит 19 миллиардов долларов и будет включать множество различных поставщиков BaaS, предлагающих широкий спектр услуг и финансовых инструментов. При этом лицензированные банки должны учитывать основные тенденции на ближайшие годы.

Поскольку требования клиентов постоянно растут: вместо автономной экосистемы, в частности, молодые группы клиентов ожидают мультисервисных платформ или встроенных финансовых решений, которые обеспечивают простой и доступный клиентский опыт. Финтех-компании изобретают новые способы предоставления платежных услуг и дополнительных сервисов, которые приносят больший доход для МСП и себя непосредственно.

Таким образом, BaaS – это принципиально новый уровень реализации облачной концепции, когда клиенту, которым может быть как стартап, так и компания из нефинансовой отрасли, предоставляются не технологические возможности, а полноценные бизнес-функции в модели финтех услуг.

Банковские продукты становятся более ценными, за счёт простоты функций и доступности в применении. Чтобы успешно интегрировать банковские решения как услугу и встроенное финансирование в свой продукт, предприятия должны полагаться на опытных ведущих ИТ-инженеров и анализ тенденций развития рынка финансовых технологий.

Список используемой литературы:

1. Банковское дело как услуга: основные тенденции в 2023 году // Статья Финансы // 2023 // [Электронный ресурс] Режим доступа: URL: https://www.axon.dev/blog/banking-as-a-service-main-trends-in-2022#strongbanking-as-a-service---examples-strong

2. Официальный сайт Банка России «Развитие финансовых технологий» // 2023// [Электронный ресурс] Режим доступа: URL: https://cbr.ru/fintech/

3. Banking-as-a-service: как будет развиваться российский финтех и почему это важно для бизнеса // Делобанк // 2022 // [Электронный ресурс] Режим доступа: URL: https://vc.ru/delobank/447940-bankingas-a-service-kak-budet-razvivatsya-rossiyskiy-finteh-i-pochemu-etovazhno-dlya-biznesa

Илларионова Е.К.
студентка 2 курса, специальности
«Менеджмент»
Научный руководитель**: Бирмагамбетов Т.Б.,**
к.э.н., доцент,
Учреждение «Esil University», г.Астана

АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

Аннотация: Целью статьи является анализ развития экономики Казахстана и его перспективы.

Перед тем как стать независимым государством, Казахстану пришлось пройти большинство трудностей: снижение жизненного уровня населения, увеличение уровня безработицы, экономический кризис, экологические проблемы и многое другое. Для того чтобы преодолеть эти этапы развития и стать одной из развивающихся стран, нужно было освоить ряд различных задач:

- развитие социальной и экономической жизни страны;
- переориентация на современные технологические отрасли;
- проведение приватизации собственности;
- продумывание денежно-кредитной, инвестиционной и других политик;
- создание благоприятной основы для развития предпринимательской деятельности в стране;
- развитие культуры, науки, образования и здравоохранения.

С 2000 года Казахстан посвящает особое внимание науке и инновациям. В 2002 году Президент Республики Казахстан выступал в Национальной академии Наук РК, преимущественно выделяя формирование и развитие национальной инновационной системы (НИС)[1]. Именно Казахстан первый среди стран СНГ разработал эту систему. Благодаря НИС, получается объединить факторы инновационного процесса: науку, производство и рынок, что позволяет развивать с каждым годом экономику страны.

В декабре 2012 года Президент Республики Казахстана предоставил народу Стратегию развития Казахстана до 2050 года. Основная цель состояла в том, чтобы создать общество благоденствия на основе сильного государства, а также чтобы страна входила в тридцатку самых развитых стран[2].

Так, Казахстан принял Стратегию «Казахстан-2050» и Концепцию по переходу к «зеленой» экономике. По данным Концепции, к 2050 году преобразования в рамках «зеленой» экономики позволят дополнительно увеличить ВВП на 3%, создать более 500 тысяч новых рабочих мест, сформировать новые отрасли промышленности и сферы услуг, обеспечить высокие стандарты качества жизни населения [3].

Новая экономическая политика Казахстана направлена на развитие малого и среднего бизнеса и села. Особое внимание уделяется насыщению внутреннего рынка отечественными товарами и услугами. В развитии малого и среднего бизнеса в РК активное участие принимает специальный фонд развития предпринимательства - Фонд "Даму", дочерняя организация НУХ "Байтерек". Реализация госпрограмм фокусируется на развитии массового предпринимательства как драйвера экономики, решающего множество задач[4].

Также можно подтвердить примером того, что 19 марта 2023 года состоялись выборы депутатов мажилиса парламента. Это проводилось для укрепления государственности и развитие демократии.

Таблица 1. Основные показатели Казахстана

	2019	2020	2021
Численность населения, млн.	18,6	18,9	19,1
Рабочая сила, млн. человек	9,2	9,2	9,3
Занятое население, млн. человек	8,8	8,7	8,8
Численность безработного населения, тыс. человек	440,7	448,8	449,6
Уровень безработицы, %	4,8	4,9	4,9
ВВП, млрд. тг	69 532,6	70 649,0	83 951,6
Промышленность, млрд. тг.	29380,3	27 028,5	37 047,6
Сельское хозяйство, млрд. тг.	5 151,2	6 334,7	7 346,7
Внешнеторговый оборот, млрд. долларов США	97,8	86,5	101,5

Источник [5]

Исходя из таблицы 1 видно, что за последние три года численность населения Казахстана росла и достигла в 2021 году 19,1 миллионов человек. Что благоприятно влияет на рынок рабочей силы, который имеет тенденцию роста, и позволит усилить воздействие на разработке и использование новых технологий и методов экономической деятельности.

Далее тенденцию развитие Казахстана рассматривается в анализе. Нахождения абсолютного базисного показателя показана в формуле (1):

$$\Delta = \gamma_i - \gamma_0 \quad (1)$$

Нахождения темпа роста показана в формуле (2):

$$\text{Тр} = \frac{\gamma_i}{\gamma_0} * 100 \quad (2)$$

Последствия прошедшей пандемии сильно оказали влияние на макроэкономические показатели. Так, например, сравнивая 2019 год и 2020 год, можно отметить, что выросла численность безработного населения, которая продолжила тенденцию роста и в 2021 году.

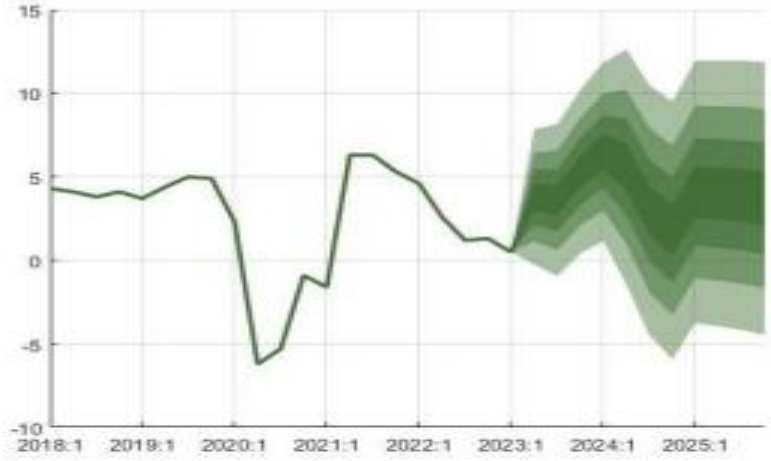
Вместе с тем мы знаем, что безработица влечет за собой расходы государства:

- на выплату средств по безработице;
- на повышение квалификации безработных (перепрофилирование) и их трудоустройство;
- оказывает влияние на структуру ВВП.

Анализируя уровень развития ВВП можно отметить, что оно имело тенденцию к росту.

В 2020 году из-за коронакризиса впервые за два десятилетия темпы роста ВВП Казахстана стали отрицательными, сократившись на 2,6% по итогам 2020 года. В отличие от предыдущих кризисных периодов, спад экономики в 2020 году был сконцентрирован в секторе услуг, на который приходится 67% занятости и который в большей степени пострадал от закрытия границ и необходимости социального дистанцирования [6].

График 1. ВВП, %.



Источник: прогноз НБРК, персентили на уровне 80%, 60%, 40%, 20%

Ожидается, что в текущем году объемы добычи нефти и газового конденсата будут выше, чем в 2022 году. В рамках разработки прогнозов добыча нефти и газового конденсата в 2023 году оценивается в объеме 90,5 млн. тонн, что соответствует озвученным планам Министерства энергетики. Кроме того, был пересмотрен в сторону повышения фискальный импульс на фоне необходимости реализации крупных инфраструктурных проектов и поддержания социальной направленности государственных расходов В результате, по итогам 2023 года реальный рост ВВП ожидается в пределах 3,5-4,5% (график 1). В 2023 году положительный вклад в рост экономики ожидается со стороны всех компонент ВВП. Потребительский спрос будет демонстрировать положительную динамику на фоне роста реальных заработных плат и реальных доходов населения [7].

В структуре ВВП единственная отрасль, где происходил рост даже во время пандемии - это сельское хозяйство.

Учитывая это, деятельность сельского хозяйства по сравнению с 2019 году в абсолютном выражении выросла на 2195,5 миллиардов тенге, одновременно темп роста в сельском хозяйстве составил

42,6%. Поскольку от развития сельского хозяйства зависит уровень жизненного обеспечения и благосостояния страны: размер и структура питания, потребление товаров и услуг, среднедушевой доход.

Вместе с этим динамичное развитие в экономике показало изменения в показателях внешней торговли.

За 2020 год внешнеторговый оборот снизился на 11,3 миллиарда долларов или на 11,6%, за 2021 повысился на 15 миллиардов долларов или на 17,3%.

Благодаря экспорту увеличивается совокупный спрос в стране. Как видно в показателях рост импорта, может влиять на обменный курс страны, оказывая негативное влияние.

Национальная экономика Казахстана – это экономика страны, которая состоит различных отраслевых систем, позволяющая обеспечить благоприятную жизнь гражданам страны. На основе проведённого анализа можно сказать, что Казахстан стремится выполнять поставленные семь приоритетов развития. Одновременно с этим, в Казахстане активно внедряются различные государственные программы, которые направлены на цифровизацию и социально-экономическую поддержку населения.

Список используемой литературы:

8. http://testent.ru/index/0-89
9. Послание Президента народу Казахстана Стратегия «Казахстан-2050»
10. По пути устойчивого развития/https://dknews.kz/ru/chitayte-v-nomere/11616-po-puti-ustoychivogo-razvitiya
11. https://tengrinews.kz/kazakhstan_news/kakuyu-podderjku-poluchili-kazahstanskie-predprinimateli-489615/Какую поддержку получили казахстанские предприниматели в 2022 году/27 января 2023
12. http://stat.gov.kz
13. Экономическое обозрение Национального Банка Республики Казахстан № 3/4, 2022 https://www.nationalbank.kz/ru/news/ekonomicheskoe-obozrenie/rubrics/1812
14. Доклад о денежно-кредитной политике Перспективы развития макроэкономической ситуации/февраль 2023 https://www.nationalbank.kz/ru/news/obzor-inflyacii/rubrics/1988

Қуанышова М. М.
"Менеджмент" мамандығының 3 курс студенті
Ғылыми жетекшісі: **Уажанов М.У**. PhD.
Есіл университеті, Астана

КӘСІПОРЫН ҚЫЗМЕТІНДЕГІ САПАНЫ БАСҚАРУДЫҢ ТИІМДІ ЖОЛДАРЫ

Аңдатпа

Сапа менеджменті қазіргі таңда әлемде ауқымды тақырыптардың бірі. Мақалда кәсіпорын қызметіндегі сапаны басқарудың тиімді жолдары, тұтынушылардың қалауы мен ұсыныстарын толықтай қамтамасыз ету жолдары туралы айтылады. Сондай-ақ еліміздегі ең ірі кондитерлік желілердің бірі тәттілер өндіретін "Тәп-тәтті" компаниясының өндірістегі сапасы туралы өз тәжірбеммен бөлісемін.

Еліміз үшін бәсекеге қабілетті, сапалы өнім өндірудің басты нәтижесі ішкі нарықпен жалпы ішкі өнім көресткіштерін арттыру болып табылады. Сондай-ақ экспортты ұлғайту мен валюталық түсімдерді көбейту, бюджетке салық түсімдерін қалыптастыру, халықты еңбекпен қамту мен саяси-әлеуметтік тұрақтылық болуы тиіс. Нарықтық қатынастарға өтуде өнімнің бәсекеге қабілеттілігінің негізгі құраушысы оның сапасы болып табылады. Өнімнің жоғарғы сапасы – кәсіпорын қызметінің ең маңызды нәтижелі көрсеткіші. Ол нарықта кәсіпорынның барлық артықшылығын, оның экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз етеді.

Сапаны басқару дегеніміз не?

Сапаны басқару – бұл ұсынылатын өнімдер мен қызметтердің, сондай-ақ оларды қамтамасыз ету үшін қолданылатын құралдардың сәйкестігін қамтамасыз ету үшін ұйымдағы әртүрлі әрекеттер мен тапсырмаларды қадағалау актісі . Бұл ұйым ішінде қажетті сапа деңгейіне қол жеткізуге және қолдауға көмектеседі. Сапаны басқару тұтынушылардың қанағаттануын арттыруға, шығындарды азайтуға және қателерді жоюға перспектива ретінде де, тәсіл ретінде де қызмет етеді. Сапа бастамалары өнімді жобалаудан және әзірлеуден басталады және жеткізілім мен қызмет көрсету арқылы кіретін бөлшектердің сапасын қамтиды. Сапа реттелетін немесе реттелмейтін ортада проблемаларды мүмкіндігінше ертерек шешуге назар аудара отырып, өнімге енгізілуі керек[1;6].

Сапа басқаруды жақсарту жолдарын іздеген кезде, қойылатын нақты сұрақ мынада: жеткізу тізбегінде проблемалар апатқа айналмас бұрын оларды шешу үшін ең жақсы жағдайға қалай қоюға болады? Ақыр аяғында, реактивті тәсілден гөрі белсенді тәсіл артық екені белгілі. Проблемалардың алдын алу шығынды біршама азайтады.

Бұл мақалада біз үздіксіз сапаны басқару жүйесінің маңыздылығын , сондай-ақ сапаны бақылау операцияларын бақылауға алуға және тиімді, қауіпсіз және этикалық жеткізу тізбегін құруға көмектесетін қолданыстағы сапа менеджменті жүйесін жақсарту жолдарын қарастырдық.

Қазіргі сапа менеджменті жүйесі (СМЖ) тұтынушылардың қанағаттануын арттыру және барлық тиісті мүдделі тараптардың қажеттіліктерін қамтамасыз етуге бағытталған.

СМЖ үздік тәжірибесін құрудың ең танымал стандарты - халықаралық стандарт ұйымы. Бұл бойынша сапа менеджменті қағидаттарына, соның ішінде тұтынушыларға назар аудару, көшбасшылық, жетілдіру, дәлелдерге негізделген шешім қабылдау және қарым-қатынасты басқару бойынша ұйымдастырылған.

Аталған принциптер іс жүзінде тиімді СМЖ өндірістің әрбір кезеңінде тұрақты өнім сапасына, сәйкестік пен ашықтыққа қол жеткізуі керек. Бұған бірінші қадам жеткізу тізбегі бойынша дәйекті түрде түсінілетін тұтынушыларға бағытталған мақсаттарды белгілеу болып табылады [2;79-80].

Осы мақсаттарға жету үшін компанияның сапа менеджменті жүйесінің бөлігі ретінде бірнеше операциялық процестерді орындауға болады, соның ішінде:

Сапаны қамтамасыз етуді жоспарлау;

Шикізат алу;

Зауыттарды таңдау және тексеру;

Өнім желісін тексеру;

Нарықты жеткізуге дайындық [3;154].

Бүгінгі цифрлық ғасырда сапа менеджменті онлайн мүмкіндіктермен және деректерге бағытталған технологиялармен тығыз байланысты.

Сапа менеджменті төрт негізгі компоненттен тұрады, олар мыналарды қамтиды:

Сапаны жоспарлау – жобаға қатысты сапа стандарттарын анықтау және оларды қалай орындау керектігін шешу процесі.

Сапаны жақсарту – нәтиженің сенімділігін арттыру үшін процесті мақсатты түрде өзгерту.

Сапаны бақылау – нәтижеге қол жеткізуде процестің тұтастығы мен сенімділігін қолдауға бағытталған үздіксіз күш.

Сапаны қамтамасыз ету – белгілі бір қызмет немесе өнім көрсетілген талаптарға сай болуы үшін жеткілікті сенімділікті ұсыну үшін қажетті жүйелі немесе жоспарланған әрекеттер [4;42].

Сапа менеджменті мақсаты – ұйымның барлық мүдделі тараптарының тұтынушылардың қанағаттануынан туындайтын ұзақ мерзімді табысқа жету үшін компанияның процестерін, өнімдерін, қызметтерін және мәдениетін жақсарту үшін бірлесіп жұмыс істеуін қамтамасыз ету.

Сапа менеджменті процесі олар шығаратын өнімдер мен қызметтердің дұрыс стандарттарға немесе белгілі бір мақсатқа сәйкестігіне көз жеткізу үшін топ әзірлейтін нұсқаулар жинағын қамтиды. Ұйым орындалатын және тұтынушымен келісілген сапа көрсеткіштерін белгілеген кезде процесс басталады. Содан кейін ұйым мақсаттардың қалай өлшенетінін анықтайды. Ол сапаны өлшеу үшін қажетті әрекеттерді орындайды. Содан кейін ол туындайтын кез келген сапа мәселелерін анықтайды және жақсартуларды бастайды. Соңғы қадам қол жеткізілген сапаның жалпы деңгейі туралы есеп беруді қамтиды. Процесс команда шығарған өнімдер мен қызметтердің тұтынушылардың күткеніне сәйкес келуін қамтамасыз етеді [5;13].

Сапа менеджментінің халықаралық стандарты қабылдаған сапаны басқарудың бірнеше қағидалары бар. Бұл принциптерді жоғарғы басшылық ұйымның өнімділігін арттыруға бағытталған процестерін бағыттау үшін пайдаланады. Оларға мыналар жатады:

1. Тұтынушыға назар аудару

Кез келген ұйымның басты мақсаты тұтынушылардың күтулері мен қажеттіліктерін қанағаттандыру және одан асып түсу болуы керек. Ұйым тұтынушылардың ағымдағы және болашақ қажеттіліктерін түсініп, оларды қанағаттандыра алса, бұл тұтынушылардың адалдығына әкеледі, бұл өз кезегінде кірісті арттырады. Бизнес сонымен қатар жаңа тұтынушылар мүмкіндіктерін анықтап, оларды

қанағаттандыра алады. Бизнес-процестер тиімдірек болса, сапа жоғарылайды және көп тұтынушыларды қанағаттандыруға болады.

2. Көшбасшылық.

Жақсы көшбасшылық ұйымның табысына әкеледі. Ұлы көшбасшылық жұмыс күші мен акционерлер арасында бірлік пен мақсатты орнатады. Өркендеген компания мәдениетін құру қызметкерлерге өз әлеуетін толық іске асыруға және компания мақсаттарына қол жеткізуге белсенді қатысуға мүмкіндік беретін ішкі ортаны қамтамасыз етеді.

Басшылар қызметкерлерді нақты ұйымдық мақсаттар мен міндеттерді белгілеуге тартуы керек. Бұл өз өнімділігі мен адалдығын айтарлықтай арттыратын қызметкерлерді ынталандырады.

3. Адамдарды тарту.

Қызметкерлердің қатысуы тағы бір негізгі қағида болып табылады. Ұйым қызметкерлерді үнемі біліктілігін арттыруға және жүйелілікті сақтауға ынталандыруы керек.

Адамдарды бағалайтын болса, олар өздерінің ең жақсы әлеуетін пайдаланады, өйткені бұл олардың сенімділігі мен мотивациясын арттырады. Қызметкерлер толығымен тартылған кезде, бұл олардың өз әрекеттері үшін өкілеттік пен жауапкершілікті сезінеді.

4. Процесс тәсілі.

Ұйымның өнімділігі процестік тәсіл принципіне сәйкес шешуші болып табылады. Тәсіл принципі ұйымдық процестерде тиімділік пен нәтижелілікке қол жеткізуге баса назар аударады. Бұл тәсіл жақсы процестердің тұрақтылықты жақсартуға, әрекеттерді жылдамдатуға, шығындарды азайтуға, қалдықтарды жоюға және үздіксіз жақсартуға әкелетінін түсінуді талап етеді.

Басшылар ұйымның кірістері мен нәтижелерін, сондай-ақ нәтижелерді өндіру үшін пайдаланылатын процестерді басқара алса, ұйым жетілдіріледі.

5. Үздіксіз жетілдіру.

Әрбір ұйым үздіксіз жетілдіруге белсенді қатысу мақсатын қоюы керек. Үздіксіз жетілдіретін кәсіпорындар өнімділікті, ұйымдық икемділікті және жаңа мүмкіндіктерді қабылдау қабілетін арттырады. Кәсіпорындар жаңа процестерді үнемі жасап, жаңа нарықтық жағдайларға бейімделуі керек.

6. Дәлелдерге негізделген шешім қабылдау.

Кәсіпорындар шешім қабылдауға фактілік көзқарасты қабылдауы керек. Тексерілген және талданған деректер негізінде шешім қабылдайтын кәсіпорындар нарықты жақсырақ түсінеді. Олар қалаған нәтижелерді беретін және бұрынғы шешімдерін негіздейтін тапсырмаларды орындай алады. Нақты шешім қабылдау әртүрлі заттардың себеп-салдарлық байланыстарын түсінуге және ықтимал күтпеген нәтижелер мен салдарды түсіндіруге көмектесу үшін өте маңызды [6;254].

Сапа менеджментінің артықшылықтары.

Бұл ұйымға өнімдер мен қызметтерді өндіруге қатысатын міндеттер мен әрекеттерде үлкен дәйектілікке қол жеткізуге көмектеседі.

Ол процестердің тиімділігін арттырады, ысырапты азайтады, уақыт пен басқа ресурстарды пайдалануды жақсартады.

Бұл тұтынушылардың қанағаттануын жақсартуға көмектеседі.

Бұл бизнеске өз бизнесін тиімді өткізуге және жаңа нарықтарды пайдалануға мүмкіндік береді.

Мен зерттеу тақырыбына байланысты және тәжірибе жинақтау барысында "Тәп-тәтті" ЖШС кондитерлік кәсіпорынында зерттеу жұмыстарын жүргіздім. Компания 2008 жылы құрылып, 2009 жылы өз өнімдерін сатумен айналыса бастады. Бастапқыда тек 6 адам қызмет етсе, қазір 600-ден астам қызметкерді жұмыс орнымен қамтуда. Өндірісте көпжылдық тәжірибесі бар кәсіби кондитерлер мен көптеген жас мамандар қызмет атқарып келеді. Кондитерлік өнімдердің сапа ерекшелігі ешқандай дәм күшейткішсіз, алмастырғышсыз, табиғи әрі балғын өнімдерден дайындалады. Өндіріс орнында жаңа технологиялар мен заманауи құрылғылар қолданылуда.

Пайдаланылған әдебиетте тізімі:

1. Қазақ тілі терминдерінің салалық ғылыми түсіндірме сөздігі «Экономика және қаржы», Алматы, Мектеп 2003. - 6 бет.

2. Мейірбеков А.Қ, Әлімбетов Қ.Ә. «Кәсіпорын экономикасы» оқу құралы, Алматы 2003. - 79-80 бет.

3. Г.Ө. Жолдаспаева «Кәсіпорын экономикасы» оқу құралы, Алматы 2002. - 154 бет.

4. К.Ш Дүйсенбаев, Э.Т Төлегенов, Ж.Г Жұмағалиева «Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау» оқу құралы, Алматы 2001. - 42 бет.

5. Волков О.И «Экономика предприятия» учебник/ под ред.проф. М: ИНФРА- М 1997. - 13 бет.

6. Мокий М.С.«Экономика предприятия» учебное пособие/ ИНФРА-М, 2000. - 254 бет.

Айкенова Д.А.,
студент 2 курса специальности «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Илесова Д.Г.****., стар. препод.,*
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ В УПРАВЛЕНИИ ФИРМОЙ

Аннотация

Проблемы, обсуждаемые в этой статье, в том числе цифровая трансформация, изменение демографического состава рабочей силы, управление удаленными командами и глобализация, — это лишь несколько примеров сложных вопросов, с которыми корпоративным менеджерам приходится сталкиваться в современной бизнес-среде. Современные вызовы в управлении фирмой включают быстрое изменение технологической среды, изменение поведения потребителей и их предпочтений, а также изменения в экономической и политической среде. Компании, которые не смогут адаптироваться к этим изменениям, рискуют устареть и потерять свою долю на рынке. Для успешной адаптации компании должны инвестировать в обучение персонала, разработку новых систем и процессов, а также персонализацию и повышение уровня сервиса и качества продукции.

Корпоративное управление никогда не было легкой задачей. Однако с изменением бизнес-среды задачи, с которыми сталкиваются корпоративные менеджеры, стали еще более сложными. В современном мире корпоративные менеджеры сталкиваются с множеством современных проблем, которые влияют на их способность управлять успешными организациями. В этой статье мы рассмотрим некоторые из наиболее насущных проблем, стоящих перед современным корпоративным управлением.

Так К. Девис выделил три группы причин сопротивления нововведениям. Основу всех экономических причин составляет боязнь потери в заработке, что и формирует у работника анти инновационную установок. Так же хочу добавить о том что во многих компаниях бывают сотрудники, которые проходят этап к перегоранию работе, в таких случаях компания начинает давать мотивацию что бы сохранить состав работы.

Цифровая трансформация

Одной из наиболее серьезных проблем, стоящих сегодня перед корпоративным управлением, является необходимость идти в ногу с цифровой трансформацией. В сегодняшнюю цифровую эпоху предприятия, которые не используют технологии, рискуют остаться позади. Компаниям, которые медленно адаптируются к новейшим технологиям, будет сложно конкурировать с более гибкими и инновационными в своем подходе конкурентами.

Корпоративные менеджеры должны быть в курсе последних технологических достижений и иметь четкое представление о том, как они могут быть интегрированы в свои бизнес-операции. Они должны быть готовы инвестировать в технологии и цифровую инфраструктуру, чтобы оставаться конкурентоспособными и удовлетворять растущие потребности своих клиентов.

Изменение демографии рабочей силы

Еще одна проблема, с которой сталкивается современный корпоративный менеджмент, — изменение демографических характеристик рабочей силы. Поскольку миллениалы и представители поколения , составляют все более значительную долю рабочей силы, менеджеры должны адаптироваться к новому набору ожиданий и стилей работы. Эти поколения отдают приоритет балансу между работой и личной жизнью, личному росту и социальной ответственности, что может противоречить традиционным корпоративным ценностям.

Чтобы привлечь и удержать лучшие таланты из этой демографической группы, корпоративные менеджеры должны быть готовы предложить гибкий график работы, возможности карьерного роста и корпоративную культуру, которая соответствует их ценностям. Неспособность адаптироваться к этим меняющимся ожиданиям может привести к потере талантов и снижению

Управление удаленными командами

Как мы помним вовремя пандемии COVID-19 вынудила многие организации перейти на удаленную работу. Хотя это принесло много преимуществ, таких как снижение накладных расходов и повышение

производительности, оно также создало новые проблемы для корпоративного управления. Управление удаленными командами требует иного набора навыков и подходов, чем управление персоналом.

Корпоративные менеджеры должны иметь возможность эффективно общаться и сотрудничать с удаленными командами, обеспечивать доступ сотрудников к необходимым инструментам и ресурсам и поддерживать чувство командной сплоченности и морального духа. Они также должны иметь возможность контролировать производительность сотрудников и предоставлять поддержку и обратную связь, когда это необходимо.

Глобализация

Глобализация создала для предприятий новые возможности для расширения своей деятельности и выхода на новые рынки. Однако это также создало новые проблемы для корпоративного управления. Компании, работающие в нескольких странах, должны ориентироваться в различных правовых и нормативных рамках, культурных различиях и логистических проблемах.

Корпоративные менеджеры должны иметь возможность разрабатывать глобальные стратегии, которые учитывают эти проблемы, а также обеспечивают сохранение конкурентоспособности и прибыльности организации. Они также должны иметь возможность управлять различными командами в разных местах и обеспечивать эффективное общение и сотрудничество.

Заключение

В заключение, корпоративное управление сталкивается с рядом современных проблем, которые требуют новых подходов и навыков. Проблемы, обсуждаемые в этой статье, в том числе цифровая трансформация, изменение демографического состава рабочей силы, управление удаленными командами и глобализация,

— это лишь несколько примеров сложных вопросов, с которыми корпоративным менеджерам приходится сталкиваться в современной бизнес-среде.

Чтобы добиться успеха в этой сложной среде, корпоративные менеджеры должны быть готовы адаптироваться к изменениям, использовать новые технологии и активно выявлять и решать возникающие проблемы. Поступая таким образом, они могут обеспечить успех своих организаций в ближайшие годы.

Список используемой литературы:

- «Эмпирическая школа *менеджмента*. П. Дракер, Р. *Девис*»
- ГЛОБАЛИЗАЦИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ Текст научной статьи по специальности «Экономика и бизнес»

Смоленская С. В., Савальев В.А

- https://cyberleninka.ru/article/n/globalizatsiya-sovremennoy-ekonomiki
- По взаимодействовала с информацией в интернете, узнать мнение посторонних людей

Серикбаева А.Ж.,
«Менеджмент» мамандығының 3 курс студенті
Ғылыми жетекшісі: ***Оразбаева.К.Н****., т.ғ.д., профессор,*
Есіл университеті, Астана

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫ

Аңдатпа

Мақалада әлемдегі саяси ахуал, қаржы жүйесіндегі өзгерістер, нарықтағы бәсекелестіктің артуы, жаңа технологиялардың дамуы, азық-түлік қауіпсіздігі мен әлеуметтік шиеленістер сияқты ғаламдық мәселелер қозғалады.

Әлемдік экономика революциялық технологиялар негізінде қарқынды түрде дамып келеді. Адамзаттың жаңа тарихи кезеңге қадам басуы қоғамның барлық саласында, экономикада, мәдениетте және психологияда, т.б. ауқымды өзгерістерге әкелетіні сөзсіз. Нарықтық экономикаға көшу бастапқыда өнеркәсіптің дамуына жол ашпады. Халық шаруашылығының бұл саласын дамытуда көптеген қиыншылықтар кездесті. Тәуелсіздіктің алғашқы жылдары өнеркәсіп салалары, әсіресе, ауыр индустрия, халыққа аса қажет жеңіл өнеркәсіп орындары біртіндеп тоқтай бастады. Кәсіпорындардың көпшілігі қажетті материалдық ресурстардың жоқтығынан немесе қаржының жетіспеуінен өз қуаттарын толық пайдалана алмады. Күрделі құрылыстың қысқаруы экономикаға кері әсер етті.

Кәсіпорындардың көпшілігі қажетті материалдық ресурстардың жоқтығынан немесе қаржының жетіспеуінен өз қуаттарын толық пайдалана алмады. Республика бойынша мұнай мен көмір өндіру қысқарды. Жоғарыда айтылған қиындықтар мен кемшіліктерді жою үшін 1999 жылдан бастап Қазақстан үкіметі елдің өнеркәсібін жандандыруда бірсыпыра шараларды іске асырды. Жеңіл өнеркәсіпті дамыту бағдарламасы жасалып, химия өнеркәсібі мен машина жасау саласын дамыту бағдарламасы тиянақталды. Соның нәтижесінде 1999 жылы мұнай-газ өндіру, металлургия, химия, полиграфия және тоқыма-тігін өнеркәсіптерінде өнімнің өсуіне қол жеткізілді. Жыл соңында жалпы өнім өндіру 1%-ке, ал өндіріс көлемін арттыру 1,8%-ке өсті. Елдің алтын қоры 2 млрд. долларға жетті. Міне, осындай мемлекеттік маңызды шараларды жүзеге асыру барысында 2000-2002 жылдары республикада тұрақты экономикалық өрлеу, өндіріс ауқымының өсуі байқалды [1].

Сурет – 1. Экономикалық даму кезеңдері

Пандемияның салдары планетаның барлық елдерінің экономикасы мен ЖІӨ-не тікелей әсер етіп, жаһандық іскерлік белсенділік пен халықаралық сауда көлемінің бұрын-соңды болмаған деңгейге дейін төмендеді. Covid-19 пандемиясының салдары соңғы онжылдықтардағы қаржы-экономикалық дағдарыстармен салыстырғанда Қазақстан экономикасына айтарлықтай әсер еткен. Оның төмендеуіне әсер еткен негізгі факторлар – ішкі санитарлық шектеулер, сыртқы сұраныстың төмендеуі, инвестициялық белсенділіктің азаюы, мұнай бағасының төмендеуі, сондай-ақ ОПЕК+келісімдері аясында мұнай өндіру қарқынының төмендеуі болды [2].

Экономиканың нақты секторнын дамытуды қолдау мақсатында 2023 жылы 2,1 трлн теңге бөліну көзделеді. Қаражат негізінен:

- Өңдеу өнеркәсібін дамыту;
- Аймақтарда инфрақұрылымдық жобаларды іске асыруды жалғастыру;
- Кәсіпкерлікті, кіші және орта бизнесті дамыту және қолдау;
- Көлік және газ тасымалдау жүйесін дамытуға бағытталмақ [3].

Халықаралық туризм қазіргі уақытта сыртқы экономикалық қызметтің қарқынды дамып келе жатқан салаларының бірі болып табылады. Туризмнің жалпы әлемдік экономикаға да, жекелеген елдер мен өңірлердің экономикасына да ықпалының тұрақты өсуі әлемдік экономиканың қалыптасуы мен дамуымен қатар жүретін аса маңызды, тұрақты және ұзақ мерзімді үрдістердің бірі болып табылады. Туризмнің қызметі халықтың нақты қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағытталған ұлттық экономиканың ірі дербес саласына айналуы айқын болып отыр. Бұл қажеттіліктердің әртүрлілігін тек туристік кәсіпорындар ғана емес, сонымен қатар басқа салалардың кәсіпорындары да қанағаттандырады, бұл туризмнің экономиканың дамуына мультипликативті әсер ететін факторлардың бірі ретінде маңыздылығын анықтайды. Туризм әлемдік интеграциялық процестердің факторларының бірі болып табылады, ал туристік бизнес қазір экономиканың маңызды секторына айналуда.

Қазақстанда туризмнің жоғары деңгейде дамуымен бірқатар өзгешеліктер болады.Туризм саласының арқасында жаңа мамандықтар пайда болады:

- туристік бағыттардың бренд-менеджері;
- иммерсивті («шындыққа, соның ішінде виртуалды») дизайнер;
- тар бағыттағы туризм бойынша нұсқаушы, мысалы, эко-немесе агротуров;
- бейінді қосымшалар мен мамандандырылған навигаторларды әзірлеуші;
- «ақылды қонақ үй» жүйесін жобалаушы.

Қазақстанда туризм саласын дамыту цифрлық инновацияларды тартусыз мүмкін емес. Мысалы, виртуалды және кеңейтілген шындық технологиялары туристік орындар мен көрікті жерлерді көрсетудің кең мүмкіндіктерін ұсынады. Қонақүйлерде контактісіз тіркелу және басқа да осындай қызметтер операциялық шығындарды азайтып қана қоймай, жұмыс қауіпсіздігін арттырады.

Қазақстанда туризмді дамытудың негізгі бұл экономиканы дамыту, әлемдік туристік нарық жүйесіне интеграциялау және туризм саласындағы одан әрі халықаралық ынтымақтастықты дамыту үшін жағдайлар қамтамасыз етілетін қазіргі заманғы жоғары тиімді және бәсекеге қабілетті туристік кешенді құру болып табылады [4].

Ақпарат құралдарының айтуы бойынша 2025 жылға қарай туризм саласы ел экономикасына 8 пайыз үлесін қосады деп жоспарлануда. Яғни, туризм саласына құйылатын инвестиция мен отандық және шетелдік туристердің шығындары жылына орта есеппен 7-8 пайызға өсуі керек. Статистика көрсеткендей, саланың ағымдағы динамикасын сақтай отырып, көрсеткішке мерзімінен бұрын қол жеткізілетін болады.

«Соңғы 9 айда қазақстандық туристердің саны 6,5 млн адамды құрады. 2022 жылдың қорытындысы бойынша 8 миллионға жуық адам», — дейді Ержан Еркінбаев. Бұл дегеніміз 2025 жылға қойылған жоспардың орындалып тұрғанының айқын көрінісі [5].

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. STUD. KZ
2. ATAMURAWEB. KZ
3. EGEMEN QAZAQSTAN газеті
4. Дагман С. Интегралды маркетинг әдістерін пайдалануға негізделген тұрақты туризмнің концептуалды тәсілдері
5. INFORM. KZ

Ерубаев Е.
Магистрант 2 курса специальности «Менеджмент»
*Научный руководитель: **Мухамбетова Л**.К., к.э.н., доцент,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

КОММЕРЦИЯЛЫҚ ҰЙЫМДАҒЫ КОММУНИКАЦИЯЛАРДЫ БАСҚАРУ БОЙЫНША КЕҢЕС БЕРУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Аңдатпа

Мақалада коммерциялық ұйымның қарым-қатынасының теориялық аспектілері, соның ішінде адамдар арасындағы Әртүрлі өзара әрекеттесулер қарастырылады. Қарым-қатынас, ақпарат алмасу, топта жұмыс істеу, мұның бәрі кез-келген қызметкердің өмірінің ажырамас бөлігі ғана емес, сонымен бірге тұтастай алғанда ұйым. Ұйымдардағы коммуникациялар немесе ұйымдық коммуникациялар – бұл адамдар өздерінің функционалдық міндеттерін немесе лауазымдық функцияларын орындау кезінде кіретін және қолдайтын ақпараттық өзара әрекеттесу.

Біздің жұмысымыздың осы бөлігінде біз коммерциялық ұйымдағы коммуникацияларды басқару бойынша кеңес берудің ерекшеліктерін қарастырамыз. Консультациялық қызмет қазіргі өмірде, адамның да, жалпы қоғамның да қажетті құбылысына айналуда, өйткені ол күн сайын болып жатқан барлық өзгерістерді жеңуге көмектеседі.

Қазіргі уақытта консалтингтік қызметтердің дамуын анықтайтын бірнеше тенденциялар бар:

- жастардың, әйелдердің, этникалық азшылықтардың, қарт азаматтардың, қабілеті шектеулі адамдардың ерекшеліктерін ескермеу арқылы көрінетін адами ресурстар дағдарысы;
- білім берудің, әл-ауқаттың, көшбасшылықтың, шешім қабылдаудың өзара тәуелділігінің көптеген мәселелерін шешудің қиындауына әкелетін техникалық прогресс, бұл өз кезегінде жеке топтар мен адамдар арасындағы ынтымақтастық қажеттілігінің артуына әкеледі;
- кеңес беруде әлеуеті бар және тиісті оқыту кезінде өз ұйымдарында ішкі консультанттардың қажетті іс-әрекеттері мен функцияларын орындай алатын әртүрлі кәсіптердегі адамдарда консалтингтік мүмкіндіктердің болуы.

Коммерциялық ұйымда кеңес берудің көптеген ерекшеліктері бар, өйткені коммерциялық ұйымдардың өздері басқа әртүрлі ұйымдарда кеңес беру қызметтерін ұсына алады. Бұл ретте коммерциялық ұйымның персоналы салалардағы консультациялық қызметтердің әлеуетті клиенттеріне жеке даму, кәсіби өсу, ұйымды басқаруға көмектесу, ұйымдағы әртүрлі қиындықтар мен өзгерістерді жеңуге көмектесе алады

Қазіргі уақытта коммерциялық қызмет саласындағы консалтингтік қызметтер мыналарға мүмкіндік береді:

- маркетинг, қаржы және ұйымды басқарудың басқа да әртүрлі бағыттары бойынша қажетті ақпаратты алу;
- басқаруды ұйымдастыру бойынша кеңес алу;
- коммерциялық қызмет саласындағы құқықтық және нормативтік база бойынша кеңес алу;
- адам ресурстарын басқару бойынша кеңес алу;
- ұйымдағы әртүрлі жобалар мен трансформацияларды басқару бойынша кеңес алу;
— ұйым ресурстарының жұмсалуын қадағалау және үйлестіру бойынша кеңестер алу;
- әртүрлі жұмыстарды орындау үшін кестелерді дайындау бойынша кеңес алу;
- ұйымды дамытудың ұзақ мерзімді стратегиясын әзірлеу және жүзеге асыру бойынша кеңес алу;
- сату көлемін ұлғайту бойынша кеңес алу;
- бизнес-процестерді оңтайландыру және салық салуды оңтайландыру бойынша кеңес алу;
- қызметкерлерді ынталандыру жүйесін құру бойынша кеңес алу;
- логистикалық схемаларды оңтайландыру бойынша кеңес алу;
- инвестициялық және құқықтық мәселелер бойынша кеңес алу.

Осылайша, коммерциялық ұйым саласындағы консалтингтік қызметте коммерциялық ұйымда байланыс және коммуникацияны басқару бойынша кеңестер жүргізілмейтінін көреміз.

Сондықтан коммерциялық ұйымда зерттеу жүргізіп, коммерциялық ұйымдағы коммуникацияларды басқару бойынша кеңес беру жобасын әзірлеу қажет, атап айтқанда, ұйымның сипаттамаларын қарастыру, ұйымдағы коммуникациялық проблемаларды талдау, барлық анықталған проблемаларды шешу үшін іс-қимыл жоспарын және кеңесші қызметінің кезеңдерін жасау.

Коммерциялық ұйымда коммуникацияларды басқару бойынша кеңес беру басқару консалтингіне қосылады, өйткені ол осы консалтингтік қызметтегі ағымдағы үрдістерді қамтиды және коммуникациялар мен ұйымдастырушылық басқару құрылымдарындағы өзгерістер мен қайта құруларды талап етеді.

Ұйымды зерделеуді және коммерциялық ұйымдағы коммуникацияларды басқару бойынша кеңес беру жобасын іске асыруды сыртқы консультант жүзеге асырады, өйткені ол осы коммерциялық ұйымның штат бірлігі болып табылмайды және оның құрылымына кірмейді. Сондай-ақ сыртқы консультант әлі де кеңес алатын ұйым туралы жеткілікті ақпаратқа ие емес және шешілетін мәселенің егжей-тегжейлерімен танысуға ішкі кеңесшіге қарағанда көбірек уақыт бөледі.

Кеңес беру-бұл консультацияның нақты түрімен, шешілетін мәселенің сипатымен, ұйымдағы қазіргі жағдаймен, консультанттың қатысу дәрежесімен және оның кезеңдері мен технологияларымен анықталатын процесс.

Кеңес беру процесіндегі қадамдар:

1) Дайындық;

Дайындық кезеңінде анықталған проблеманың алдын ала диагностикасы жүзеге асырылады. Бұл кеңесші үшін маңызды, өйткені мәселемен жұмысты бастау үшін кеңесші клиент одан не күтетінін нақты білуі керек. Ол үшін кеңесші алғашқы кездесулерден бастап клиентті өзінің проблеманы қабылдауы туралы айтуға ынталандырады. Кез келген іс-әрекетті жоспарлап, қандай да бір шешімдер мен әрекеттерді ұсынбас бұрын, консультант мәселеге өзіндік тәуелсіз бағалау жүргізеді.

2) Жоспарлау;

Жоспарлау кезеңінде ұйымдағы қажетті өзгерістерге ұсыныстар әзірленеді. Кеңесші клиентке ұйымдағы қалыптасқан жағдайға сәйкес мәселені шешудің бірнеше нұсқасын ұсынады. Клиентке мәселені шешудің нұсқаларын ұсынбас бұрын, кеңесші оларды жағдайдың ерекшеліктеріне қарай мұқият қарастырады және клиенттің және ұйымның қажетті өзгерістерге дайындығын ескереді.

3) Ендіру;

Өзгерістерді жүзеге асыру – бұл кеңесші тарапынан да, клиент тарапынан да екі жақтың да тілегі мен ұмтылысы. Бұл ретте кеңесші де өз ұсыныстарының мәселені шешуде оң нәтиже бергенін қалайды. Егер іске асыру болмаса, онда кеңес беру процесі аяқталмаған болып саналады. Бұл клиенттің кеңесшінің барлық ұсыныстарын қабылдамауымен байланысты болуы мүмкін. Ұсыныстардан бас тарту консультанттың клиентке толық сәйкес келетін мәселенің шешімін ұсына алмауынан немесе мәселенің шешімін мүлде таппауынан туындайды.

4) Қорытынды.

Қорытындылау кезеңінде кеңесші орындалған жұмыстың нәтижесін бағалайды. Максималды оң нәтиже алу үшін қабылданған шешімдердің сапасы, берілген ұйым үшін шешімдердің қолайлылығы және өзгерістерді жүзеге асыру жоғары деңгейде болуы керек.

Бірінші тарау бойынша қорытынды

Коммуникация – ақпарат алмасу, соның негізінде басшы тиімді шешім қабылдау үшін қажетті ақпаратты алады және қабылданған шешімдерді ұйым қызметкерлеріне жеткізеді. Егер қарым-қатынас нашар болса, шешімдер дұрыс емес болуы мүмкін, адамдар басшылықтың не істегісі келетінін дұрыс түсінбеуі мүмкін немесе, сайып келгенде, тұлғааралық қарым-қатынастар зардап шегуі мүмкін. Коммуникацияның тиімділігі көбінесе қабылданған шешімдердің сапасын және олардың іс жүзінде қалай орындалатынын анықтайды.

Ұйымдағы коммуникация мәселелері, проблемалардың түрлері, пайда болу себептері және осы мәселелерді шешу жолдары қарастырылады.

Коммуникацияны басқару бойынша кеңес беру ерекшеліктері де қарастырылады.

Кеңес беру – бұл кеңес берудің нақты түрімен, шешілетін мәселенің сипатымен, ұйымдағы қалыптасқан жағдаймен, консультанттың қатысу дәрежесімен және оның кезеңдері мен технологияларымен анықталатын процесс.

Кеңес беру процесіндегі қадамдар:

1) Дайындық;

2) диагностика;

3) Жоспарлау;

4) Ендіру;

5) Қорытындылау.

Ұйымды зерделеуді және коммерциялық ұйымдағы коммуникацияларды басқару бойынша кеңес беру жобасын іске асыруды сыртқы консультант жүзеге асырады, өйткені ол осы коммерциялық ұйымның штат бірлігі болып табылмайды және оның құрылымына кірмейді. Сондай-ақ сыртқы консультант әлі де кеңес алатын ұйым туралы жеткілікті ақпаратқа ие емес және шешілетін мәселенің егжей-тегжейлерімен танысуға ішкі кеңесшіге қарағанда көбірек уақыт бөледі.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі

1 Борисова Е. А., Эффективные коммуникации в бизнесе / СПб.: Питер, 2015. - 208 с.

2 Горфинкель В. Я., Торопцов В. С., Швандар В. А. Коммуникации и корпоративное управление / М.: Издательство Юнити-Дана, 2015. - 128 с.

3 Дик У. Эффективная коммуникация. Приемы и навыки /М.: Издательство Гуманитарный центр, 2017. - 188 с.

4 Иванченко И. Профессиональные коммуникации /Кадры. Москва, 2017. № 12. - С. 27-38.

5 Жуков А. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности / Новый менеджмент. - Москва, 2016. № 8. - С. 33-39.

6 Turekulova D., Mukhambetova L. Personnel Management (TR) /The Book.- To The ASERS Publishing http://www.aserspublishing.eu apg@aserspublishing.eu .-2018.- 240 P.

7 Ильченко А. Деловые коммуникации: как наладить эффективное общение / Генеральный директор. - Омск, 2017. № 12. - С. 48-63.

Муканова М.
«МЖБ» мамандығының 3 курс студенті
Ғылыми жетекші: магистр, аға оқытушы **Амирова Г.К.**
«Esil University» Мекемесі, Астана қ.

ЖАСТАРДЫҢ ЖҰМЫСПЕН ҚАМТЫЛУЫН МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУ

Аңдатпа

Мақалада Қазақстан Республикасындағы жастардың жағдайы қарастырылады. Қазақстан Республикасының жастарының негізгі мәселелері және оны шешу жолдары мен сол жастардың Қазақстан болашағына қосар үлесі жайлы қарастырылады.

Қазақстан экономикасының қазіргі, яғни өмір сүру сапасының төмендеуі, жастар денсаулығының сыр беруі, жастар арасындағы қылмыстық мәселелердің көбеюі, жастардың жеке тұлға ретінде қалыптасуы мен дамуына кедергілердің болуы, туу көрсеткішінің азаюы жағдайында өмірге енді қадам басқан жас буынға қатысты мемлекеттік саясаттың жүзеге асырылуының белсенділігі талап етіліп отыр. Жастар арасындағы жұмыссыздық заманауи қоғам үшін кез келген адамға әр жақты әсер ететін әлеуметтік-экономикалық мәселелердің бірі болып табылады. Жастар жұмыссыздығы кез келген мемлекеттің өзекті мәселелерінің бірі.

Бүгінгі танда жастарда бұған дейінгі тәжірибені толық меңгеру үшін уақыт бар, өткеннің сабақтарын үйрену осы заманды дұрыс түсіну деген сөз. Қазақстанда жоғары білімді адамдар көп болғанымен, әлі күнге дейін техникалық, медициналық салаларды айтпағанның өзінде, барлық салаларда кәсіби, білікті мамандар тапшылығы айқын білінеді. Демек, мақсатсыз бағдарланған түрде сапалы білім алу бүгінгі жастар алдындағы негізгі міндеттердің біріне айналып отыр. Іскерлік, креативтілік - (ағылшын тіл. ауд. *creative* - шығармашыл) мақсатты түрде қалыптасқан және дәстүрлі нормалардан тыс жаңа идеяларды жаратуға жаны жақын индивидтің шығармашылық қабілеті. Бүгінгі қоғамның негізгі талаптарының бірі - әлеуметтік жүйені құрайтын адамдық әлеуетті қалыптастыру. Адамдық әлеует дегеніміз- тек қана халықтың демографиялық әлеуметтік жағдайы ғана емес, сапалы элеуметтік капиталдың құрамдас бөлігі. Алқоғамның негізгі қозғаушы күші ретінде жастардың әлеуетін арттыру және оны қоғамның даму бағытында қолдану мемлекеттің негізгі міндеті. Ал адамдық әлеуеті дұрыс әлеуметтену үдерісінен өткен индивидтерде көрініс табады.

Әлеуметтік-экономикалық тұрғыдан, мемлекет жастар мен жас отбасылардың экономикалық ахуалын жақсарту мен табыс деңгейін көтеру, ұзақ мерзімді несие берудің кезеңдік жүйесін енгізу, басқа да экономикалық көмек түрлері арқылы білім алу мүмкіндігін кеңейту, іскерлік белсенділігін арттыру, тұрғын жайы мен үй шаруашылығын толыққанды жабдықтау үшін құқықтық, ұйымдастырушылық жағдай жасаудың барлық шараларын қолдануда. Мысалы, студенттерге жол ақысының жеңілдігінің қолданылуы, еліміздегі жас азаматтар мен жас отбасыларды жеңілдікті ипотекалық несиелеу, жас мамандарды еңбек нарығында қамтамасыз ету жолындағы мемлекеттік ықпалдасу тетіктері, ауыл жастарына берілетін көпсалалы квота, ауылға барған жастарға көтерме көмектер, жетім балаларға және мүгедек жандарға көсетілетін көмек түрлерін атап өтуге болады.

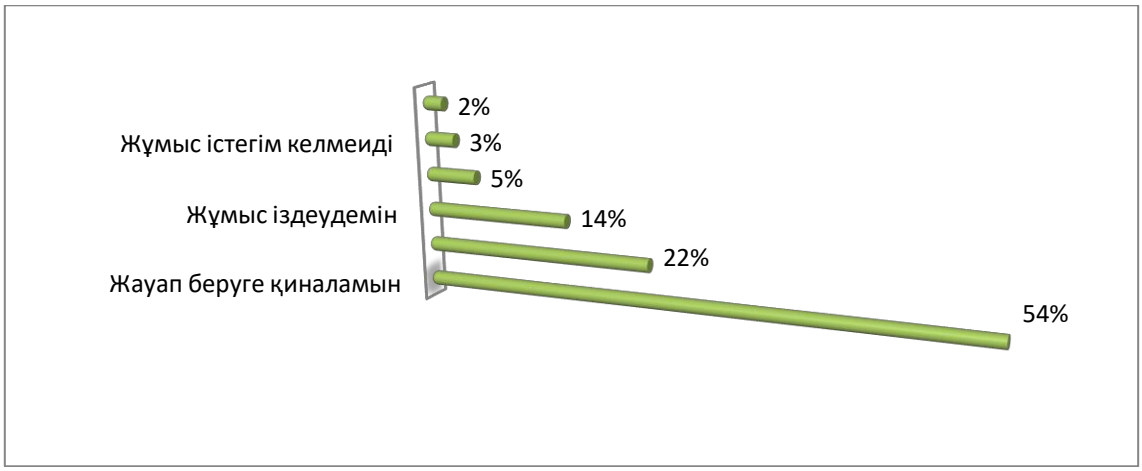
Мемлекеттің болашағы, ондағы жастардың болашағының бір-бірімен тығыз байланыста. Болашақ та олардың қандай байланыста болатынына байланысты. Жастарға байланысты ұйымдастырылған саясат, оның өмірлік шешімдерін қолдау жөніндегі батыл іс-қимылдар арқылы ғана өсіп келе жатқан ұрпақтың сеніміне ие болуға болады.

Мемлекеттік жастар саясатының 2020 жылға арналған тұжырымдамасының мақсаты сонда жатыр.

Қазақстан Республикасындағы мемлекеттік жастар саясаты туралы тұжырымдамасына сәйкес жастар дегеніміз - Қазақстан Республикасының он төрт жастан отыз бес жасқа дейінгі азаматтары. Халықтың үштен бірін құрайтын жастар қоғамның жарқын болашағын қалыптастыратын капиталы, бүгінгі стартегиялықмақсаттарды ертеңгі жүзеге асырушы. Сондықтан да жастардың білімді, дәстүрмен қатар заманның озық құндылықтарын меңгерген, бәсекеге қабілетті болғаны дұрыс [1].

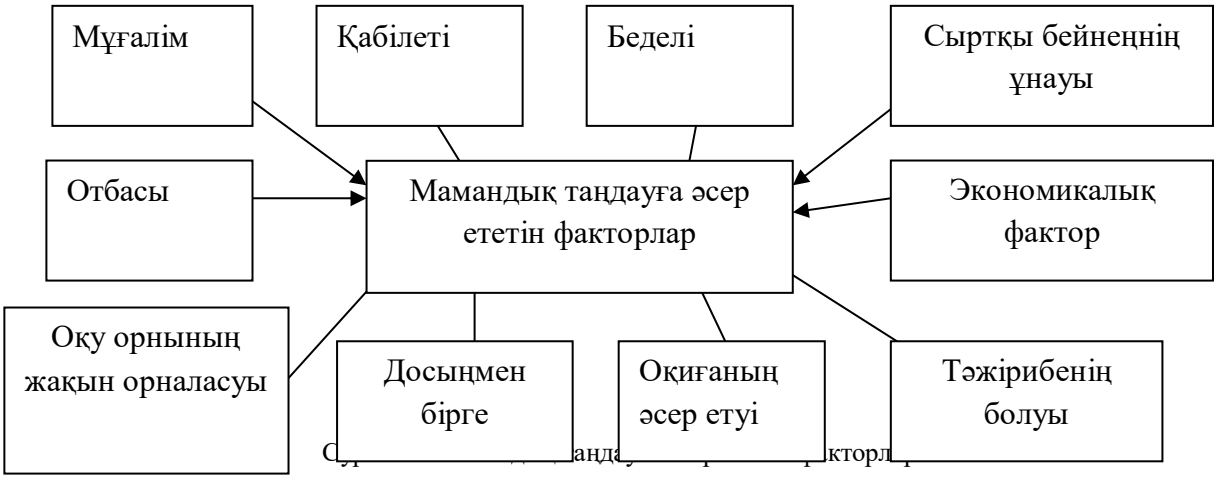
Жұмыспен қамту бағдарламасы аясында жаңа бітіріп шыққан жас маманды еңбекпен қаму кезінде туындаған басты мәселелердің бірі шешілгенін айтқан жөн. Оқу орнын тәмамдағаннан кейін жастар еңбек өтілінің болмауына байланысты еңбекпен қамту проблемасымен бетпе бет келетін.

Жүргізілген сауалнама бойынша ауыл жастарының жұмыс істемеуінің себептері мынадай:



Сурет 2 – Ауыл жастарының жұмыс істемеу себептері

Президентіміз Тоқаев Қ.К.бүкіл қазақстандық ЖОО алдында әр азаматтың алған білімі мен біліктілігі кез келген елінде сұранысқа ие маман болатындай білім деңгейіне жетуді мақсат етті. Мамандық таңдау кез келген адамның өміріндегі жауапты сәт. Бұл сәт әсіресе мектеп бітіретін буын үшін ерекше, себебі мамандық таңдай отырып,олар өз болашағына жол салады. Әр мамандық өзінше ерекше, алайда оны таңдай білу маңызды. Мамандық таңдауға бірнеше фактор әсер етеді. [2]



Суреттегі ... таңда... ...ктор...

Жастардың жұмысқа тұру мәселесіне көп көңіл бөлінуде, себебі жастардың жұмыспен қамтылуы дамыған, әлеуметтік, тәуелсіз елдердің басты көрсеткіші. Жұмыссыздыққа әкеліп соғатын ең басты проблема ол азаматтардың оқу бітіргесін мамандықты дұрыс таңдамау. Қазақстан экономикасының бәсекеге қабілеттілігін арттырудағы негізгі факторлардың бірі білім екендігі күмән келтірмейді.

Енді кез келген жас маман Халықты жұмыспен қамту орталығына жүгіне алады, ол өз мамандығы бойынша жастар практикасынан өткісі келетін ұйымды таңдайды. Бұл жерде ол тәжірибелі тәлімгердің жетекшілігімен қажетті еңбек тәжірибесін 12 ай бойы жинай алады. Жалақы мөлшері әр жылда әртүрлі. 2021 жылдағы есептемеге сүйенсек, 94 мың теңге болмақ. Қолға алатыны – 80 мың теңге. Бұл – мемлекет тарапынан берілетін жалақы. Зейнетақысы мен сақтандыруы жүреді. Егер жұмыс беруші бөлек еңбекақы төлеймін десе, оған да жол ашық. [3]

Жастар практикасының мақсаты – университет пен колледж бітірген жастарды мамандығы бойынша жұмысқа орналасуға көмектесу, жұмыс істеуге бейімдеу. Бастапқы жұмыс тәжірибесін жинауға мүмкіндік беру. Бірақ жұмысы ауыр кәсіпорындар мен зиянды, қауіпті жұмыстарға жіберілмейді. Жастар практикасына қатысқысы келген азамат Жұмыспен қамту орталығына барып тіркеліп, өтініш береді. Орталық мамандары қатысудың шарттарын, қандай жұмыс орындары барын, бағдарлама ережелерін түсіндіреді. Жас маманның әрі қарай жұмысқа орналасуы өзіне байланысты. Өзін жақсы жағынан көрсете білген жағдайда жұмыс беруші оған өз ұжымында тұрақты жұмыс орнына қалуды ұсына алады.

Жалпы жоспар бойынша бірнеше жалпы қазақстандық жүйелі сипаттағы мәселелерді атап көрсетуге болады.

1. Нақты жоспарларды практикалық іске асыру бөлігінде заңның орындалуы жыл сайын ішкі саясат мәселелері мен әлемдік тенденцияларға байланысты өзгерістермен толықтырылып отыруы тиіс.
2. Жүзеге асырылатын жоспарларды аймақтық ерекшеліктерді ескермей унификациялау жастардың әлеуметтік топтармен жүргізілетін нақты жұмыстардыформализмге әкеліп соқтырады және осындай формалды берілетін есептерді көбейтеді.
3. Интернеттің кең көлемде, әсіресе жастар арасында таралуын және әсер етуін ескере отырып, жастармен идеологиялық жұмыстың маңызды сигменті электронды БАҚ, әлеуметтік желілердегі (facebook.Vkontakte.Instagram.Twitter) жұмыстар қарауы тиіс.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Қазақстан Республикасының Мемлекеттік жастар саясатының тұжырымдамасы туралы. Қазақстан Республикасы Президентінің Өкімі. 1999 жылғы 28 тамыз N 73

2**.** Мемлекеттік жастар саясаты туралы.Қазақстан Республикасының Заңы 2015 жылғы 9 ақпандағы № 285-V ҚРЗ.

3.tolqyn.kz.ақпараттық агенттігі. https://tolqyn.kz/kogam/21830-zhastar-praktikasy-sharty-tnm-zhne-halaysy.html

Череева Б.Т*., постдокторант,*
Esil University, Астана, Казахстан
Научный консультант – ***Смагулова Ш.А.,*** *д.э.н., профессор,*
Университет международного бизнеса им. К. Сагадиева,
Алматы, Казахстан

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ИМУЩЕСТВА

Аннотация

В статье раскрыто понятие «эффективности использования имущества», рассмотрены используемые методы оценки государственного имущества, их недостатки, предложены дополнительные методы оценки, которые могут дать более точную оценку об их эффективном использовании.

Эффективное использование имущества - это использование имущества по назначению и в соответствии с предметом, целями и видами деятельности государственного учреждения, государственного предприятия, определенными его уставом, отсутствие фактов использования имущества третьими лицами без правовых оснований, отсутствие фактов неиспользования имущества, положительная динамика доходов, полученных от использования имущества.

Оценка эффективности использования имущества осуществляется в целях повышения эффективности управления и распоряжения государственным имуществом, увеличения доходов от его использования и оптимизации механизмов управления таким недвижимым имуществом [2]. Данный подход нуждается в поправке.

Традиционно под эффективностью понимается сравнение доходов и затрат, а показатели эффективности являются относительными. Использование имущества по назначению и в соответствии с предметом, целями и видами деятельности должно быть само собой разумеющимся, а за нецелевое использование следует наказывать. Положительная динамика доходов, полученных от использования имущества, является показателем эффекта, но не эффективности. Для расчёта эффективности необходимо разделить этот показатель и отдельно рассчитывать бюджетную и социальную эффективность. Если за критерий оценки эффективности использования имущества брать увеличение доходов от его использования, как предлагается в методике оценки эффективности использования имущества, то оценка будет некорректной. Если доходы от использования имущества в одном случае составят 10 млн тенге, а в другом – 5 млн тенге, то это не означает, что второй менее эффективен. Здесь можно привести сравнение с прибылью и рентабельностью. Если прибыль одного предприятия составит 10 млн тенге, а другого – 5 млн тенге, вряд ли экономисты оценят первое предприятие как более эффективно работающее. Полученную прибыль нужно сравнить с вложенными для её получения средствами, то есть с затратами, а именно рассчитать показатели рентабельности. Для расчёта бюджетной эффективности так же необходимо сравнивать затраты на проведение мероприятий и поступление доходов в бюджет. Оценку, нужно осуществлять комплексно в целом по всем государственным образованиям и республиканскому имуществу и сравнивать с доходами консолидированного бюджета страны. В настоящее время такую оценку провести невозможно, так как отсутствуют точные цифры, как доходов, так и расходов.

В Методике оценки эффективности использования имущества рассмотрен так называемых доходный метод оценки имущества, где представлены не только доходы от использования имущества, но и расходы на его содержание и уплату налогов. Но при этом в перечне расходов учтены не все расходы и итоговыми показателями эффективности являются опять-таки абсолютные показатели доходов и расходов. Плюсом методики является расчёт показателя износа основных средств и показателя величины доходов, направленных на восстановление основных средств за счёт средств, полученных от оказания платных услуг. Целесообразно в анализ показателей эффективности использования имущества следует включить и показатели структуры использования площадей, с выделением причин неиспользования в связи с высокой степенью износа. Использование этого метода не означает, что показатель дохода, полученного от использования имущества вообще не нужно применять.

Следует согласиться с мнением М.Е. Чичелёва, который считает, что показатели эффекта и эффективности имеют свою область применения. По его мнению, показатели эффекта нужны на стадии исполнения бюджета, когда вопрос о финансировании (об осуществлении расходов) уже решён, а показатели эффективности должны содержаться в материалах, представляемых одновременно с проектом бюджета, проекта или программы [1].

Поскольку в настоящее время невозможно сравнить доходы и расходы из-за отсутствия корректных данных, то на начальном этапе предлагается рассчитывать бюджетную эффективность путем расчёта динамики доли доходов от использования объектов недвижимости в общем объёме собственных доходов бюджетов (без учёта межбюджетных трансфертов). Кроме того, для сравнения разных по смыслу и целям показателей предлагаю применить целеориентированный метод расчёта, аналогичный методу, применяемому в программноцелевом подходе. При оценке эффективности необходимо задать целевые значения показателей и сравнивать их с фактическими показателями. Этот метод позволит оценить не только эффективность использования отдельных объектов, но и в целом имущественного комплекса, с учётом как объектов недвижимости, так и земли, а также финансовых вложений, например, акций в собственности органов власти. За норму можно принять единицу, то есть стопроцентное выполнение целевых показателей, а за рост показателя больше единицы предусмотреть финансовое стимулирование. Интегральный показатель можно рассчитать по формуле средней геометрической. На практике также рассчитываются следующие индексы результативности и эффективности использования коммунальной собственности: индекс годности имущества, индекс инвестирования, индекс прироста стоимости имущества, индекс воспроизводства основных фондов, индекс использования имущества для основных видов деятельности, индекс исполнения бюджетных обязательств по расходам на содержание имущества, индекс бюджетной эффективности деятельности.

В перечень анализируемых показателей деятельности унитарных предприятий, на мой взгляд, обязательно нужно включить показатель рентабельности активов и сравнивать его со среднеотраслевым показателем. Эти процедуры необходимо провести с наименьшими затратами для бюджета.

Интересной для обсуждения с точки зрения использования в практических целях по управлению имуществом, является предлагаемая Д.В. Маргасовым классификация государственного имущества, в которой выделяется «имущество, недопустимое для нахождения в государственной и муниципальной

собственности» [2]. Эту группу имущества автор определяет как «неэффективное имущество» и предлагает способы его выявления и перевода из государственной собственности в частную в силу того, что расходы на содержание и использование такого имущества имеют низкую бюджетную эффективность. По мнению Д.В. Маргасова, в современных российских условиях такие объекты государственной собственности стали источниками нерационального и необоснованного поглощения выделяемых финансовых средств и могут являться источниками финансовых нарушений со стороны органов государственной власти, а выявление вышеуказанных видов имущества позволит не только снизить неэффективные бюджетные потоки, направляемые на содержание данной части государственного капитала, но и привлечет дополнительные входящие финансовые потоки в бюджетную систему по результатам высвобождения данного имущества на рыночной основе. После выявления такого имущества целесообразно найти арендаторов, готовых его использовать. Возможно применение схемы аренды с дисконтом, используемой за рубежом, схожей по сути с финансовым лизингом (аренда с правом выкупа). В проведении различных мероприятий по управлению имуществом с целью повышения эффективности его использования и внедрении методик оценки эффективности не следует забывать об управленческих расходах. Обязательно нужно учитывать затраты на сбор данных, на осуществление расчётов, приобретение и обслуживание программных продуктов для проведения оценки эффективности использования имущества.

На наш взгляд, в управлении имуществом можно применить известный анализ по методам ABC и XYZ анализа. Смысл в том, чтобы больше времени уделять анализу, контролю, оценке того имущества, которое приносит больший результат (ABC анализ) или является менее рискованным с точки зрения коррумпированных явлений или значительного разброса по затратам и доходам (XYZ анализ, где рассчитывается коэффициент вариации). После проведения анализа по двум методам их результаты совмещаются и строится матрица, позволяющая выбрать наиболее эффективные объекты. Основной целью такого анализа является снижение затрат на управление имуществом. Эти мероприятия позволят снизить расходы бюджетов на содержание земель и объектов недвижимости, а также увеличить бюджетные доходы от использования земель и объектов и, следовательно, повысить бюджетную эффективность их использования.

Статья подготовлена в рамках реализации грантового финансирования научных проектов на тему: «Совершенствование эффективности управления объектов государственной собственности в посткризисных условиях» (ИРН AP14972672).

Литература:

1. Чичелёв М.Е. Эффект и эффективность в бюджетном процессе // Финансы. 2007. № 1. С. 6.
2. Маргасов Д.В. Контроль эффективности управления государственным имуществом // Российское предпринимательство. 2011. № 5-1. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/kontrol-effektivnosti-upravleniya-gosudarstvennymimuschestvom.

Арсентьева В.С.
студент 3 курса специальности «Менеджмент организации»
Научный руководитель: **Либерман Т.И.**, канд. экон. наук
Учреждение: ФГБОУ ВПО ЛФ РАНХиГС

ЗНАЧЕНИЕ СТРАТЕГИИ В УПРАВЛЕНИИ ИЗМЕНЕНИЯМИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Аннотация. В данной статье рассматриваются роль и значение стратегии в управлении изменениями информационных технологий. Предлагая широкие возможности для бизнеса, IT в то же время создает высококонкурентную, динамичную и меняющуюся сферу взаимодействия. Продуманное управление изменениями в IT становится критически важным для выживания организаций в сложной бизнес-среде. Стратегия становится важным элементом в жизни компании.

Огромные успехи и новаторские достижения в технологической области, распространение технологий во все сферы жизни человека — наиболее яркие черты мировой экономики. Информационные технологии становятся основополагающим элементом и движущим фактором развития современного

постиндустриального общества. Предлагая широкие возможности для бизнеса, IT в то же время создает высококонкурентную, динамичную и меняющуюся сферу взаимодействия. Продуманное управление изменениями в IT становится критически важным для выживания организаций в сложной бизнес-среде.

Управление изменениями - это процесс постоянной корректировки деятельности организации в соответствии с условиями текущей среды, совершенствования организационной структуры и поиска новых возможностей[1]. Управление изменениями предназначено для перенаправления использования материальных ресурсов, человеческих ресурсов, бюджета и общего режима работы в соответствии с лучшими существующими практиками. Из-за постоянно меняющейся бизнес-среды изменение стратегий компаний неизбежно. Однако это не является гарантией того, что изменение приведет к улучшению способа работы организации в лучшую сторону, а вместо этого может замедлить ее достижения. Вот почему необходимо управление изменениями; это обеспечит своевременное устранение возможных препятствий.

Существует ряд моделей изменений, и большинство из них предполагают, что процесс управления изменениями включает такие этапы, как оценка текущей ситуации, разработка возможных ответов организации на изменения на основе ее SWOT-характеристик, внедрение новых шагов. С этой точки зрения информационные технологии сами по себе могут рассматриваться как движущие факторы перемен. Потребность в IT в современной экономике вызвана процессами глобализации, изменениями, касающимися свободной конкуренции, постоянная трансформация предприятия и повышение ценности знаний. IT меняет бизнес-ожидания с точки зрения скорости выполнения, временных ограничений, сокращения или даже устранения барьеров на расстоянии и восприятия предоставляемых услуг.

Необходимость и готовность к быстрому реагированию на возникающие изменения в информационных технологиях должны быть выражены в стратегии компании. Целью стратегии изменений является гарантия эффективного ответа организации на существующую потребность или проблему по адаптации к изменениям внешнего окружения и внутренней среды[2]. Быстрое изменение характера и возможностей продуктов и услуг информационных технологий подрывает нашу способность успешно управлять информационными технологиями. Разработка продуманной стратегии внедрения, обслуживания и управления изменениями в IT становится одной из важнейших частей общей стратегии компаний. Если компания хочет обладать IT конкурентным преимуществом, то должна иметь четкое представление об информационных потребностях всех элементов, участвующих в бизнес-процессах предприятия. Компания должна четко понимать влияние IT на перспективы своего развития.

При разработке IT-стратегии компания должна проанализировать текущее состояние своей информационной инфраструктуры, оценить имеющиеся и необходимые ресурсы, определить слабые места и установить желаемые стандарты IT-услуг. Практические шаги реализации IT-стратегии могут включать планирование IT-бюджета, определение желаемых поставщиков, создание технологического портфеля с указанием ИТ-продуктов и услуг, которые требуются компании сейчас и могут понадобиться в будущем. Среди ключевых IT-проблем, которые могут потребовать внесения изменений, — сопротивление использованию новых технологий, проблемы интеграции, требования дополнительного обучения сотрудников использованию нового программного обеспечения.

Разрабатывая будущее или обновляя текущую IT-стратегию, компании должны учитывать глобальные изменения на рынке технологий. Ключевые тренды в цифровой среде на 2022 год: глобализация, бережливое потребление, растущая скорость изменений, цифровизация коммуникаций, социальная трансформация. Главный IT-тренд гипераватоматизация, представляющая собой сочетание роботизированной автоматизации процессов, технологии машинного обучения и искусственного интеллекта, направлена на совершенствование и улучшение деловых и технологических процессов, которые ранее требовали участия человека, принимающего решения. Быстрая и недорогая роботизация рутиных операций силами бизнес-пользователей – вот основная причина интереса к гипераватоматизации.

Еще одно актуальное направление в развитии бизнеса – ESG-трансформация. В первую очередь забота о природе, сотрудниках и прозрачности управления. ESG – экологическое, социальное и корпоративное управление относится к трем центральным факторам в оценке устойчивости и социального воздействия инвестиций в компанию или бизнес. Эти критерии помогают лучше определить будущие финансовые показатели компаний. Развитию ESG-политики уже способствуют внедряемые AI-решения. Среди наиболее популярных AI-решений, на первое место постепенно выходят механизмы машинного обучения и нейросети.

Подводя итоги вышесказанному, управление изменениями имеет важное значение в проектах информационных систем. Технологии никогда не стоят на месте и важно успевать за новыми тенденциями

---

[1] Адизес, И.К. Управляя изменениями / Пер. с англ. / И.К. Адизес. — СПб.: Питер, 2008. — 11с.

[2] Богатко, А.Н. Система управления развитием предприятия (СУРП) / А.Н. Богатко. — М.: Финансы и статистика, 2011. — 122 с.

и трендами, чтобы конкуренты и сам рынок не оставил компанию позади. Важно не бояться изменений и готовить к ним всю команду в целом. Потребность в изменениях обычно возникает из-за динамичной деловой среды и необходимости использования новейших технологий и инноваций. Очевидно, что управление изменениями в IT становится одним из ключевых моментов при разработке эффективной IT-стратегии организации. Изменения не должны восприниматься как нечто неожиданное и угрожающее; каждое изменение может стать источником возможностей.

Библиографический список

1. Адизес, И.К. Управляя изменениями / Пер. с англ. / И.К. Адизес. — СПб.: Питер, 2008. — 280 с.
2. Богатко, А.Н. Система управления развитием предприятия (СУРП) / А.Н. Богатко. — М.: Финансы и статистика, 2011. — 240 с.
3. Данилюк. А. А. Управляя изменениями: учебное пособие. Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета, 2014.— 288 с.
4. Репнев, В.А. Исследование системы управления компанией — управление изменениями / В.А. Репнев. — М.: ДиректМедиа, 2013. — 265 с.
5. Шермет М.А. Управление изменениями: учеб. пособие. М.: ИД «Дело» РАНХиГС, 2012.— 128 с.

Поцелова М.Ю.
студентка 3 курса специальности «Менеджмент организации»
Научный руководитель: **Либерман Т.И.**, канд. экон. наук
Учреждение: ФГБОУ ВО ЛФ «РАНХиГС»

РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ В РОССИИ: ВЫЗОВЫ СОВРЕМЕННОСТИ

Аннотация. Бұл мақалада компанияның стратегиялық жолын анықтау үшін құрылған бизнес-жоспарларды құрастырудың тиімді ақпараттық жүйелері қарастырылады. Жоспарлаудағы бағдарламалық қамтамасыз етудің нәтижелері компанияның нарықтағы жағдайы, сондай-ақ оның болашағы туралы құнды ақпарат беретін жоғары кәсіби бизнес-жоспарлар болып табылады. Жеке бағдарламалық өнімдер, олардың функционалдығы және жұмыс ерекшеліктері қарастырылады.

Сегодня интеграция бизнес-планирования и информационных систем рассматривается как важный фактор успешного ведения бизнеса и получения конкурентных преимуществ в быстро меняющемся мире. Программное обеспечение бизнес-планирования в последние годы развивается в соответствии с растущими потребностями пользователей и предприятий в адаптации к динамичной среде, а также в инновациях и развитии своей деловой деятельности. Оно являются важным инструментом измерения качества процесса стратегического планирования. Большое внимание многочисленным инновационным разработкам в сфере информационных технологий и новым тенденциям в программном обеспечении уделяется и в России. Особую популярность получают программы и системы, которые оптимизируют механизмы, с помощью предприятия осуществляют и контролируют процесс планирования. Какой курс, в современных реалиях, выбирает российский бизнес в плане применения программных продуктов для построения реализуемых и четких бизнес-планов нам и предстоит выяснить.

Роль ценности информации в наше время неоспорима. Она пронизывает все бизнес-функции, обеспечивает основу для принятия управленческих решений и является источником конкурентного преимущества. Ныне информация не является дефицитом, но для чтобы выявить наиболее ценную и полезную, необходимо проводить постоянный, систематический анализ. Поэтому любой бизнес или стартап нуждается в плане, который будет словно маршрутный лист, поступательно вести к успеху. Данный план должен охватывать всю деятельность компании: от подробного описания продуктов/услуг и модели ценообразования до финансовых прогнозов как минимум на три года и многое другое. Раньше бизнес-планы составлялись вручную и представляли собой большие и трудоемкие документы. Они очень затрудняли поиск информации, что часто приводило к ошибкам из-за просчетов, простой пример: команды

не могли выполнить план из-за дефицита времени, что очень сильно сказывалось на производительности и эффективности бизнеса. Также это приводило к застоям в принятии бизнес-решений. Но прогресс не стоит на месте, и для более быстрого анализа, а также упрощения процесса планирования на помощь предпринимателям приходит программное обеспечение [1].

Эффективные информационные системы для составления бизнес-планов подобны библиотеке, которая собирает, классифицирует, архивирует и визуализирует данные, впоследствии применяющиеся для определения стратегического пути компании. Компьютерные программы облегчают ввод финансовой, операционной и стратегической информации, предоставляют лучший анализ проблем и контроль данных. Результатами работы программного обеспечения в планировании выступают высокопрофессиональные бизнес-планы, которые дают ценную информацию не только о стартовом положении компании на рынке, но также и об обстановке дел в отрасли в целом и действующих конкурентах. От степени владения и распоряжением информацией могут зависеть низкая стоимость производства и хорошее обслуживание клиентов, что в условиях рынка положительно сказывается на конкурентоспособности молодой компании. Таким образом, информационные технологии в бизнес-планировании помогают извлекать действенные идеи и приближать бизнес к таким показателям, которые заинтересуют как клиентов, так и инвесторов.

Обобщённо преимущества использования программных продуктов для формирования бизнес-плана предприятия, можно представить следующим образом:

- Пошаговое руководство процессом. Программное обеспечение для бизнес-планов содержит подробное пошаговое руководство, которое скоординирует на принятие рациональных решений для бизнеса. ПО поможет в согласовании структуры бизнеса и прогноза движения денежных средств в соответствии с будущими целями. Это особенно полезно на старте работы компании.

- Формирование выписок и отчетов. Данная функция имеет особую значимость в связи с тем, что многие владельцы малого бизнеса не имеют хорошего финансового образования. Здесь на помощь и приходит этот инструмент — он автоматически создает отчеты, графики и документы на основе введенной информации, что, несомненно, поможет сэкономить значительное количество времени.

- Точная отчетность. Самостоятельное создание бизнес-плана с нуля может привести к допущению ошибок, искажению данных и тому, что информация в планах и реальность могут не совпадать. Хорошее программное обеспечение для составления бизнес-планов гарантирует подотчетность и точность любых отчетов, созданных в рамках этой программы.

- Возможность перенастройки. Обычно программы имеют инструменты, которые позволяют персонализировать бизнес-план. Это также дает возможность рассмотреть несколько сценариев в зависимости от долгосрочных целей компании.

- Легкость в обновлении. Возможность скорректировать или заменить расчеты для получения нужного результата с помощью инструментов в программе. Некоторые функции также держат в курсе текущей ситуации в бизнесе и дают представление о будущих перспективах.

Однако на деле ситуация использования программного обеспечения и прилежащих к нему инструментов бизнес-планирования не одностороння. Каждому владельцу бизнеса важно учитывать, принесёт ли приобретенный программный продукт пользу его делу, или только увеличение накладных расходов [2, с. 124].

К недостаткам программного обеспечения для создания бизнес-планов можно отнести [3]:

- Отсутствие гибкости. Некоторое программное обеспечение для бизнес-планирования допускает только определенные настройки, что может ограничить персонализацию бизнес-плана. Это значит использование только доступных шаблонов, предоставляемых ПО, а также невозможность переписать сценарий или настроить определенные точки в данных (если только вы не перейдете на более дорогой план подписки).

- Упущенная аналитика по отрасли. Поскольку вы не пишете базовый код, который составляет важный инструмент для формирования бизнес-плана, могут появиться расхождения между выбранной отраслью и разработанным программным обеспечением. Это также может привести к упущению важных отраслевых знаний и практического опыта.

- Дорогой ценник. В зависимости от типа, некоторые инструменты бизнес-плана могут быть дорогими. Они могут варьироваться от базовых до премиальных версий; однако трудно понять, поможет ли вам премиальный план или просто создаст дополнительную брешь в бюджете.

Российские стартапы принимают вызовы нового времени и всё чаще обращаются к информационным технологиям для разработки своих бизнес-планов. Если раньше использование компьютерных программ требовалось в основном только крупным предприятиям, то в настоящее время в автоматизации обработки информации нуждается и малый бизнес. Все прекрасно понимают - недостаточное внимание к первым шагам на рынке может привести через некоторый промежуток времени к большим неприятностям: начиная от замедления рабочих процессов до полной остановки деятельности предприятия. На рынках сырья и продукции складываются условия, требующие постоянного наблюдения за состоянием рынка, его изменениями и тенденциями развития, необходимо уметь предвидеть

дальнейшее развитие ситуации и строить свою деятельность в соответствии с меняющимися условиями. В свою очередь, успех прогнозирования и планирования сегодня невозможен без современных информационных технологий.

На сегодняшний день на рынке представлены несколько наиболее популярных специализированных программ, которые предназначены для разработки бизнес-планов и технико-экономических обоснований на высоком экспертном уровне — это Project Expert (Invest-IT), Business Plan PL и Alt-Invest и Данные ПО призваны разрабатывать полнофункциональные бизнес-планы, включающие как расчетную, так и текстовую часть [4].

Project Expert является бесспорным лидером среди всех программных продуктов, используемых в бизнес-планировании в России. Это система поддержки принятия решений для разработки и выбора оптимального плана развития бизнеса, создания инвестиционных проектов и финансовых планов. Project Expert позволяет моделировать деятельность предприятий различного масштаба – от небольшого частного предприятия до крупных холдингов. Бизнес-план, созданный в системе, соответствует международным требованиям: программа основана на методологии UNIDO. В силу вышесказанного данный программный продукт рекомендуется к использованию при подготовке бизнес-планов ориентированных на реализацию проектов в России. Система рекомендуется для использования федеральными и региональными государственными органами в качестве стандартного инструмента для разработки планов развития предприятий.

Business Plan PL - программа позволяет быстро создать и структурировать бизнес-план. Процесс работы программы основан на удобных «всплывающих» панелях меню, а передача данных для дальнейшего редактирования производится в привычные большинству Microsoft Excel и Microsoft Word. Эта программа имеет свою уникальную черту: так как её можно использовать даже для создания документа на других языках, поэтому, если предприниматель планирует сотрудничать с иностранными партнерами, то это ПО считается идеальным выбором для этого.

Alt-Invest представляет собой шаблон для MS Excel. Поскольку MS Excel давно перестал быть просто электронной таблицей и превратился в мощную среду для конструирования расчётов, различия между шаблонами и независимыми программами не всегда велики. Программа основана на стандартных западных методах финансового анализа, поэтому вполне понятна специалистам, а использование MS Excel в качестве базы позволяет самостоятельно расширять и дорабатывать базовые алгоритмы.

Кроме того, вышеуказанные программы позволяют рассчитать показатели эффективности инвестиций, такие как срок окупаемости (в т.ч. дисконтированный), индекс прибыльности, норму рентабельности, величину чистой текущей стоимости, а также провести анализ чувствительности проекта. Преимущество этих программ заключается в возможности выбора подходящей стратегии развития предприятия, определения влияния рассматриваемого проекта на предприятие в целом [5].

В итоге мы приходим к выводу, что современное бизнес-планирование и прогнозирование требует дальнейшего развития на базе цифровых и информационных технологий. Эта необходимость обусловлена ростом объемов информации, сложностью алгоритмов расчета и интерпретации результатов, высокими требованиями к качеству и точности прогнозов. В нашей стране инструменты для машинного конструирования бизнес-планов продолжают набирать свою популярность. Рынок из года в год пополняется новыми программными продуктами, что позволяет судить об имеющемся на них спросе. Закостенелые игроки в сфере информационных технологий для бизнеса выпускают дополнения к своим программам, варьируют пакетами услуг, переносят определенные инструменты в онлайн-формат чтобы всё больше бизнесменов и предпринимателей могли получить доступ к их программному обеспечению. Однако, приобретение дорогого ПО для создания бизнес-планов совсем не гарантирует легкий старт или стремительный взлёт бизнеса. В противном случае можно получить план-мечту, денежных средств на реализацию которого не хватит, и он так и останется пылиться на полке. Для того чтобы избежать этого, необходимо постоянно сопоставлять финансовые возможности стартапа с конкретными потребностями бизнеса и на этом основании определять, на что делать упор в той или иной ситуации. Не стоит забывать, что существуют программы, которые облегчают работу над конкретными элементами бизнес-плана, например, только технико-экономическими расчётами или описательной частью. Благодаря этому каждый предприниматель способен применить информационные технологии в процессе создания бизнес-плана за меньшую сумму. Тем не менее, цифровизация составляют неотъемлемую часть нашей жизни, и для того, чтобы получать конкурентные преимущества и умело маневрировать процессами внутри самой компании на данный момент и в будущем, современному бизнесу необходимо прибегать к использованию информационных технологий в своей деятельности.

Список источников:

1. 10+ Best Business Plan Software and Tools in 2022 – Mageplaza. URL - https://www.mageplaza.com/blog/best-business-plan-software-and-tools.html (Дата обращения: 31.03.2023)

2. Желена, М. Информационные технологии в бизнесе.— СПб: Питер, 2002. — 1120 е.: ил. — (Серия «Бизнес-класс»). – 1017 с.

3. Как выбрать программу для составления бизнес-плана - Альт-Инвест. URL - https://www.alt-invest.ru/lib/kak-vybrat-programmu-dlya-biznes-plana/#4 (Дата обращения 31.03.2023)

4. Осипов, Ю. М., Юдина, Т. Н., Купчишина, Е. В. «Искусственный интеллект», большие данные как институты экономики нового технологического поколения //Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. — 2020. — №. 4. — С. 20–25.

5. Современные методики бизнес-планирования и анализ программ для составления бизнес-планов. URL - https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-metodiki-biznes-planirovaniya-i-analiz-programm-dlya-sostavleniya-biznes-planov/viewer (Дата обращения 31.03.2023)

Ретюнских Д.В.,
Студентка 3 курса специальности «Менеджмент организации»
Научный руководитель: **Либерман Т.И.**, к.э.н., доцент,
ФГБОУ ВО ЛФ РАНХиГС, г.Липецк

СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В ЖИЗНИ ОРГНИЗАЦИИ И ЧЕЛОВЕКА

Аннотация: современный мир очень изменчив, все быстро меняется и в организации, и в жизни людей. В связи с этим были разработаны универсальные системы и инструменты, которые можно успешно использовать в разных сферах. В статье рассмотрим, как одни и те же методы управления можно использовать как в управлении организацией, так и в жизни человека.

Тема менеджмента настолько широка и необъятна, что люди привыкли рассматривать данную сферу с разных сторон и позиций. В учебных заведениях мы видим новые дисциплины: «Управление человеческими ресурсами», «Стратегический менеджмент» и так далее, также все чаще на просторах интернета мы встречаем статьи, книги с говорящими названиями: «Стратегическое планирование, его значение и этапы», «Особенности управления персоналом в Китае», «Современный менеджмент», поэтому можно смело сказать, что эта наука глубоко проникла не только в жизнь специалистов, но и затронула быт обычных людей.

Если со студентами и специалистами все понятно, они знают, что такое менеджмент, так как они находятся и живут в этой сфере: студенты больше изучают теоретическую составляющую менеджмента, а вот специалисты применяют эту теорию на практике, а что же с обычными людьми, которые имеют другую профессию или только собираются сделать этот непростой выбор?

На мой взгляд, знания современного менеджмента полезны не только для глобальных дел: ведения бизнеса, управления компаниями и тому подобное, но также эти принципы, технологи и стратегии способны вывести жизнь обычного человека на новый уровень, дать ему больше возможностей для продвижения и самореализации. Поэтому предлагаю рассмотреть, как современный менеджмент, с его принципами и нововведениями может служить добром каждому представителю человечества.

Допустим, что ваша жизнь-это большая организация, в которой главным управляющим являетесь вы, вы принимаете решения о том, что и как вы будете делать, чтобы достичь своих целей. Руководитель Executive Intelligence Group, всемирно известный бизнес-эксперт- Джастин Менкес говорит: «Разгадывая секрет успеха управленцев, стоит смотреть не на решение, а на способ, который позволил к нему прийти», поэтому давайте рассмотрим, какие способы, относящейся к современному менеджменту, помогут добиться успеха не только специалистам, но и каждому из нас.

Сначала поговорим о стратегическом менеджменте. Всем известно, что стратегия-это общий план достижения одной или нескольких долгосрочных или общих целей в условиях неопределенности, поэтому делаем вывод, что стратегический менеджмент-это особая технология управления, гарантирующая нормальное осуществление организации необходимых процессов в постоянно меняющихся условиях, если говорить простым языком, то стратегический менеджмент подразумевает комплекс долгосрочных мер и подходов по улучшению жизнеспособности компании.

Исследования показывают, что только 5% компания разрабатывают стратегию и строго следуют ей, тем самым обеспечивая себя более высокой прибылью, по сравнению со своими конкурентами, которые не уделяют должного внимания стратегическому менеджменту. Отсутствие стратегии или неверное

следование ей приводит к неэффективному использованию ресурсов и потери времени, что является очень ценным и не возобновляемым ресурсом, обеспечивающий успех на рынке, ведь пока ты будешь исправлять свои ошибки, в это время твой конкурент будет двигаться вперед.

Основными этапами стратегического менеджмента являются:

-анализ внешней и внутренней среды предприятия,

-определение миссии и основных целей предприятия,

-стратегическое планирование,

-стратегический контроль.

Если возвращаться к теме эссе, то данные этапы касаются не только менеджера организации, но и человека, который решил управлять своей жизнью, поэтому именно на этом примере рассмотрим эти этапы. Анализ внутренней среды предполагает изучение того, что представляет из себя человек изнутри, его взгляды, интересы, а внешняя среда касается того, что влияет на человека из вне. Определение миссии и основных целей затрагивает те принципы и ценности, которые выстраивают миссию человека, которую он будет транслировать обществу, те цели, которые он будет достигать, следуя своей миссии. Стратегическое планирование- план действий по достижению целей, а стратегический контроль подразумевает процесс контроля за исполнением этого плана. А для успешного прохождения этих этапов в бизнесе используется SWOT-анализ.

SWOT-анализ- это метод стратегического планирования, который помогает выявить и сравнить силы и возможности со внешними возможностями и угрозами ее окружения. При проведении SWOT-анализа выделяют слабые и сильные стороны компании, возможности и угрозы, с которыми она может встретиться, тоже самое может сделать и человек, который решил менять свою жизнь. Можно выделить свои плюсы и минусы, посмотреть, что вы можете делать, что вызывает у вас сложность и может сбить с толку, так вы сможете понять, куда, в какую сферу вам стоит двигаться, а на основе полученных данных можно начать строить стратегию своего развития.

Таким образом, можно сделать вывод, что стратегическое управление в рамках современного менеджмента, касающегося как компаний, так и жизни человека, структурирует действия, позволяет строить планы на будущее, быть готовым в любым сюрпризам судьбы.

Также сейчас в организациях огромное внимание стали уделять такому понятию, как «человеческий ресурс», которым менеджеры и сами люди стараются управлять. Управление человеческими ресурсами – это проектирование формальных систем организации, которые обеспечивают эффективное использование человеческих знаний, навыков и талантов для достижения организационных целей, поэтому смело можно сказать, что такое управление касается не только людей организации, но также включает в себя самоуправление собственными человеческими ресурсами.

Если рассматривать, как работает управление человеческими ресурсами в рамках организации, то можно говорить о следующих функциях:

- набор и отбор персонала,
- адаптация,
- оценка персонала,
- обучение и развитие персонала,
- планирование карьеры,
- организация системы компенсаций и пособий,
- обеспечение безопасности,
- регулирование трудовых отношений,
- стратегическое планирование,
- анализ, проектирование рабочих процессов.

Если смотреть на эти функции, то можно сделать вывод, что управление человеческими ресурсами очень обширное понятие, которое предполагает большое количество знаний и компетенций для успешного использования имеющихся человеческих ресурсов. Для организации важно, чтобы каждый человек находился на своем месте, т.е. его должность должна соответствовать его навыкам, возможностям, в противном случает этот человек не принесет должной пользы для организации, также организация должна создавать благоприятные условия для своих сотрудников, обучать их и не подвергать опасности, иначе никакой персонал не захочет с вами сотрудничать. По такому же принципу работает управление своими человеческими ресурсами, если мы берем отдельную личность.

Для человека, который старается управлять своей жизнью стоит большое внимание уделить своим человеческим ресурсам. Он должен определить, кто он, что он умеет, какими качествами обладает, что у него лучше всего получается, что приносит удовольствие, в каких условиях ему комфортно существовать, и только тогда, когда он соберет эту информацию, будет обрисована некая картина мира, в которой он хочет жить и развиваться, ведь как показывает практика, то хорошо получается то дело, которое вам нравится.

Смело можно сказать, что если вы уделяете должное внимание человеческим ресурсам, то вас ждет успех, ведь именно люди выполняют главнейшие функции в формировании мира, именно они прокладывают дорогу в будущее, поэтому так важно попытаться раскрыть потенциал каждого и создать благоприятные условия для их дальнейшего развития.

Таким образом, стратегический менеджмент и управление человеческими ресурсами напрямую связаны, ведь если человек начинает внимательнее относиться к своему жизненному пути, своим целям, то он начинает задумываться о своем человеческом капитале, о своих человеческих ресурсах. Можно сделать вывод, что современный менеджмент не является закрытой наукой, в которой разбираются только специалисты, эта сфера посильна любому человеку, который готов учиться и внедрять в свою жизнь новые правила, которые помогут ему добиться целей и стать счастливым.

Список используемой литературы

1. Википедия – URL: https://ru.wikipedia.org/wiki (дата обращения: 25.03.2023)

2. CUBERLENIKA - URL: https://cyberleninka.ru (дата обращения: 25.03.23)

3. Bstudy.net – URL: https://bstudy.net/759661/ekonomika/innovatsionnye_metody_tehnologii_upravlenii_chelovecheskimi_resursami?ysclid=l9o57r87ra458834149 (дата обращения: 25.03.23)

Имашев А.Б., *доктор PhD,*
Esil University, Астана

Статья подготовлена в рамках научного исследования на тему «Региональная модель социально-трудовой мобильности молодежи как стратегический ресурс развития социально-экономической системы» (по гранту Комитета науки Министерства образования и науки Республики Казахстан; ИРН AP13268868).

АНАЛИЗ РЫНКА ТРУДА КАЗАХСТАНА

Аннотация

В статье проведен анализ текущего состояния рынка труда в Казахстане, проанализированы основные индикаторы рынка труда за 2020-2022гг. Автором даны направления мер государственной политики по защите занятости населения.

Рынок труда является значимым элементом национальной экономики, и его проблемы относятся к числу наиболее актуальных. В настоящее время в мире происходят изменения под влиянием глобальных трендов социального, технологического, экономического, экологического и политического характера, в том числе оказывающие влияние на развитие мирового рынка труда. Важность этих изменений заключается не столько в них, а сколько в тех последствиях, которые они влекут для всех участников рынка труда — работодателей, граждан, правительства — с точки зрения создания рабочих мест, обеспеченности и профессиональной структуры рабочей силы [1].

Национальная политика занятости населения и регулирования рынка труда с определенными целями, задачами, принципами направлена на формирование модели занятости рынка труда. Построение казахстанской модели занятости и рынка труда невозможно без социально-экономического сценария, прогноза и учета взаимодействия демографических факторов, традиций, трудового образа жизни, региональных особенностей.

По данным выборочного обследования занятости населения за 2022г. в различных сферах экономики Казахстана были заняты 9 млн человек, из них по найму работали 6,9 млн человек (76,3% от общего числа занятых в экономике), являлись самостоятельно занятыми – 2,1 млн человек (23,7% от общего числа занятых в экономике) [2]. В таблице 1 представлена информация по основным индикаторам рынка труда Казахстана за 2020-2022 гг.

Таблица 1 - Основные индикаторы рынка труда

	Рабочая сила, человек	Занятое население, человек	В том числе		Безработное население, человек	Уровень безработицы, %	Уровень молодежной безработицы, % (в возрасте 15-28 лет)	Лица, не входящие в состав рабочей силы, человек
			наемные работники	самостоятельно занятые работники				
2020 год	9 180845	87 32040	668 6666	204 5374	44 8805	4,9	3,8	4 076 775
2021 год	9 256757	88 07113	671 0206	209 6907	44 9644	4,9	3,8	4 093 294
2022 год	9 429809	89 71539	684 7300	212 4239	45 8270	4,9	3,8	4 301 439

Как видно из таблицы, за 2020-2022гг. рост рабочей силы составил 2,71%, в том числе занятое население увеличилось на 2,74%. В структуре занятого населения доля самозанятых составляет 31,02%.

Наибольшая доля занятых наблюдалась в сфере торговли (16,7%), образования (12,7%), промышленности (12,5%) и сельского хозяйства (12,4%).

Численность не полностью занятых составила 258 тыс. человек. Эта категория работников, которые отработали меньше часов из-за снижения объемов работ, по инициативе работодателя, имеют гибкий график работы и другие причины.

На основной работе в среднем на одного занятого населения фактический отработанные часы в неделю составили 38 часов, на одного наемного работника – 40 часов, на самостоятельно занятого работника – 33 часа.

Численность лиц, которые были без работы, но не искали работу или не были готовы приступить к работе (потенциальная рабочая сила) составила 49,8 тыс. человек.

Доля лиц, не входящих в состав рабочей силы составила 31,3% в численности населения в возрасте 15 лет и старше.

Официально на конец декабря 2022 года в органах занятости МТСЗН РК были зарегистрированы в качестве безработных 132,3 тыс. человек. Доля зарегистрированных безработных составила 1,4% от численности рабочей силы.

По состоянию на 2022 года уровень безработицы был равен 4,9% (рисунок 1), сохраняется стабильная динамика данного показателя. Уровень безработицы среди молодежи в возрасте от 15 до 28 лет составил 3,8%.

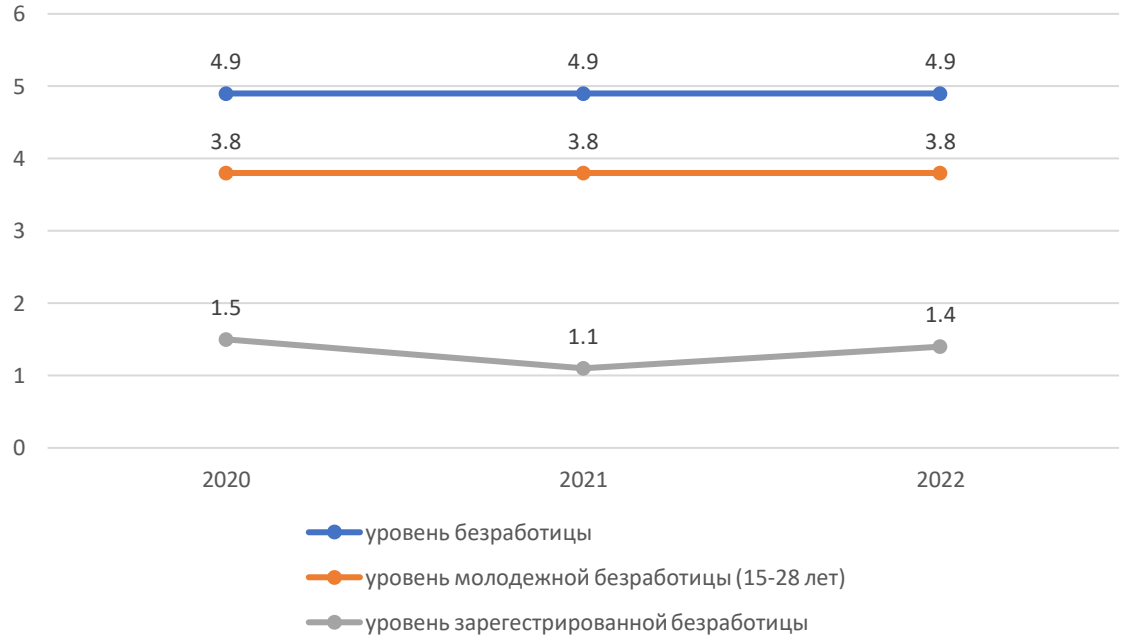


Рисунок 1 – Уровень безработицы, в %

Согласно статистическим данным на рынке труда наблюдается стабильное восстановление. Занятость растет как среди наемных, так и среди самозанятых, численность безработных в абсолютном выражении сокращается. Вместе с тем, меняются характеристики занятости — распространяется дистанционные формы работы, в особенности среди женщин.

Необходимы своевременные, широкомасштабные и согласованные политические усилия, направленные на поддержку занятости и доходов, стимулирование экономики и спроса на рабочую силу. Ответные меры государственной политики по защите занятости в краткосрочной перспективе должны быть решительными, сочетающими денежно-кредитную политику, субсидированный доступ к финансам и целевые меры государственной политики в области занятости [3]. Ключевые направления мер:

1) Социальная защита наиболее уязвимых слоев населения. Необходима разработка специальных целевых мер для наиболее уязвимых групп работников, включая самостоятельно занятых, работающих в условиях сокращенного рабочего времени или временно работающие, так как в своей массе они не имеют права на пособия по безработице или по временной нетрудоспособности и сложнее других поддаются охвату социальным обеспечением. Введение, наряду с существующей социальной выплатой на случай потери работы, пособий по безработице для тех слоев населения, которые остались непокрытыми социальным страхованием.

2) Наладить взаимодействие между учебными заведениями и центрами занятости с целью повышения качества человеческих ресурсов и передачи опыта.

3) Подготовить кадры в технических вузах с новыми профессиональными компетенциями в сферах цифровой техники, искусственного интеллекта, биоинженерии, новых материалов и энергетики.

4) Глубокие институциональные и политические реформы являются еще одним условием, необходимым для ускорения экономического подъема в связи с возросшим спросом и обеспечением необходимой жизнестойкости за счет эффективной системы всеобщей социальной защиты. Это также будет способствовать восстановлению доверия к государственным институтам и органам власти. Необходимо обеспечить полную цифровизацию государственных услуг, предоставление качественных и актуальных данных о рынке труда населению. Необходима модернизация инфраструктуры рынка труда.

Таким образом, необходимо продолжить работу по дальнейшей модернизации, а возможно, и трансформации центров занятости.

Список литературы

1. С. Е. Кайдарова, А. А. Адиева, М. А. Амирова. Состояние рынка труда в Казахстане: проблемы и тенденции. Вестник Инновационного Евразийского университета. 2022. № 4 ISSN 2709–3077

2. https://new.stat.gov.kz/ru/industries/business-statistics/stat-inno-/publications/6132/

3. Бекбергенова, Ж. Т. Современное состояние рынка труда в Казахстане: проблемы и тенденции / Ж. Т. Бекбергенова. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2023. — № 16 (463). — С. 106-108. — URL: https://moluch.ru/archive/463/101803/

Ануарбеков Д.А.
магистрант 2 курса ОП «Менеджмента»
Научный руководитель: ***Бейсенгалиев Б.Т****., д.э.н., профессор,*
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

КОРПОРАТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ФАКТОРПРОГРЕССИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. В статье обосновано понятие корпоративной стратегии организации в зависимости от этапов разработки и реализации стратегии, этапа планирования, содержания факторов сравнения, целей организационного развития, типов систем управления.

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 [1].

1. Определение, сущность и роль стратегии развития для компаний корпоративного типа

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 компаниям и 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 [3].

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.

В научной литературе описаны множества стратегий, но для достижения успеха всестратегии должны быть согласованы и тесно взаимодействовать друг с другом. Каждый уровень образует стратегическую среду для следующего уровня, т.е. на стратегический план нижнего уровня накладываются ограничения стратегий более высоких уровней иерархии [4].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 ис- пользуют, это Газпром, Роснефть, Мосэнергосбыт и т.д.

Основные задачи корпоративной стратегии развития приведены на рисунке 1.

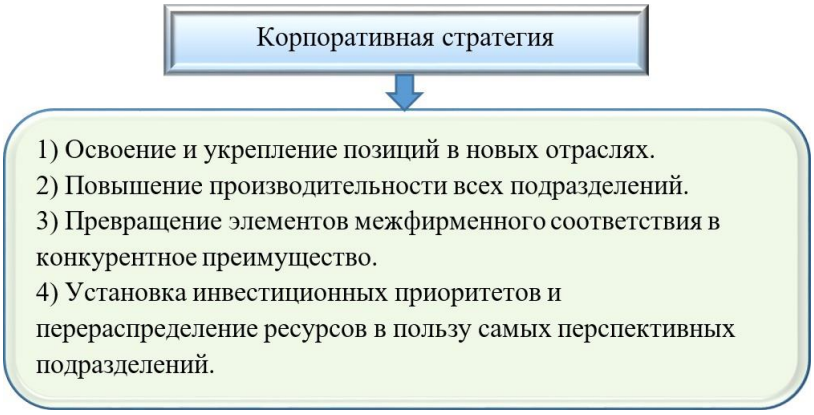


Рисунок 1 – Задачи корпоративной стратегии развития

Примеров данного типа развития достаточно много, как правило, это крупные компании, но данная тенденция начинает распространяться и на компании среднего бизнеса, потому как она зарекомендовала себя с лучшей стороны.

Разработка стратегии развития проводится на примере торговой организации. Для субъектов торговли, стратегия диверсификации (развит ия), в основном, предполагает разработку новых видов товара для представления его на рынке, одновременно с освоением новыхрынков.

В реальной жизни торговая организация использует несколько подобных стратегий. То есть, теория диверсификации сводится к двум основным моделям, которые классифицируются по взаимодействию рынка и продаваемого продукта. А также выбираются подходы, определяющие соотношение риска в среде хозяйствования с неопределенностью и результативности будущей стратегии. Основное направление диверсификации в торговых организациях: расширение ассортиментной структуры поставок, что находит самое практическое применение в подходах стратегии развития [1].

Но, использование стратегий диверсификации подходит не абсолютно всем группам продукции или товара. Здесь важным определяющим подходом является фактор ассортиментной политики, потому что диверсификация учитывает увеличение объемов реализациииза счет включения новых номенклатурных позиций. Эта особенность, в целом, определяет применение на практике не одного-двух, а целой системы подходов в разработке стратегии развития торговой организации.

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

Шехматова К.А.
студент 3 курса специальности «Менеджмент организации»
Научный руководитель: **Либерман Т. И.**, к-т экон.наук, доцент
Учреждение «ФГБОУ ВО ЛФ РАНХиГС»

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация: В данной статье рассматриваются роль и значение стратегического менеджмента. В условиях рыночной экономики руководители организации должны понимать роль и значение стратегического планирования в организациях. Стратегическое планирование в организациях является значимым базовым элементом. Организации необходима стратегия для функционирования в полной мере и достижения своей цели.

В организации функционирует большое количество управленческих процессов. Главное для менеджера - понимать причину того или иного процесса. В современном мире одни технологии сменяются другими, более совершенными за короткий промежуток времени. Управлять большой компанией становится сложнее с каждым днем. Выстоять «на плаву» невозможно без стратегий, разработанных в соответствии с ресурсами компании, возможными рисками и учета человеческих ресурсов.

Стратегии преследуют нас везде в жизни. Мы составляем свой стратегический план для понимания к чему мы идем, с помощью чего, для чего мы идем туда. Человек имеет несколько планов. Как говорится, если план «А» не сработал, то есть еще 32 буквы в алфавите. То же самое происходит и в организации.

Бизнесу необходимо подстраиваться под реалии современного мира: постоянно меняющиеся тенденции, нестабильная политическая обстановка, культурные факторы, природные факторы, демографические факторы, появление новых конкурентоспособных предприятий, научно-технологический прогресс и т. д. Организация в своей деятельности учитывает все вышеперечисленные аспекты и только тогда приступает к формированию стратегического плана.

Предприятие проходит через многие трудности на своём пути, и чтобы выстоять, ему необходимо планировать свою деятельность, просчитывать несколько шагов вперёд, повышать свою конкурентоспособность, быть готовым к быстроизменяющимся процессам. Любая организация, работающая в условиях рыночной экономики, стремится к максимизации прибыли. Для этого у компании должна быть долгосрочная стратегия, но не стоит забывать про разработку краткосрочных стратегий.

Рассмотрим, что же такое «стратегическое планирование». Стратегическое планирование — комплекс действий и решений, которые предпринимает руководитель, ведущие к разработке специфических стратегий, которые становятся основой для организации в достижении своих целей.

Быстроменяющийся мир не оставляет шансов плыть по течению. Безнес-акулы способны вытеснить неконкурентоспособных компаний, оставить их ни с чем, отобрать у них долю рынка. Особенностью стратегического планирования является учет непрерывных изменений. В успешных организациях топ-менеджеры тратят значительную часть рабочего времени на формулирование стратегий, на подробный план их реализации. Топ-менеджеры следят за реализацией стратегического плана. Как правило, у компании несколько стратегий, разработанных в соответствии с различными вариантами развития событий, большие холдинги готовы к любым переменам с наименьшей потерей.

Для успешной реализации стратегий необходимо, чтобы работники были в полной мере осведомлены о целях, планах и стратегиях организации. Сотрудники должны быть вовлечены в реализацию стратегий, должны разделять цели компании. Весь персонал предприятия трудится на благо организации. Чтобы работники делали многое для реализации стратегии, они должны разделять ценности и цели компании. Руководителям следует проводить ряд мероприятий для повышения лояльности и приверженности сотрудников.

Роль стратегического планирования заключается в стремлении учесть все изменения внешней и внутренней среды, посмотреть в будущее, подстроиться под тенденции потребительского поведения, а может быть, и самим создавать тренды, тем самым делая свои продукты и услуги уникальными. Благодаря стратегическому планированию можно оценить расстояние до достижения цели организации.

В стратегическом планировании рассматриваются как положительное, так и негативное развитие событий. Нельзя всегда опираться на позитивные изменения, в этом случае компания не будет готова к негативным. Во время негативных обстоятельств организация может не справиться и обанкротиться.

Стратегическое планирование концентрирует внимание на адаптацию деятельности организации в условиях среды и на извлечение максимально возможных выгод из предоставленных возможностей. Предприятия, способные своевременно обнаружить негативные обстоятельства, оценить их последствия и принять меры по их нейтрализации, имеют больше вероятности выстоять. Для каждого предприятия жизненно важным является постоянный мониторинг внешней и внутренней среды и их оценка.

Предприятие, которое не имеют четкую цель, не станет полноценным игроком рынка. Без анализа внешней и внутренней среды компания не сможет конкурировать. Без стратегии не будет понимания, как достигать цели, какие шаги делать для получения результатов, как подстроиться под изменения. Оценка и контроль стратегии являются логически завершающим процессом, осуществляемым в стратегическом планировании. Данный процесс обеспечивает устойчивую обратную связь между процессом достижения целей и собственно целями, стоящими перед организацией.

Важное место в системе стратегического планирования занимает разработка дерева целей и программа их реализации. Чтобы проанализировать факторы среды, необходимо провести SWOT-анализ, который представляет собой исследование сильных сторон, слабых сторон, возможностей и угроз, а также это удобный стратегический инструмент.

Эксперты считают, что для организации полезно наличие стратегического плана, а также сам процесс создания плана. Это ведет к созданию и укреплению взаимоотношений между сотрудниками, развитию более комфортной психологической обстановки в коллективе, мотивации работников, развитию должного отношения к работе.

Подводя итоги вышесказанному, можно сделать вывод, что стратегическое планирование в организациях является значимым базовым элементом на предприятии. Многие организации пренебрегают составлением стратегии, но без нее функционировать в полной мере и достигать своей главной цели (получение прибыли) невозможно. Предприятия, которые не знают, куда они идут, не заглядывают в будущее, не смогут подстроиться под перемены современного мира, их продукт не будет интересен покупателям. Скорость изменений растет, а это значит, что роль и значение стратегического планирования возрастает.

Стратегическое планирование не гарантирует успеха, организация может потерпеть неудачу, но стратегия помогает миновать некоторые ошибки, снижает риск принятия неправильного решения в стрессовых ситуация, потому что у компании есть четкий стратегический план. Важно отметить, что одно принятое стратегическое решение не может решить сразу же проблему, необходимо время. Не бывает, что компания решила проблему и забыла о ней, организация часто возвращается к одной и той же проблеме несколько раз, чтобы проанализировать ее, найти сходства с текущей проблемой. Имеет значение не только формирование стратегии, но и ее реализация.

Библиографический список

1. Бгашев М.В. Стратегический менеджмент. Учеб. пособие. – Саратов: Амирит, 2018 – 267 с.
2. Васина Н.В., Коба Е.Е., Коба Е.Е., Жилкина Л.В. Роль стратегического планирования в системе современного менеджмента // Человек и труд. - 2015. - №№ 04 (76). - С. 78-83.
3. Маврина, И. Н.Стратегический менеджмент: учебное пособие / И. Н. Маврина. – Екатеринбург : УрФУ, 2014 – 132 с.
4. Овсянников, С.В. Стратегическое бизнес-планирование: учебное пособие – г. Воронеж: Автомобильно-транспортный институт, 2019 – 133 с.
5. Руденко М.Н. Стратегическое планирование: учеб. пособие М. Н. Руденко, Е. Д. Оборина, Д. Н. Письменников; Перм. гос. нац. исслед. ун-т. – Пермь, 2014.– 96с.
6. Ружанская, Л. С. Стратегический менеджмент: учебное пособие / Л. С. Ружанская, Е. А. Якимова, Д. А. Зубакина ; [под общ. ред. д-ра экон. наук Л. С. Ружанской] ; Мин-во науки и высш. образования РФ. — Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2019 — 112 с.

Шарандина А.Н.,
Студентка 3 курса специальности «Менеджмент организации»
Научный руководитель: **Либерман Т.И.**, к.э.н., доцент,
ФГБОУ ВО ЛФ РАНХиГС, г.Липецк

ИННОВАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИРЕСУРСАМИ: ПОНЯТИЕ, ТЕНДЕНЦИИ, ТЕХНОЛОГИИ

Аннотация: на современном этапе растет интерес к изучению роли практики управления человеческими ресурсами и трудовыми отношениями в поддержке инновационного потенциала компаний .В данной статье сосредоточимся на решении следующих вопросов: Что представляет собой инновация в HRM? Какие тенденции влияют на инновационное управление человеческими ресурсами? Для чего нужно внедрять инновационное HRM? Учитывая сильное и растущее внимание к инновациям, HRM в бизнесе также нуждается в пересмотре навыков своих сотрудников.

Основное требование к менеджменту человеческих ресурсов может быть сформулировано как обеспечение эффективного управления командами и отдельными людьми в организации, направленное на достижение конкурентного преимущества и успеха в работе. На современном этапе растет интерес к изучению роли практики управления человеческими ресурсами и трудовыми отношениями в поддержке инновационного потенциала компаний. Это утверждение вполне вписывается в общую концепцию эволюционного развития менеджмента и возрастания роли человеческих ресурсов, а точнее, ценностного подхода к управлению людьми - management by values, от англ. «правление по целям».

В связи с недавней трансформацией (например, цифровизацией) большинства организаций, роль HRM (от англ. Human Resource Management – «управление человеческими ресурсами») в стратегическом управлении стала более важной, поскольку эти практики могут предоставить инструменты для изменений и инноваций.

Хотя практики управления персоналом и сотрудники кажутся важными для инноваций, эмпирических исследований, связывающих области управления персоналом и инноваций, довольно мало, особенно в отечественной литературе. Но интерес к этой теме с каждым годом возрастает.

В отечественной практике в качестве примера такой работы следует привести статью Симонин П.В., Богачева Т.В., Граба С.В., в которой авторы рассматривают вопросы инновационного управления человеческими отношениями в бизнес-среде на основе анализа HR-инноваций, внедренных ведущими компаниями на основе дистанционных и информационных технологий, являющихся одними из наиболее важных пунктов в повестке глобальной экономической ситуации и определяют формирование экономических институтов, соответствующих этим экономическим преобразованиям. За основу своего исследования они взяли пять зарубежных компаний, на примере которых продемонстрировали современные инновационные подходы, как для привлечения, так и для удержания талантов в организации. Теоретические и эмпирические результаты исследования, проведенного авторами, показывают, что «трудовые отношения должны быть основаны на разработке и внедрении инновационных составляющих на основе обеспечения квалификационных характеристик персонала параметрам технико-технологической базы производства»[3].

Среди зарубежных исследователей Ханнеле Сек и Марджо-Ритта Диль[4] стали первыми и пока единственными учеными, которые систематизировали тему инноваций в HRM, выделив 35 эмпирических исследований, связывающих управление человеческими ресурсами и инновации за 25 лет (1990-2015). Результаты указывают на важность этой взаимосвязи: HRM-практики, внедряемые организациями, оказывают положительное влияние на инновации. Учитывая растущую важность и скорость инноваций, изучение развития этого направления литературы является чрезвычайно важным.

По прогнозам Всемирного экономического форума в ближайшие годы более 75 млн человек потеряют свои рабочие места[5] в связи с их невостребованностью. Всему виной глобализация, автоматизация рутинного труда, технологический прогресс и цифровизация, требующие получения новых навыков. Этот процесс логичен и не нов – устаревание специальностей и появление новых происходит постоянно: так когда-то ушли в прошлое профессии телефонистов, машинистов и лифтеров. Это приводит к тому, что перед HRM встают императивные задачи по ускорению темпов развития, адаптации практик к меняющимся условиям.

---

[3] Симонин П.В., Богачева Т.В., Граба С.В. Инновационное управление человеческими ресурсами и трудовыми отношениями в бизнес-среде // Вестник евразийской науки. 2020. №2. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnoe-upravlenie-chelovecheskimi-resursami-i-trudovymi-otnosheniyami-v-biznes-srede (дата обращения: 21.10.2022).

[4] Seeck H., Diehl M.R. A literature review on HRM and innovation–taking stock and future directions // The International Journal of HRM. 2017. Vol. 28 No. 6. Pp. 913-944.

[5] Какие профессии могут исчезнуть в ближайшем будущем? URL: https://trends.rbc.ru/trends /education/5d8ba02a9a7947fec16449a4 (дата обращения: 21.10.2022).

Попробуем разобраться, что же представляет собой инновационное управление человеческими ресурсами.

В большинстве исследований термин «инновационное управление человеческими ресурсами» относится к политике и практике управления персоналом, которые считаются инновационными. Тем не менее, в этом подходе есть тонкое различие, которое необходимо учитывать. В части изученной литературы инновационное управление человеческими ресурсами отражает политику и практику, которые действительно являются новыми и радикальными (в том смысле, что они являются радикальными инновациями, как они упоминаются в инновационной литературе). В других источниках инновационное управление человеческими ресурсами – это ярлык для изменения или инновации существующих политик и практик, что является формой постепенных инноваций. Обобщая различные определения в рамках нашего исследования под инновационным управлением человеческими ресурсами предлагается понимать деятельность, направленную на совершенствование системы управления в сфере работы с человеческими ресурсами, с целью развития творческого, инновационного потенциала работников и стимулирования персонала.

Для процветания любого предприятия необходимы квалифицированные человеческие ресурсы. Высокие и разнообразные требования к работникам, их компетенциям обусловлены как задачами, вытекаемыми из логики бизнес-процессов компании, её технологии, так и изменениями, происходящими во вне. Вызовы внешней среды формируют принципиально новые подходы к людям как к ключевому ресурсу, условиям найма, вознаграждения, интеграции их ценностей во внутрикорпоративную культуру компании.

Выделим основные тенденции, получившие распространение в практике УЧР в последние годы, и которые широко влияют на инновационное управление человеческими ресурсами современных компаний:

1. Организационные факторы успеха: системы управления человеческими ресурсами являются посредниками, которые влияют на развитие работы и повышают проактивное поведение и мотивацию, что жизненно важно для развития организаций. Исследования специалистов показывают, что важнейшим фактором жизнеспособности компании, то есть возможности к инновационному развитию и обновлению, выступает наличие гибкой и грамотно выстроенной системы HR. Как альтернативный вариант для небольших компаний, это обращение в специализированные HR-компании за консультационной поддержкой.
2. Стратегическое направление: успех инновационной практики заключается не в наборе высококвалифицированных сотрудников, а в способности проводить мероприятия по обучению и развитию сотрудников. Другими словами, инновации происходят через команды, с упором на обучение и развитие новаторского мышления, soft-skills (от англ. мягких навыков). Таким образом, важно внедрить механизмы сотрудничества и конкуренции для управления инновационными идеями, возникающими внутри компании. Ярким примером воплощения данной тенденции являются проектные форматы работы, сетевые формы организации работ, развитие бирюзовых организаций.
3. Человеческое поведение: в организационной среде, отмеченной высокой конкуренцией и неопределенностью, инновации жизненно важны для выживания и долгосрочного успеха. В этих условиях лидеры с альтруистическим поведением могут создать бизнес-среду, способствующую инновациям, посредством соответствующей атмосферы обучения. Речь идет о развитии лидерства на уровне формирования «благородной цели», что соответствует пятому уровню в иерархии корпоративной культуры компании, описанной современными исследователями.
4. Управление обучением: компании, применяющие методы управления знаниями, могут получить конкурентное преимущество в результате инновационного процесса. Обращаясь к результатам исследования Гэри Хэмела и его пирамиде инноваций, мы находим подтверждение в практике менеджмента передовых компаний, что управленческие и стратегические инновации обеспечиваются исключительно за счет развития человеческого потенциала, который при определенных условиях является источником новых бизнес-моделей и новых управленческих идей. Для этого нужны такие свойства персонала как инициативность, креативность и страстность. Среди успешных примеров развития благоприятной инновационной среды на основе трех компонентов (увлеченные люди, хорошая материальная база, развития социальная инфраструктура с возможностью эффективного обучения и восстановления сил) можно привести деятельность российской компании «Эфко».

В нашем очень широком подходе к инновациям в области управления человеческими ресурсами каждая из этих тенденций может рассматриваться как триггер для инноваций. Однако технологические изменения (наряду с тенденциями в окружающей среде) наиболее четко отражают связь между инновациями и управлением человеческими ресурсами. И здесь несомненно актуальными становятся ключевые компетенции персонала.

Что касается объяснения необходимости внедрения инновационного HRM, то считаем, что для бизнес-среды ключевым является экономический аспект. Согласно ему, предприниматели взвешивают выгоды и издержки в своих решениях о реализации кадровой политики и практики. Другими словами, считается, что они инвестируют в свои человеческие ресурсы, если считают, что это приводит к определенной отдаче (с точки зрения производительности или других желаемых организационных целей, таких как удовлетворенность и лояльность сотрудников). Инвестиции и инновации в HRM связаны с более низким уровнем текучести кадров и более высокой производительностью.

Для подтверждения этой мысли приведем некоторые примеры успешных практик инновационного

управления человеческими ресурсами и отношениями:

1. Использование геймификации. Marriott Hotel использует эту стратегию, чтобы привлечь потенциальных сотрудников на свой веб-сайт. Будь то виртуальный тур по офису или игра в видеоигру, выполняющая некоторые из «задач» потенциальной работы, добавление таких элементов в набор инструментов для найма способствует тому, чтобы молодые таланты проявляли больший интерес к компании и с большей вероятностью подали заявку.

2. Обязательный выходной. Компании с прогрессивным мышлением понимают, что подзарядка в отпуске является неотъемлемой частью концентрации внимания и производительности сотрудников. Вместо того, чтобы вознаграждать работников за то, что они «слишком преданы делу», чтобы взять отпуск, отпуск является обязательным действием. Такое правило, в соответствии с которым сотрудники должны регулярно брать отпуск для себя, приводит к обновлению и повторному вовлечению сотрудников.

3. Отпуск для волонтерства. Предприятия активизируются и становятся хорошими корпоративными гражданами, а некоторые поощряют своих сотрудников делать то же самое. CRM Salesforce, например, предоставляет сотрудникам до семи дней для добровольной работы. Выходные, потраченные на работу в столовой, строительство детской площадки или работу волонтером в больнице, ценятся на вес золота при создании всестороннего, счастливого сотрудника, который усердно работает ради привилегии быть частью общего блага – и эти преимущества может увеличиваться, когда сотрудники работают над проектом как группа.

4. Время на сон. Лучший способ сохранить здоровье и трудовую этику – высыпаться, выспавшись не менее семи-девяти часов или вздремнув в течение дня. Дневной сон помогает улучшить концентрацию, продуктивность и помогает уменьшить беспокойство. Многие компании поощряют вздремнуть на рабочем месте. Huffington Post, Google, Capital One и Ben & Jerry's предоставляют своим сотрудникам комнаты для сна.

Нетрудно заметить, что большая часть приведенных примеры касается зарубежных компаний, что еще раз подтверждает важность дальнейшего изучения практик инновационного управления человеческими ресурсами для российской бизнес-среды. Настоящее исследование дает некоторые идеи, которые могут быть полезны для HR-менеджеров организаций.

Подводя итог, отметим, что проведенное исследование позволило сформировать понимание, что же такое инновационное управление ресурсами, какие тенденции характерны для развития этого вида управления и какие технологии могут быть полезны для развития инновационного потенциала компании посредством активизации персонала.

Обобщая некоторые современные подходы и концепции к рассмотрению человеческих ресурсов как источника инновационного развития компании следует сказать, что долгосрочное существование организации невозможно с опорой только на явные знания персонала. Большинство исследователей доказывают на примере работы успешных компаний, что будущее за неявными знаниями, которые выступают основой развития soft-skills как отдельных талантливых людей, так и групповых норм корпоративной культуры, навыков коллективной работы.

Ценностный подход управлению-результат эволюционного развития менеджмента XX-XI вв. В условиях цифровизации значение отношений не только не снизилось, напротив, доказало растущее влияние на инновационный потенциал предприятий, воплощающийся в создании более конкурентоспособных товаров и услуг в долгосрочном периоде, а также показав более стойкий иммунитет к потрясениям и вызовам внешней среды.

Рассмотренные здесь аспекты могли бы найти отражение и в разработке некоторых положений кадровой политики, направленной на поддержание инновационного потенциала отечественных организаций. Ряд идей вполне можно рассматривать в качестве источника вдохновения для совершенствования практики управления человеческими ресурсами и трудовыми отношениями, а кроме того, помогли бы сделать осознанный выбор в отношении культуры УЧР, направленной на поддержку инноваций.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гэри Хэмел Манифест лидера. Что действительно важно сегодня. - Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2013.

2. Джон Кинг, Дэйв Логан, Хэли Фишер-Райт Лидер и племя. Пять уровней корпоративной культуры. - Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2016. – С. 166.

3. Какие профессии могут исчезнуть в ближайшем будущем? URL: https://trends.rbc.ru/trends /education/5d8ba02a 9a7947fec16449a4 (дата обращения: 21.10.2022).

4. Симонин П.В., Богачева Т.В., Граба С.В. Инновационное управление человеческими ресурсами и трудовыми отношениями в бизнес-среде // Вестник евразийской науки. 2020. №2. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/inno vatsionnoe-upravlenie-chelovecheskimi-resursami-i-trudovymi-otnosheniyami-v-biznes-srede (дата обращения: 21.10.2022).

5. Seeck H., Diehl M.R. A literature review on HRM and innovation–taking stock and future directions // The International Journal of HRM. 2017. Vol. 28 No. 6. Pp. 913-944.

6. HR в борьбе за конкурентное преимущество. / Дэйв Ульрих, Уэйн Брокбэнк, Пер. с англ. Ирина Новаш, Мария Богомолова»: Претекст; Москва; 2020.

Васильева А.С.,
студент 3 курса специальности «Менеджмент организации»
Научный руководитель: ***Либерман Т.И****., к.э.н., доцент,*
Учреждение «ФГБОУ ВО ЛФ РАНХиГС»*, г. Липецк*

ЧЕЛОВЕК — ЦЕННЫЙ АКТИВ ОРГАНИЗАЦИИ, ИЛИ КАК ПОВЫСИТЬ ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В статье рассмотрены способы эффективного использования человеческими ресурсами, где в первую очередь выступает важность личного вклада каждого сотрудника организации, неотъемлемость поддержки и заботы о персонале предприятием. Также приведена демонстрация социальной политики группы компаний «Черкизово» на собственном примере.

Часто ли предприятие думает о своих сотрудниках? Какую роль играет трудовой коллектив в организации для каждого сотрудника? Какие условия создаются для них и их развития как части большой компании? Как правильно распределять человеческие ресурсы, удержать коллектив и повысить трудовой потенциал организации? И как максимизировать рабочую силу? Все эти вопросы волнуют многих специалистов и работодателей. И речь сейчас идёт не только о трудовом потенциале организации в целом, но и о профессиональном развитии каждого трудящегося в ней, его значимости и реализации своих способностей.

Далее я попытаюсь ответить на эти вопросы, раскрыть тему с точки зрения менеджмента и заинтересовать читателя.

В первую очередь, человек – это личность, которая должна находиться в составе различных институтов, например, в трудовом коллективе. Человек — один из самых ценных активов организации. Люди, это не только сочетание знаний, умений, навыков, но и личности, которые стремятся к достижению поставленных целей. Поэтому какая же организация может существовать без человека? Как мы уже поняли, организация также не может существовать и без цели. Какое может быть связующее звено между целью организации и человеком? Я считаю, что это трудовой коллектив! Ведь как написано в работе "Принципы организации" П.М. Керженцева "Что такое организация? Организовывать, значит объединять людей для определенной работы. Именно объединение мы можем называть организацией". Если есть общая цель, то есть и объединение. Именно это объединение ради общей цели играет важную роль в существовании рабочего коллектива.

Мы понимаем, что жизнь человека не может существовать без коллектива в полной мере. С его помощью удовлетворяется естественная потребность людей в общении, деловом взаимодействии, принадлежности к группе; в коллективе человек обретает поддержку и защиту; находит признание успехов и достижений. В то же время, наряду с желанием быть в коллективе, люди хотят отличаться от других, оставаться индивидуальными, достойными уважения.

Приведу пример из личного опыта. На время прохождения двухнедельной практики в офисе рекрутирования ООО «Черкизово-Свиноводство» города Липецк я поработала в компании довольно приятных людей. А именно в слаженной и комфортной обстановке, где по-настоящему казалось, что я член большой команды, и моя работа играет важную роль для всей компании «Черкизово». Я видела цель организации и конкретные задачи, приятный трудовой коллектив и его поддержку. Поэтому делаем выводы, что каждый сотрудник играет важную роль в своём коллективе, а грамотно объединённая группа людей (трудовой коллектив) есть важнейший способ достижения цели организации.

Организация же должна быть заинтересована в комфортном пребывании персонала на время работы. Поэтому каждый из нас понимает, что устроившись на работу, мы надеемся не только на достойную заработную плату, но и на «порядок» в организации и социальную политику. Под «порядком» я имела ввиду условия, которые раскрывают трудовой потенциал работника. Руководство, набирающее персонал создает трудовой потенциал организации, а также конкретную структуру коллектива. Ведь каждый сотрудник имеет потребность стремиться реализовать не только свои возможности и интересы, но и принести пользу компании.

Чтобы избежать текучести кадрового состава и наоборот максимизировать рабочий потенциал организации, нужно уметь правильно управлять человеческими ресурсами.

Опираясь на полученные знания в сфере менеджмента, могу предложить следующие способы эффективного распределения человеческими ресурсами.

Во-первых, это наиболее детально изучить способности персонала, каждого сотрудника. Ведь если подумать и поставить себя на место одного из сотрудника, то мы поймём, что многие работают как бы не на своём месте. Возможно кто-то подумывает о переезде в другой город, но он не решается на это, его держит работа, которую он так же мог найти в другом месте.

Во-вторых, при изучении сотрудников, нужно учитывать и их психологию поведения. Опять-таки если вспомнить мои рассуждения выше, о значимости трудового коллектива в жизни работника, то нам сыграет на руку обыкновенная совместимость и несовместимость некоторых людей. Что если работа всего коллектива не может идти полным ходом из-за некоторых коллег в нём. Тогда тут опять надо подумать об эффективном распределении персонала.

В-третьих, если мы всё-таки одного или нескольких рабочих переместили на другие места, то у нас освобождаются новые. Это значит, что здесь уже речь пойдёт о совершенствовании процесса приёма на работу. Где надо более тщательно отнестись к новому сотруднику. Проанализировать его предшественника и причины его перевода. Так мы более чётко будем понимать, какой же нам новый сотрудник нужен. Это можно сделать с помощью элементарного заранее подготовленного теста или пожеланий коллектива. Да, это хоть и звучит странно, что пожелания коллектива и его представления о новом коллеге играют большую роль.

Если же у нас нет возможности перевода сотрудников в другие места, то тут можно и даже необходимо задуматься об профессиональном обучении не только нескольких сотрудников, но и всего коллектива, штаба работников. Там уже выяснится, кто на что горазд, и кто для нас более ценный работник.

Здесь, конечно, мы понимаем, что это энергозатратно как для самой организации, так и для всего кадрового состава, плюс материальные вложения. Но в дальнейшем это нам поможет для тщательного обеспечения сотрудников нужной квалификацией, позволяет разработать бизнес-план с наименьшими издержками.

Не менее эффективный способ узнать свих сотрудников поближе это дать свободу их мысли и слову. Например, какими они видят себя в будущем через 5 лет в этой организации? Это опять мы можем отнести к важному аспекту организации, как забота и бережливое отношение к своему персоналу.

Таким образом, я привела 5 способов о том, как бы происходил процесс управления человеческими ресурсами в моей организации, ведь для меня самый важный актив предприятия — люди.

Кадровая и социальная политика организации включает в себя систему по управлению человеческими ресурсами. Это означает, что сотрудники должны вносить индивидуальный вклад в успех предприятия, однако и предприятие, должно создать подходящие условия работникам. О них я рассказала выше. Тут я подвожу к тому, что между организацией и работниками должна существовать взаимопомощь. На мой взгляд, организация обязана быть вовлечена в жизнь работников, которые в свою очередь будут заинтересованы в конкурентоспособности их «второго дома». Именно такая забота прямо пропорционально отразится и на трудовом потенциале организации.

Это значит, что политика предприятия, должна предоставлять такие условия, где будут чётко прослеживаться социальные обязательства перед своими сотрудниками и отношению к ним. Эти аспекты находят свое отражение в таких принципах как условия труда, уважение, результативность и равенство.

В заключение хочется сказать, что не стоит забывать о том, что у предприятия всегда имеются обязательства перед коллективом работников. В этом случае кадровая политика должна играть на руку сотрудникам организации, т.е. в их пользу, а именно давать возможность профессионального обучения, продвижения по службе и найме, а социальная политика – разрабатывать следующие направления: развитие работников, трудовая занятость, вовлеченность и участие в делах организации, внедрение новых технологий, политика охраны труда и безопасности, мотивация персонала.

Список используемой литературы:

1. Принципы организации [Текст] : Изб. произведения / [Предисл. канд. экон. наук И. А. Слепова, с. 3-24]. - Москва : Экономика, 1968. - 464 с.
2. Гончарова, Н. В., Дайнеко, Л. В., Зайцева, Е. В. Управление человеческими ресурсами организации в условиях современного рынка труда [Текст] / Н. В. Гончарова, Л. В. Дайнеко, Е. В. Зайцева — учебное пособие. — Екатеринбург: Уральский федеральный университет, 2021 — 162 с.
3. Егорова, М. С. Проблемы управления человеческими ресурсами / М. С. Егорова, Е. Е. Сальтевская, Е. А. Монахова. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2015. — № 8 (88). — С. 521-523. — URL: https://moluch.ru/archive/88/17537/

Турекулова А.Н., доктор PhD,
Esil University, Астана, Казахстан
Мамақала «Цифрлық қоғамның қалыптасуы жағдайындағы
жастардың әлеуметтік-еңбек және экономикалық
мінез-құлқы өмірлік мақсаттар мен құндылық
бағдарларының көрінісі нысаны ретінде»
тақырыбындағы ғылыми зерттеу аясында дайындалды
(ҚР БҒМ Ғылым комитетінің гранты бойынша ЖТН AP13068599).

МОЛОДЕЖНЫЙ РЫНОК ТРУДА В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация

В статье рассматривается текущее положение молодежного рынка труда, предпосылки молодежной безработицы, пути решения несбалансированности трудовых ресурсов и рабочих мест, а также их качества.

В условиях развития международной интеграции и усиления конкуренции в Казахстане, как и во многих зарубежных странах, наблюдаются проблемы по вопросам трудоустройства молодежи**.**

По данным Международной организации труда, сокращение безработицы среди молодежи вдвое обеспечило бы прирост мирового валового продукта. В данном аспекте особую актуальность приобретают вопросы трудоустройства молодежи в Казахстане, где ее удельный вес составляет около 25,0% всего населения страны.

Как известно, молодежь является социально-экономическим активным слоем населения, обладает инновационным и творческим потенциалом, хотя в силу своего возраста не обладает достаточным опытом в той или иной сфере профессиональной деятельности. Поэтому вопросы трудоустройства, поддержка и развитие профессиональной конкурентоспособности молодежи на рынке труда являются весьма актуальным и стратегическим приоритетом государственной политики Республики Казахстан. Основополагающим фактором формирования конкурентоспособной молодежи является ее высокая квалификация и востребованность на рынке труда национальной экономики. Рынок труда как базовый элемент социальной сферы, имеющий механизм эффективной занятости населения, ориентирован на борьбу с безработицей.

За последние годы в республике имеются положительные тенденции в обеспечении занятости населения. В 2021 году численность экономически активного населения в РК в возрасте от 18 лет и старше достигла 8,8 млн человек, а уровень занятости к экономически активному населению достиг 95,1%, численность безработных увеличилась до 449,6 тыс. чел. (таблица 1).

Таблица 1 – Основные индикаторы рынка труда за 2017-2021гг. [1]

Показатели	Периоды, год					Темп роста за 2017/2021
	2017	2018	2019	2020	2021	
Занятое население, тыс. чел	8585,2	8695,0	8780,8	8732,0	8807,1	102,6
Уровень занятости, %	95,1	95,1	95,2	95,1	95,1	98,9
Безработное население, тыс. чел	442,3	443,6	440,7	448,8	449,6	101,7
Безработная молодежь (20-29 лет)	108,7	103,4	100,4	99,7	99	91,1
Уровень безработицы, %	4,9	4,9	4,8	4,9	4,9	100,0
Уровень безработицы молодежи (20-29 лет), %	4,5	4,3	4,2	4,3	4,3	95,6

За 2017-2021гг. уровень безработицы молодежи (20-29 лет) снизился до 4,3%. Однако в структуре безработного населения по уровню образования удельный вес безработных с высшим образованием и со средним специальным образованием имеет тенденцию к увеличению. Так, если в 2017 году удельный вес безработного населения (20-29 лет) с высшим образованием составил 17,1%, то в 2021 году – 20,1% и, соответственно, со средним специальным образованием – 21,4% и 21,8%. Наряду с ними безработными являются молодежь, имеющие среднее общее образование, которые по ряду причин не продолжили обучение. Их удельный вес в общей численности безработного населения колеблется в пределах 5,2-10,7%. Это работники, в основном не имеющие определенной профессии, с низким уровнем конкурентоспособности на рынке труда.

Данная ситуация, как известно, связана с несбалансированностью в подготовке специалистов гуманитарного, технического профилей, а также среднего профессионального образования.

Для снижения уровня «дипломированной безработицы» в последние годы государство проводит комплекс мер по оптимизации вузовской сферы. В целях дальнейшего совершенствования процесса подготовки специалистов с высшим и средним профессиональным образованием следовало бы сконцентрировать подготовку их по базовым вузам, где имеется соответствующая материально-техническая база и высококвалифицированный профессорско-преподавательский состав. При этом особую актуальность приобретает усиление роли государства в области планирования оптимальной структуры как количества, так и профиля подготовки кадров с высшим и средним профессиональным образованием.

На рынке труда молодежной безработицы прослеживаются следующие тенденции:

Во-первых, молодежная безработица в городе находится на сравнительно высоком уровне, что становится следствием процесса внутренней миграции «село-город».

Во-вторых, дифференциация безработной молодежи по уровню образования.

В-третьих, безработица среди молодых женщин немного выше, чем у мужчин.

Существующие масштабы безработицы молодежи показывают нестабильное положение данной группы населения на рынке труда. Причем, мобильность молодой рабочей силы только усиливают проблемы трудоустройства и подвергают еще большему влиянию безработицы.

Следовательно, молодежный сегмент, как и общий рынок труда в Казахстане, остается довольно несбалансированным, которые можно охарактеризовать следующими признаками:

Во-первых, молодые специалисты преимущественно заняты в низко продуктивных отраслях.

Во-вторых, предпринимательская деятельность остается недостаточно привлекательной для молодых людей. Преобладающую долю занятой молодежи составляют наемные работники. К самозанятой молодежи относится около 24%. При этом, следует отметить, что самозанятость в Казахстане в большинстве случаев находится в тесной взаимосвязи с низким уровнем дохода и производительностью труда. Так, в сельской местности, где возможности трудоустройства по найму довольно низкие, самостоятельная занятость является альтернативной формой занятости.

В-третьих, уровень образованности занятой молодежи также заметно различается. Около 50% занятых молодых людей имеет высшее и незаконченное высшее образование. Причем отмечается высокая дифференциации наемной молодежи и самостоятельно занятой молодежи.

В-четвертых, дифференциация заработной платы также остается довольно высокой. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работающей молодежи составляет в среднем 115-120 тыс. тенге, что почти на полтора раза ниже среднемесячной номинальной начисленной заработной платы по экономике в целом. Наиболее низкие заработные платы отмечаются в сельском хозяйстве, здравоохранении, государственном управлении. Сегмент высокооплачиваемой молодежи охватывает только часть занятой молодежи.

Таким образом, молодежь на казахстанском рынке труда в целом выступает достаточно мобильной частью населения. Однако возникает вопрос качества предлагаемых рабочих мест, который препятствует стремлению молодежи к достойному труду. Рынок труда по-прежнему предлагает занятость преимущественно в отраслях с относительно низкой продуктивностью труда и невысокой заработной платой. Причем, молодое население, проживающее в городе, выбирает в большинстве случаев работу по найму, в то время как сельская молодежь в результате нехватки рабочих мест относится к самостоятельно занятой.

Существующий уровень дифференциации занятости молодежи связывается во многом с объективными экономическими условиями – общей экономической ситуацией, состоянием рынка труда, отраслевой структурой экономики и прочее [2]. Несмотря на то, что молодежная безработица в Казахстане находится на относительно низком уровне, большое количество молодого населения сталкивается с определенными барьерами на рынке труда. Так, например, сельские территории не предоставляют большое разнообразие в плане возможностей трудоустройства, что является важным фактором усиления трудовой миграции молодежи. При этом, проблема рынка труда в Казахстане связана как с

несбалансированностью трудовых ресурсов и рабочих мест, так и их качеством. Уровень заработной платы, которая предлагается работодателями молодым людям заметно отличается по сравнению с более старшими возрастными группами. Однако, это естественный процесс и, как правило, уровень дохода растет вместе со стажем. Но вместе с тем такая ситуация подрывает мотивацию и стимулы к труду.

В связи с этим, необходимо рассмотреть рекомендации для улучшения положения молодежи на рынке труда в Казахстане. Так, рекомендуется применение следующих мер:

1.Совершенствование системы прогнозирования рынка труда и системы подготовки кадров на основе повышения эффективности механизма взаимодействия между учебными заведениями и предпринимательским сектором;

2.Пересмотр системы профессиональной ориентации молодежи. Основной целью должна стать организация информационного пространства, позволяющего получить исчерпывающую информацию о мире профессий и об их потребности в стране, регионе, конкретном городе и даже на предприятии, а также о возможностях дальнейшего трудоустройства. При этом формы профориентирования должны быть разнообразны: дни открытых дверей, индивидуальное и групповое консультирование, разработка различных пособий и гидов по трудоустройству и т.п. Таким образом, у молодого населения будет формироваться адекватная самооценка личностных и профессиональных качеств, а также реального представления о современном рынке труда и требуемых специальностей;

3.Усиление механизма проведения краткосрочного профессионального обучения (переобучения) рабочих кадров с использованием элементов дуальной модели подготовки кадров. Также важно совершенствовать дистанционные образовательные технологии с применением открытых банков лекций, семинаров и мастер-классов ученых и практиков;

4.Развивать программы наставничества в молодежном предпринимательстве с возможностью привлечения успешных предпринимателей, обладающих опытом по построению устойчивых бизнес процессов. Поддержка наставника может осуществляться в форме регулярных встреч с молодым предпринимателем, а также консультативной помощи либо определенном руководстве в вопросах ведения бизнеса.

5.Использование доступных для молодежи каналов коммуникаций, в том числе, социальные сети, с целью широкого освещения среди молодого населения возможности трудоустройства и обучения в рамках государственных и отраслевых программ, а также инициатив частного сектора.

Таким образом, в целях дальнейшего совершенствования системы трудоустройства и снижения безработицы среди молодежи необходимо провести комплексную работу по подготовке кадров для формирования практического навыка по избранной специальности. Необходимо внедрить систему планирования численности подготовки кадров как в разрезе специальностей, так и по уровню образования с учетом особенностей и структуры национальной экономики, активно использовать передовой зарубежный опыт по трудоустройству и снижению уровня безработицы молодежи, а также усилить роль государственно-частного партнерства в процессе подготовки и трудоустройства молодежи.

Литература

1 Занятость в Казахстане 2017-2021 / Статистический сборник – Нур-Султан, 2022. – 258 с.

2 Современное состояние рынка труда в Казахстане: брошюра / под ред. З.К. Шаукеновой. – Астана: Казахстанский Институт Стратегических Исследований при Президенте Республики Казахстан, 2017. – 100 с.

Несіпбек Д.Қ.,
Магистрант 1 курса образовательной программы «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Даулетова А.М****., д.э.н., профессор,*
Частное Учреждение «Карагандинский университет Казпотребсоюза»,
г. Караганда

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

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.

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].

В Казахстане 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].

Стимулирование персонала тогда приносит результаты, когда подчиненные получают признание за свой вклад в результаты работы, за заслуженный в коллективе статус [2].

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.

Таблица 1 – Анализ производительности труда на предприятии

Год	Численность, чел.	Выручка, тыс. тг.	Производительность труда, тыс. тг.
2020	350	410 461	1 172,75
2021	310	294 172	948,94
2022	335	332 225	991,72

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).

Таблица 2 – Динамика финансовых результатов предприятия

Показатель	Сумма, тыс. тг.			Изменения 2022/2020 гг., %
	2020 г.	2021 г.	2022 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

Результаты таблицы 2 показывают, что в целом за анализируемый период выручка от продаж сократилась на 78236 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%.

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].

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.

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.

Список используемой литературы: (по ГОСТу)

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 Казахстане» //ЭНЖ 3В «Рынок труда и управление человеческими ресурсами» Выпуск 1(5) Январь-Апрель 2014.
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. – 2012. – №2 (10) март. – С. 5
11. Филиппова Т.А., Монина А.О. Пути совершенствования системы мотивации и стимулирования персонала предприятия // Гуманитарные научные исследования. 2016. № 5 [Электронный ресурс]. URL:https://human.snauka.ru/2016/05/15034 (дата обращения: 24.02.2023).

Шадрина Д.С.,
Студентка 4 курса специальности «Финансы и кредит»
Научный руководитель: ***Витун С.Е****., доцент,*
Учреждение образования «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы», г. Гродно

АНАЛИЗ ДОХОДОВ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ НА ОАО «БАКАЛЕЯ ГРОДНО»

Торговое предприятие – основное звено сферы обращения, осуществляющее продвижение товаров от производителей к потребителям посредством купли-продажи и реализующее собственные интересы на основе удовлетворения потребностей людей, представленных на рынке. В условиях рыночной конкуренции анализу доходов торговой организации уделяется большое внимание, так как роль этого показателя в реализации принципов хозяйственного расчета достаточно велика. В связи с вышеизложенным выбранная тема является актуальной[1].

Основной целью анализа доходов торговых организаций является оценка состояния их доходности и выявление резервов роста.

В ходе анализа доходов ставятся и решаются следующие задачи:

1) оценка выполнения плана и динамика доходов торговых организаций;
2) оценка структуры доходов торговых организаций, динамика структуры и источников образования доходов от торговой деятельности;
3) количественная оценка факторов, влияющих на сумму и уровень доходов торговых организаций;
4) оценка порядка и структуры распределения доходов торговых организаций;
5) оценка доходов от операционной и внереализационной деятельности;
6) расчет упущенных возможностей и резервов роста доходов от торговой деятельности и других доходов;
7) разработка мероприятий по повышению доходности торговых организаций[2].

Рассмотрим особенности проведения анализа доходов от реализации продовольственных товаров на примере деятельности ОАО «Бакалея Гродно».

Таблица 1: Процентное изменение доходов ОАО “Бакалея Гродно” от реализации продукции на складах города Гродно.

Товарная Группа / Класс ТМЦ	Доход (за декабрь 2022)	**Сумма всего (Реализация за декабрь)**	Доход (за январь 2023)	**Сумма всего (Реализация за январь)**	**Процентное изменение Январь/декабрь**	Доход (за февраль 2023)	**Реализация (за февраль 2023)**	**Процентное изменение Февраль/ январь**
Бакалея	40 556,04	**395 383,46**	47 273,35	**442 804,83**	**+16,6%**	44 884,57	**426 602,09**	**-5%**
Вино-водочная продукция	117 811,91	**564 932,99**	121 282,46	**635 977,99**	**+2,9%**	3 999,53	**42 235,07**	**-97%**
Кондитерские изделия	55 701,65	**677 323,96**	14 727,30	**183 367,43**	**-73,6**	13 497,41	**173 193,42**	**-8%**
Консервы	21 909,81	**247 089,83**	18 215,09	**213 471,15**	**-16,9**	15 205,34	**175 216,80**	**-17%**
Масло и жиры	2 543,73	**28 742,10**	3 563,91	**34 029,50**	**+40,1**	3 598,49	**32 311,04**	**+1%**
Молоко, молочные продукты	6 939,25	**89 971,70**	6 684,74	**85 612,10**	**-3,7**	5 755,39	**73 285,38**	**-14%**
Мясо и птица	8 066,12	**100 639,40**	9 661,49	**99 045,95**	**+19,8**	8 426,62	**83 618,11**	**-13%**
Сахар	16 044,32	**411 585,93**	16 496,18	**394 718,35**	**+2,81**	11 766,45	**191 656,08**	**-29%**
Спички	4 465,60	**35 093,76**	1 908,00	**13 486,80**	**-57,3**	1 938,20	**16 045,44**	**+2%**
Итого	**274 565,69**	**2 557 902,71**	**240 236,18**	**2 109 082,50**	**-12,5**	**109 438,99**	**1 220 042,46**	**-54%**

Источник: первичная документация ОАО «Бакалея Гродно»

Данные таблицы показывают, что доход от продажи кондитерских изделий на протяжении всего рассматриваемого периода уменьшается. Так же уменьшается доход от продажи консервов, малока и молочных продуктов.

Доход от продажи масла и жиров увеличивается на протяжении всего периода.

Для того, чтобы получить ответы на вопросы о том, какие группы товаров необходимо сократить, рассмотрим каков же удельный вес товарных групп на складах данного предприятия.

Таблица 2: Удельный вес товарных групп на складах г. Гродно

Товарная Группа / Класс ТМЦ	Доход (за декабрь 2022)	**Удельный вес % (за декабрь 2023)**	Доход (за январь 2023)	**Удельный вес % (за январь 2023)**	Доход (за февраль 2023)	**Удельный вес % (за февраль 2023)**
Бакалея	40 556,04	**14.8%**	47 273,35	**19,7%**	44 884,57	**41%**
Вино-водочная продукция	117 811,91	**42,9%**	121 282,46	**50,5%**	3 999,53	**3,7%**
Кондитерские изделия	55 701,65	**20,3%**	14 727,30	**6,1%**	13 497,41	**12,3%**
Консервы	21 909,81	**8%**	18 215,09	**7,6%**	15 205,34	**13,9%**
Масло и жиры	2 543,73	**0,9%**	3 563,91	**1,5%**	3 598,49	**3,3%**
Молоко, молочные продукты	6 939,25	**2,5%**	6 684,74	**2,8%**	5 755,39	**5,3%**
Мясо и птица	8 066,12	**2,9%**	9 661,49	**4%**	8 426,62	**7,7%**
Непродовольственные товары	527,26	**0,2%**	423,66	**0,2%**	366,99	**0,3%**
Сахар	16 044,32	**5,8%**	16 496,18	**6,9%**	11 766,45	**10,8%**

Табачные изделия	4 465,60	**1,6%**	1 908,00	**0,8%**	1 938,20	**1,8%**
Итого	**274 565,69**		**240 236,18**		**109 438,99**	

Источник: первичная документация ОАО «Бакалея Гродно»

С целью формулировки соответствующих выводов для наращивания доходов, необходимо использовать теорию графика кривой жизненного цикла продаж, которая делится на 4 цикла: внедрение, рост, зрелость и спад[3].

Рассматривая бакалейную группу, можно наблюдать значительное увеличение объемов продаж в период с декабря 2022 г. по январь 2023 г. Таким образом можно сделать вывод о том, что данная товарная группа находится в стадии роста или зрелости. Следовательно, это дает нам основание сделать вывод о том, что данную товарную группу не нужно уменьшать, а наоборот есть предпосылки увеличить или сохранить на данном уровне объем их продаж.

Далее рассмотрим кондитерскую группу. Наблюдая за ситуацией с кондитерскими изделиями прослеживантся снижение объемов продаж за анлизируемый период. Необходимо учитывать, что декабрь был возмоно не типичным месяцем из-за многочисленных праздников. Будем также учитывать, что кондитерские изделия занимают значительный удельный вес в общей структуре продаж, что мы видим по данным таблицы 2. Происходит снижение и величины дохода, и удельного веса данной товарной группы в общей структуре продаж, поэтому предлагаем сократить долю продаж кондитерских изделий ОАО «Бакалея Гродно».

Консервы. Набюдается сокращение доходов от продаж консервов в изучаемый период. Удельный вес данной группы уменьшается в период с декабря 2022 г. по январь 2023 г. Что служит основание по формулировке предложения – сократить объем продаж данной группы.

В ситуации с маслом и жирами наблюдается повышение как доходов так и удельного веса данной продукции в общем объеме реализованной продукции. Поэтому делаем вывод о том, что данную товарную группу целесообразно наращивать.

Молоко и молочные продукты. Хоть и наблюдается небольшое снижение доходов от продаж, но так как молочная продукция занимает достаточный удельный вес в общей структуре и данная продукция социально значимая, то можно сделать вывод о том, что не целесообразно сокращать объем данной группы так как в период весны-лета идет увеличение продаж данной товарной группы (например на производство мороженого, сметаны и т.д.).

Далее мы наблюдаем значительное сокращение продаж спичек. ОАО Бакалея - это категория магазинов около дома и в спальных районах. Несмотря на падение продаж и низкий удельный вес в общей структуре продаж отказатьсчя от данной категории товаров нельзя по социальным критериям.

Вывод: Поведенный анализ изменения величины доходов ОАО “Бакалея Гродно” от реализации продукции на складах города Гродно позволяет сформулировать следующие предложения: целнсообразно увеличить обьем продаж бакалейной группы и по группе масло и жиры; сократить объем продаж следующих товарных групп: кондитерские изделия, консервы, табачные изделия.

При соблюдении данных предложения, ОАО “Бакалея Гродно” сможет нараститьь величину получаемого дохода, что будет способствовать повышению его финансовой устойчивости.

Список используемой литературы:

1) ОАО «Бакалея Гродно» [Электронный ресурс]. - режим доступа: https://grodnobkl.by/. – Дата доступа: 12.03.2023

2) Бойкачева, Е. В. Финансовый менеджмент : учеб.-метод. пособие / Е. В. Бойкачева. – Гомель : БелГУТ, 2019. – 86 с.

3) Савичкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие / Г.В. Савицкая. — изд. 7-е — Мн.: Новое знание, 2002. — 704 с.

Мыңтай Д.М., Қонысова А.Н., Қуаныш Н.Ғ.,
Қ.Жұбанов атындағы Ақтөбе өңірлік университеті
6В04102 «Менеджмент» ББ 4 курс студенттері
Ғылыми жетекшісі: э.ғ.д., профессор ***Кусаинов Х.Х,***
«Қ.Жұбанов атындағы Ақтөбе өңірлік университеті», Ақтөбе .қ

ЖАС КӘСІПКЕР НЕ СЕБЕПТІ МАҢЫЗДЫ?

Андатпа

Ел экономикасын арттыруда жастардың қосар үлесі зор. Жас кәсіпкерлер өздерінің алғырлығы мен күш жігеріне қарай басқалардан озық тұруы қазіргі заманның талабы деуге болады. Бұны ел басшылары неғұрлым жылдам түсініп, уақытында қолдау білдірсе, мемлекеттің жарқын болары айқын.

Кәсіпкерлік адам қызметінің ерекше саласы және ол еңбектің басқа түрлерінен ерекшеленіп тұрады.Бүгінгі таңда кәсіпкер деген сөз бәрімізге таныс.Кәсіпкерліктің өзі еліміздің экономикалық, экологиялық, саяси жағдайын айқындап тұрады. Бүгінге дейін ауыр сынақты бастан өткерген еліміз «жаңа Қазақстан» идеологиясын ұрандатуда. Осыған орай мемлекет басшысы елімізде үлкен даму мен өзгерістерді қамтамасыз ету үшін қоғамының құндылықтары мен сенімдерін білдіретін ұтымды шешімдер қабылдауға міндет қойды.

Жаңа идеологияға сәйкес бағытымыз да жаңаша болуы қажет. Атап айтқанда ел болашағы жастар демекші, болашақты бір сәт жастардың көзімен қарауға кеңес береміз. Себебі қоғамда жастар мен жоғары буын топтарында қарама-қайшылықтар жиі орын алады. Бұл жерде екі тараптың көз қарастары жөнінде сөз қозғалып отыр. Жас ұрпақтың айырмашылығы мына бағыттарда жиі ұшырасады, олар жаңашылдықты жылдам қабылдайды және оны өмірлік тәжірибеге тез енгізе алады. Осыған байланысты әртүрлі қауымдастықтар мен жас топтарындағы әртүрлі адамдармен білім мен тәжірибе алмасу жаңадан пайда болатын қажеттілік болып табылады.

Соңғы онжылдықта жас ұрпақ әлемнің әлеуметтік, экологиялық, экономикалық және саяси өмірінде өте маңызды рөл атқарды. Олардың пікірі бүгінде басқа күндерден де маңыздырақ, сөзі құнды, олар әлемді өзгертуге дайын өршіл де белсенді азаматтың үлгісі. Сондықтан біз өзімізден қазіргі «жаңа Қазақстан» концепциясы үшін жастардың әлеуеті мен креативтілігін қаншалықты пайдалана аламыз деген сауалға келеміз және бұл мәселе төңірегінде оларға қажетті қолдауда әзір болуды жөн санаймыз. Олай ойлауымыздың басты себебі еліміздегі жастардың көп бөлігі өз ісін бастауда қиналатындығында, яғни қаржылық, сондай-ақ білім жолында ұшырасатын қиындықтар.

Алғашында жаңа технологиялардың пайда болуы әлемді жылдам қарқынмен алға жылжытты. Осылайша, бүгінгі жастар осы технологияның дамуына алғашқы куәгер болды. Бұл өз кезегінде оларды жаңа технологиялар мен онлайн басқаруға қатысты білім көзі ете алады. Елімізде жылдам қарқында белең алып отырған диджитализациялау саясаты да, осындай үлкен белестерге жетудің бір себебі десек болар. Әсіресе құжат дайындаудың жылдам жүруі цифрлық саясатымыздың жарқын көрінісі, бұған тіпті шет елдіктерде таңдануда. Осылай өрлеу жолында жастардың ролі жоғары болары дәлелденіп-ақ тұр.

ҚР Президенті жас кәсіпкерлерді қолдауға қатты көңіл бөлуде.. Жас кәсіпкерлерге арналған көптеген бағдарламалар енгізіп, оларды іске асырған болатын. Соған орай жаппай кәсіпкерлікті дамытудың 2017-2021 жылдарға арналған «Еңбек» мемлекеттік бағдарламасы енгізіліп, іске асырылып нәтижесін қазірде беріп жатырғанын айта кету керек. Мемлекеттік бағдарламаның мақсаты - халықты нәтижелі жұмыспен қамтуға жәрдемдесу және азаматтарды кәсіпкерлікке тарту. Бағдарлама төрт бағыт бойынша жұмыс жасады. Бүгінде «Еңбек» мемлекеттік бағдарламасын іске асыру мерзімі аяқталды. Осыған орай, Кәсіпкерлікті дамытудың 2021-2025 жылдарға арналған ұлттық жобасын жүзеге асыру қолға алынды. Аталған жоба кәсіпкерлік белсенділікті арттыруға, кәсіпкерлердің өсуін жеделдетуге, жаңа нишаларды қалыптастыруға, сонымен қоса бәсекелестікті дамытуға бағытталып отыр.

Мемлекет басшысы жас кәсіпкерлерді қолдауға көп көңіл бөлуде, соған орай "Атамекен" Ұлттық кәсіпкерлер палатасының VIII съезіне қатысты. Бұл съезде мемлекет басшысы заманауи кәсіпкерлік экожүйенің қалыптасуын Үкімет пен "Атамекен" бірлесіп, шағын және орта бизнесті дамытудың жаңа стратегиясын әзірлеуі қажет. Құжатта бизнесті тікелей, адрессіз қолдау мен субсидиялаудан мейлінше нарықтық құралдар мен әдістерге көшу мәселесі қарастырылады. Кәсіпкерлерді реттеуші және ынталандырушы жаңа шаралар қажеттігін. Үкіметке "Атамекенмен" бірлесіп, жыл аяғына дейін Шағын және орта бизнесті дамытудың 2030 жылға дейінгі тұжырымдамасын қабылдауды тапсырамын", – деді Президент. Мемлекет басшысы қазақстандық өнімді дамыту еліміздің экономикалық саясаттағы басымдықтарының бірі екенін атап айтты. Елімізді одан әрі индустрияландырудың маңызды міндеттерінің бірі – отандық өңдеу кәсіпорындарын қолжетімді шикізатпен қамтамасыз ету. Президенттің тапсырмасына

сәйкес мәселені шешуге бағытталған "Өнеркәсіп саясаты туралы" Заң қабылданды. Шынында да, егер мемлекет тарапынан қолдау болса, ел жастары кәсіпкерлік жолда нық қадам басар еді.

Жоғарыда айтылғандай, инновациялармен қатар, кәсіпкерлік рух пен динамизмді ашу мемлекеттің рөлін арттыруды талап етеді, мұнда ол кәсіпкерлердің табысқа жетуі үшін инфрақұрылымды немесе жабдықты қамтамасыз етуі керек. Бағдарламалық жасақтама аппараттық құралдың басында орналасқан компьютер сияқты, кәсіпкерлерді де аппараттық құрал деп алсақ, ол қажетті бағдарламалық жасақтаманы құру арқылы ғана табысқа жете алады деп тұжырымдай аламыз.

Әрі қарай сарапшылар әлеуметтік және саяси факторлардың әсерінен елдерді күйреуден сақтайтын кәсіпкерлер деп айтуға дейін барды. Қарапайым күнделікті өміріміз қалай басталып, қалай өтетінін елестетіп көріңіз. Алдыңғы күні не болғанына қарамастан, таңертең сізге бірінші кезекте күнделікті өмірге қажетті сүт пен кофе сияқты бірінші қажеттілік өнімдерді тұтынасыз. Осы заттардың барлығын қамтамасыз ететін, елдердің экономикалық траекториясын қалыптастыратын кәсіпкерлер болып саналады. Шынында да, Қазақстан сияқты елдердің әлеуметтік жағдайға қауіп төндіретін әлеуметтік немесе саяси оқиға болған кезде дағдарыстан шығуына ықпал жасайтын алғашқылардың тобын осы кәсіпкерлер құрайтыны мәлім. Қақарлы «қаңтар оқиғасынан» кейінгі жағдайға көз салсақ, мемлекет басшысы бірінші болып осы кәсіпкерлердің қолдауына жүгіну арқылы, халықтың жағдайын реттеуге күш салуын сұраған еді.

Сурет 1. Ұлттық статистика бюросы мәліметтері, 2021 жылдың 1 шілдесі жарияланған

Қазіргі таңда еліміздегі жас кәсіпкерлері туралы айтсақ, мынайдай мәліметтерге қанығамыз (1 сурет). Олар жаңа заманауи, тиімді технологияларды жасап, қоғамдық кәсіпкерлікпен айналысып, жаһандық ортада бәсекеге қабілетті жаңа бастамаларды іске қосып, Қазақстанның өнері мен шоу-бизнесін жаңа деңгейге көтеруде. Ұлттық статистика бюросының 2021 жылдың 1 шілдесінде жарық көрген зерттемелеріне көз салсақ, мәлімет бойынша, 2021 жылдың 1 шілдесіндегі жағдайға сәйкес, елімізде 1

миллионнан астам жеке кәсіпкер жұмыс жасаған. Оның ішінде 161,5 мыңы 29 жасқа дейінгі жастар болып есептеледі (2022 жылдың қыркүйек айынан бастап жастар санатына 14-35 жастағылар есепке аланатын болды). 2021 жылдың шілде айының басымен салыстырғанда белсенді жас кәсіпкерлер саны 23,8 пайызға артқан. Жас бизнесмендердің 30,2%-ы сауда және көлік жөндеу саласында қызметін бастаған. Кәсіпкерлердің тағы төрттен бір бөлігі қызмет көрсетумен айналысады. Жеке кәсіпкерлердің 10 пайызы ауыл мен балық шаруашылығында болса, 5,4 пайызы логистика мен көлік саласында жұмыс істеуге бел буған. Өңдеу өнеркәсібінде де 5% жас кәсіпкерлер құрайды, ал 4%-ы қонақүй мен дәмхана саласын жаңғыртқан болатын. Сол тұстағы жас кәсіпкерлердің 3,6%-ы құрылысқа, 3,3%-ы ғылыми қызметке, 2,8%-ы жылжымайтын мүлік операцияларына, 2,7%-ы әкімшілік қызметке тартылған. Тағы 2,2%-ы ақпараттық-коммуникациялық қызмет көрсету саласында фирмалар ашқан деп көрсетіледі деректерде және осыншама кәсіпорын білім беру саласында жұмыс істейді, ал жеке кәсіпкерлердің 1,7 пайызы ойын-сауық және демалыс қызметтері саласында жұмыс жасаған. Әрине, бұл мәліметтердің 2021 жылғы екенін ескеретін болсақ, қазіргі кездегі жастар санатының жасы ұлғайғанымен қоса кәсіпкерліктің мемлекет тарапынан, әсіресе жастар төңірегінде қолдау табуы бұл мәліметтерді одан әрі позитивті арнада толықтырары сөзсіз.

Осы мәліметтерге жүгіне отырып, жастардың кәсіпкер болуға ұмтылысын қуанышпен айтуға болады. Қазіргі таңда президентімізде жастарды қолдауға барын салып, өзіде жастармен көбірек жұмыс жасауға ұмтылу үстінде. Ұлы ақын Абай бейнелеген «толық адамның» қазіргі прототипі де, әлемге әйгілі Илон Маск деп тұжырымдай отырып, содан үлгі алуды насихаттайды. Бұл дегеніміз, жас мамандар соның

ішінде жас кәсіпкерлер ел экономикасын ғана емес, сонымен қатар елдің ертеңгі болашақ тағдырын жарқын етуге үлес қосатындығын айқындай түседі.

Қорыта айтқанда, бүгінгі жас ұрпақ аға буынға қарағанда мүлде басқа бетте. Қазіргі жастардың жолы кең, болашағы зор және армандарын орындауға барлық мүмкіндік бар. Осыған қарап ел ертеңі жастар деп оларды қолдаудың маңызды екенін түсініп, одан әрі қолдау қажеттігін айтамыз. Жастар технологияны жақсы біледі және жаһандық мәселелерді шешудің жылдам, тиімді және шығармашылық жолдарына сенеді. Олар жер-жерлерде өте жоғары белсенділік танытып, әлемнің салауатты дамуына ықпал ету мақсатында гуманитарлық және экологиялық мәселелер төңірегінде де, қозғалатын өз ойлары мен сенімдерін үнемі қорғап отырды, сондай-ақ жаңашырлықтарымен танылып, ел болашағына зор үміт береді. Барлық көшбасшы елдер мен ірі дамушы мемлекеттер осы жастардың позициясы мен олардың шабыттылығын ескеріп, тұрақты дамуға ие бола алды.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. https://24.kz/kz/zha-aly-tar/sayasat/item/565937-zhastar-sanatyny-zhasy-35-ke-dejin-l-ajtyldy
2. https://www.global-solutions-initiative.org/young-global-changers-blog/the-seeds-to-a-fruitful-future/
3. https://www.weforum.org/agenda/2015/10/why-young-entrepreneurs-are-so-important/
4. https://www.managementstudyguide.com/role-of-entrepreneurs-in-economies-of-nations.htm
5. https://www.weforum.org/agenda/2015/04/how-kazakhstans-entrepreneurs-are-turning-dreams-into reality/
6. https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2015/03/30/world-bank-better-skills-jobs-kazakhstan
7. https://alashainasy.kz/politic/atameken-ulttyik-kaspkerler-palatasyinyin-viii-syez-memleket-
8. https://www.inform.kz/kz/kasipkerlikti-damytu-zhumyspen-kamtu-zhane-okytu-sharalary-kalay-zhuzege-asyp-zhatyr_

Таңатарұлы Ы.
1 курс студенті, мамандығы
«Мемлекеттік және жергілікті жерді басқару»
Ғылыми жетекшісі: ***Кизимбаева Ажар****., э.ғ.к., профессор*
"Esil University" мекемесі, Астана қ.

ҰЛТТЫҚ ЭКОНОМИКАНЫ ДАМЫТУДЫҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Аңдатпа. Ұлттық экономика саласында тұрақтылық және даму жағдайы байқалады. Еліміз үшін ұлттық экономиканың дамуы тұрғысында қалыптасқан проблемалармен күресу және дамыту бойынша жаңа жолар мен ұсыныстар дайындау, оны тәжірибеге енгізу біздің ең басты мақсаттарымыздың бірі. Жаһандық экономикалық құбылыстардың тез әрі жаңа форматқа өзгеруі біздің еліміздің ұлттық экономикасын дәл осы типте дайындау қажет екендігін көрсетеді. Осы мақалада еліміздің ұлттық экономикасының дамуында өзекті деп табылатын мәселелер қарастырылып, оларды шешу мақсатында арнайы ұсыныстар көрсетілді.

Жаһандық экономика саласында орын алып жатырған үлкен өзгерістер әлем елдерінің экономикасы мен әлеуметтік процессіне әсер етіп жатыр. Соңғы өзгерістер пандемия салдарына байланысты қалыптасқандығын білеміз. Еліміздің экономикасы пандемия кезінде екі жақты сипатта дамыды деп айта аламыз. Біріншіден, экономиканың кейбір салалары ерекшеленіп алға шығып, табыс мөлшері мен қызмет және өнімді ұсыну бойынша бәсекеге қабілетті бола білді. Екінші жағы, еліміздегі алдыңғы қатарлы кәсіпорындар өз қызметін тоқтатып, нарықтан біржолата ысырылып қалып жатты. Еліміздегі кәсіпорындар қазіргі таңдағы еліміздің экономикасын көтеруге бірден-бір тікелей әсер ететін сала болып табылады. Дегенмен, ұлттық экономиканы көтеру және дамыту үшін біздің алдымызда тұрған көптеген мәселелердің шешілуі қажет. Ұлттық экономиканың мәселелерін төмендегідей анықтаймыз:

- экономиканың шикізатқа тәуелділіктен айырылуы туралы қорқыныш;
- әлемдік экономика жағдайы үшін әлсіз дамыған интеграциялық жағдай;
- өңіраралық деңгейде және салааралық қатынастар бойынша интеграциялық ахуалдың төмендігі;
- өңдеу өнеркәсібі қызметінің дамымауы;
- отандық өнім мен қызметке деген сұраныстың төмен деңгейі;
- әлеуметтік инфрақұрылым саласы жаһандық өзгерістерге дайын болмауы;
- өндірістік салалардың салыстырмалы түрде тез тозуы;
- жаңа техника мен инновациялық технологиялардың экономиканың арнайы салалары үшін қолданылмауы;
- ғылым мен өндіріс арасындағы байланыстың болмауы;
- персоналды басқару және мамандарды қайта даярлау ісіндегі арнайы тиімді жүйенің болмауы;
- шетелдік инвестициялардың тиімді пайдаланылмауы [1].

Тауарлар нарығында мұнай, газ, қара және түрлі түсті металдар, сирек кездесетін және бағалы металдарды өндіру мүмкіндігі бар ел Қазақстан болып саналады. Әлемнің бірнеше еліне қарағанда, металдың 99 түрінен артық кездесетін бай жер қойнауы әлі де болса, толыққанды игеріліп жатырған жоқ. Себебі, бұл байлықтарды игеруде адам ресурстарынан бөлек, материалдық ресурстардың жоқтығының салдары. Біріншіден, бұл сала үшін жетілдірілген техника мен жаңа инновациялық технологиялардың болмауы. Экономикасы дамыған Жапония, АҚШ сынды елдерде ең басты ресурстар жаңа технологияларды процесске енгізуінің арқасында жүзеге асып отыр [2]. Біздің мүмкіндіктеріміздің шектеулілігі салдарынан өндіріс саласы мақсатты түрде дамымауда. Біздің экономикамыз қазіргі таңда өндіріске тікелей байланысты болып саналады. Елімізге келетін пайданың көп бөлігі дәл осы саланың арқасында, дегенмен, әлі де толыққанды, жүйелі түрде саланың жұмыс жасамауы, ұлттық экономиканың бір тетігін артқа тартып отырған іспетті. Ел экономикасын дамытуда өндірістік салаларға, яғни, шикізат базасын пайдалануға шетелдік инвестицияларды тарту қажет деп саналады.

Ұлттық экономиканың тағы да бір әлсіз тұсы – біздің еліміздің ауыл шаруашылығы өндірісімен тікелей байланысты. Егер астық экспортына жеткілікті қаржы және технологиялық мүмкіндіктер қосылатын болса, осы сала бойынша жақсы нәтижеге жетуге болады деп көрсетеді арнайы зерттеулер. Қазақстанның ұлттық экономикасы дәстүрлі түрде дамуда, өйткені, баламалы түрде экономиканың артықшылықтары болатын салалар толығымен пайдаланылмауда. Еліміздің қаржы саласы үшін де құрылымдық-институционалдық қайт құруды дайындау еліміздің экономикалық саясатын ұзақ мерзімді перспективада ұстап тұру маңызды рөл атқарады. Қазіргі таңда еліміздің ұлттық экономикасының жай-күйі аса қатты төмен емес. ТМД елдері ішінде біздің еліміз инвестициялық ел рейтингі бойынша көш бастап тұрғандығын айта аламыз. Дүниежүзілік Банк біздің елімізді инвестициялық тартымдылығы бойынша әлемнің 20 елінің қатарына кіргізді [3]. Бұл тәуелсіздік алғаннан бастап есептелген қаржылық көрсеткіштер нәтижесінде қалыптасты деп белгіленеді.

Қазіргі таңда еліміз әлемнің барлық дерлік елдерімен бәсекелестікте бола отырып, ынтымақтастық қарым-қатынасты орнатып отырған ел. Ұсынылатын қызмет сапасының жоғарылығы, өнім сапасының да жоғары болуы, капиталды және жұмыс күшін толыққанды игеру сынды мәселелерді де айта кетуге болады. Ұлттық экономиканың даму болашағы дәл осы өнім мен қызмет сапасы бойынша артады деп күтіледі [4]. Дамыған экономикалық сфераны құру үшін адами ресурстарды басқару да маңызды көрсеткіштік сипатқа ие. Арнайы мақсатта құрылған стратегиялық жоспарды іске асыру ел экономикасы үшін жаңа бастама болды. Ол арқылы орта және ұзақ мерзімді дамып, әлеуметтік сала үшін де сапалық және сандық өзгерістер орнады. Ашық экономикасы бар еліміздің жаһандық өзгерістерді еңсере алмай жатырғандығын ескергенде, бұл біздің еліміздің жоспарлы өзгерістерінің кеш орнайтындығын көрсетеді. Ел аумағындағы ішкі және сыртқы факторлардың осалдығы техника мен технологиялар үшін өндірістік қуаттылықтың мәселесін шешпейді. Баяу дамып келе жатырған экономикалық өзгерістер тиімділік эффектісін де кешеуілдетеді. Қазақстанда ұлттық экономиканы дамыту мәселелерінен бөлек, жұмыссыздық және жұмыспен қамту, әлеуметтік көмектің көрсетілуі, дүниежүзілік сауда айналымы үшін баяу жұмыс тәртібі біздің ұлт пен мемлекет алдында тұрған басты мәселе. Сондықтан екі жақты әрекет арқылы мәселені шешуге болатындығын айта аламыз. Қорытындылай келе, біздің еліміздің әлеуметтік және экономикалық инвестиция тартымдылығы жоғары ел болғандықтан, ұлттық экономиканы дамытудың кілтін дәл осы саларға жұмсалатын игіліктер негізінен ұстау қажет деп табылады [5].

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Ұлттық экономика: оқулық / ред. Нуреева Р. М.. -М.: Инфра-М, 2020. - 224 с.
2. Болатов, А. С. Ұлттық экономика: Оқу құралы / А. С. Болатов. - М.: 2017 Магистр,. - 157 б.

3. Розинский, И. А. шетелдік банктер және Ұлттық экономика / и. А. Розинский. - М.: Экономика 2019,. - 384 б.
4. Айдарханов М. Экономикалық теорияның негіздері. Оқулық. М.: Том. 2017. 432 б.
5. Дерен В. И., Дерен А. В. Экономика және Халықаралық бизнес. Магистратураға арналған оқулық және семинар. 2019. 298 б.

Ерубаев Е.
Магистрант 2 курса специальности «Менеджмент»
*Научный руководитель: **Мухамбетова Л**.К., к.э.н., доцент,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

КОММЕРЦИЯЛЫҚ ҰЙЫМДАҒЫ КОММУНИКАЦИЯ ТҮСІНІГІ МЕН РӨЛІ

Аңдатпа

Мақалада коммерциялық ұйымдағы коммуникацияларды басқару және кеңес беру негіздерінің теориялық аспектілері қарастырылады. Талдау негізінде коммерциялық ұйымдағы коммуникация проблемаларының себептері анықталды, осы мәселелерді шешудің нұсқалары ұсынылды, кеңесшіні тарта отырып, коммерциялық ұйымдағы коммуникацияларды басқару жобасы сипатталды.

Қазіргі кезде «коммуникация» термині бізге латынның communico сөзінен еніп, «ортақ», «бірлескен» деген мағынаны білдіреді. Осыған байланысты «коммуникация» сөзі қатысым синонимі екені жиі айтылады [1, б. 7].

Коммуникация дегеніміз – бұл қатысым, ой, ақпарат, идеялармен алмасу т.б., адамдардың танымдық еңбек әрекеті процесінде өзара әрекеттесуінің нақты нысаны [2, б. 9].

Коммуникация ақпаратты беру процесі деп аталады. Коммуникация нысандары болып:

- Айқын-тіл мен графикалық иллюстрациялар арқылы;
- Жасырын- бейсезімдік ишара қимылдар, мимика көмегімен.

Байланыс процесінің элементтері:

1. Жіберуші-ақпаратты қалыптастыратын және басқа тұлғаға беретін адам.
2. Хабарлама - кодталған ақпарат.
3. Арналар-ақпаратты таратудың жиынтық құралдары мен ортасы.
4. Алушы-ақпарат жіберілетін және оны түсіндіретін адам [3, б.10].

Ішкі коммуникация компания ішінде (қызметкерлер, бөлімшелер арасында) орын алатын коммуникациялармен ұсынылған.

Вертикальды коммуникация менеджерлер мен бағыныштылар арасындағы ақпарат алмасуды білдіреді. Мұндай коммуникацияға басшының бағыныштыға берген нұсқаулары, бұйрықтары, ұсыныстары, ал өз кезегінде бағынышты басшылардың берген хабарламалары жатады [4, б. 27].

Вертикальды коммуникациялар келесі түрлерге бөлінеді:

1. Ұйымның әртүрлі иерархиялық деңгейлерінде орналасқан бөлімшелер арасында;
2. Басшылар мен бағыныштылар арасындағы.

Вертикальды байланыс ақпараттың екі жолмен қозғалуын қамтиды.

А) төмендеу бойынша-ақпаратты басшылардың жоғары деңгейінен төменгіге ауыстыру. Бағыныштылар басшылықтан тапсырмалар, өзгертілген басымдықтар, нақты тапсырмалар туралы хабарламалар алады.

Б) Көтерілу бойынша-қол астындағылардың төменгі деңгейінен жоғары деңгейге ақпарат беру. Мұндай байланыс төменгі деңгейлердің әрекеттері туралы Жоғарғы ескерту функциясын орындайды. Жоғары деңгейдегі коммуникациялар басқаруда инновацияға ие (сапа үйірмелері) - өндірісте немесе қызмет көрсетуде туындайтын мәселелерді талқылау және шешу үшін үнемі жиналатын жұмысшылар тобы. Ақпарат есептер, ұсыныстар және түсіндірме жазбалар арқылы беріледі [5, б.34].

Көлденең байланыс-бұл ұйымның әртүрлі бөлімдері арасындағы байланыс. Төмен немесе жоғары ұйымдар туралы ақпарат алмасудан басқа, көлденең байланыстар қажет. Ұйым көптеген бөлімшелерден

тұрады, сондықтан олардың арасындағы ақпарат алмасу тапсырмалар мен әрекеттерді үйлестіру үшін қажет. Ұйым өзара байланысты элементтер жүйесі болғандықтан, басшылық ұйымды дұрыс бағытта алға жылжыту арқылы мамандандырылған элементтердің бірлесіп жұмыс істеуін қамтамасыз етуі керек [6, 133-бет].

Іскерлік коммуникациялар-бұл белгілі бір қызметті ұйымдастыруға және жақсартуға бағытталған іскери серіктестердің өзара әрекеті. Ақпаратты беру мен қабылдаудың бұл процесінің тараптардың табысты ынтымақтастығы үшін қол жеткізілуі және шешілуі қажет өз мақсаттары мен міндеттері бар. Іскерлік қарым-қатынас кезінде даулы сұрақтарға жедел жауап іздеуге және қиын жағдайлардан шығуға ықпал ететін белгілі бір этикалық нормалар сақталуы керек [7, б. 48].

Кез-келген бизнестің қызметі үшін өнімді қатынастарды қалыптастыру және өз ресурстарын тиімді пайдалану өте маңызды. Жақсы қарым-қатынас ұйымға өз қызметінің барлық кезеңдерінде жақсы нәтижелерге қол жеткізуге және басқарушылық мақсаттарға қол жеткізуге мүмкіндік береді.

Іскерлік әңгіме барысында субъектілер ақпарат, идеялар алмасады, белгілі бір мәселелер бойынша өз көзқарастарын білдіреді. Бүгінгі таңда байланыс ұғымы үш нұсқада түсіндіріледі.

Біріншісі - коммуникация - бұл материалдық және рухани әлемнің кез-келген объектілерін байланыстыру құралы. Яғни, бұл жеке және әлеуметтік-саналы ақпарат арасындағы делдал ретінде әрекет ететін белгілі бір құрылым.

Екінші интерпретацияға сәйкес, коммуникация дегеніміз-өзара әрекеттесу субъектілері арасында ақпарат алмасу болатын байланыс.

Сонымен, үшінші нұсқа: коммуникация - бұл қоғамға және оның негізгі компоненттеріне әсер ету үшін ақпаратты беру және жаппай бөлісу.

Коммуникация - бұл адамның қажеттілігі. Олар оның жеке және кәсіби өмірі, сондай-ақ ұйымдастырушылық қызметі үшін өте маңызды.

Егер коммуникация ресми қатынастар саласында жүзеге асырылса, онда бұл іскерлік және оның мақсаты нақты мәселелерді шешу немесе оның барлық қатысушыларының мүдделерін ескере отырып, қажетті нәтижелерге қол жеткізу болып табылады.

Басқарудың тиімділігін арттыру және бұл үшін қажетті ұтымды шешімдер қабылдау дұрыс қарым-қатынасқа көп көмектеседі. Іскерлік қарым-қатынас процесі кейінірек осы шешімдерге айналатын идеяларды тудырады. Сонымен бірге басқарушылық қызметтің барлық түрлерінің негізі тиісті білім мен мәліметтермен алмасу болып табылады.

Кәсіби коммуникация – бұл ғылыми, өндірістік, сервистік немесе басқаша болсын, белгілі бір қызметті ұйымдастыруға және оңтайландыруға бағытталған серіктестердің өзара әрекеті.

Қарым-қатынастың мақсаттары өнімді және өзара тиімді ынтымақтастықты орнату, ұстанымдар мен міндеттерді жақындату, серіктестік қатынастарды жетілдіру болып табылады.

Тұлғаға бағытталған өзара әрекеттесуден айырмашылығы, оның тақырыбы оның қатысушыларының қарым – қатынасының сипаты болып табылады, коммерциялық ұйым шеңберіндегі іскерлік қарым-қатынастағы байланыс қарым-қатынас процесінен тыс мақсаттарды көздейді. Мұндай әңгіменің бір бөлігі ретінде адамдар барлығына ортақ, нақты кәсіпорын мәселесін шешу үшін бір-бірімен байланысады және бұл адамдарды белгілі бір шеңберде ұстауға мәжбүр етеді.

Коммерциялық ұйымдағы коммуникациялар келесі ерекшеліктермен сипатталады:

- Қарым-қатынастың барлық қатысушылары өзара байланысты. Ұнату, ұнатпау, ресми шектеулер ешқандай рөл атқармайды.

- Коммуникация тараптары конвенциялық шектеулерге сәйкес өзара іс-қимыл жасайды, яғни құқықтық, әлеуметтік нормаларды, регламенттерді сақтайды (нұсқаулықтар, хаттама, ішкі тәртіп, кәсіпорындағы дәстүрлер және т.б. негізінде әрекет етеді).

- Қатысушылар атқаратын лауазымдарын, құқықтары мен функционалдық міндеттерін ескере отырып, өзара іс-қимылдың формальды-рөлдік қағидаттарын ұстанады, бағыныстылық пен іскерлік этикетті есте сақтайды. Кәсіби қарым-қатынастағы қарым-қатынас көбінесе формальды, бөлек, "суық"болып табылады. Бұл тараптардың міндеттері мен мотивтерін, олардың арасындағы қарым-қатынас тәсілдерін қатаң реттеуге байланысты. Кәсіпорынның әрбір қызметкері белгілі бір дамыған мінез-құлық стандартын ұстанады, онда оның ресми құқықтары мен міндеттері нақты құрылымдалған.

Іскерлік коммуникациялар жүргізілетін орта өте ерекше. Кез келген ұйымда иерархия құрылғандықтан, бөлімдер мен қызметкерлер арасында бағыну, тәуелділік және теңсіздік қатынастары берік бекітілген. Осының салдарынан кері байланыс тиімділігі, иерархия қадамдары бойынша толық және нақты ақпаратты беру кезінде жиі қиындықтар туындайды. Кейбір дереккөздерге сүйенсек, жоғары басшы қызметкерден түсетін ақпараттың 20-25 пайызы ғана тікелей орындаушыларға жетіп, олармен дұрыс түсіндіріледі. Бұл ақпараттың бұрмалануынан да, басшылықтың бағыныштыларға жалпы компаниядағы жағдайды егжей-тегжейлі айтып беруді қаламауынан да (қызметкерлерден қосымша сұрақтарсыз нақты нұсқауларды орындау талап етіледі).

Сонымен қатар, адамдар қолда бар деректер бойынша болжам жасауға бейім. Мұндай проблемаларды болдырмау үшін барлық шешімдерді, бұйрықтарды және нұсқауларды жазбаша түрде жазып алған дұрыс, сонымен қатар кері байланыс арқасында компаниядағы иерархиялық пирамиданың барлық деңгейлерінің ең тиімді өзара әрекеттестігіне қол жеткізуге болатынын ұмытпау.

Кез келген кәсіпорынның қызметінде ақпарат алмасудың маңызы зор. Ішкі және сыртқы байланыс байланыстары болмаса немесе олар жұмыс істемесе, компания қалыпты жұмысын тоқтатады. Мұны келесі себептермен түсіндіруге болады:

- кәсіпорынның құрылымдық бөлімшелерінің басшылары қажетті ақпаратты іздеуге және өңдеуге көп уақыт алады;
- деректер қайталанады, өйткені бірдей ақпарат компанияның бөлімдеріне және басшылыққа әртүрлі көздер арқылы беріледі;
- кейбір басқармалар мен кейбір бастықтар ақпараттың жетіспеушілігін сезінуде, ал басқалары, керісінше, "жұмыстың көптігімен жүктелген";
- қызметкерлер компанияның қалай жұмыс істейтінін, оның алдына қандай мақсаттар қойып жатқанын, нарықта қандай позицияны иеленетінін білмейді, нәтижесінде ұйымдағы жоғары тұрған адамдардың бұйрықтары көбінесе дұрыс орындалмайды, қызметкерлер мен компания бөлімдері арасындағы өзара әрекеттесу процесі бұзылады және т.б.

Сондықтан кәсіпорындағы негізгі басқару мақсаттарының бірі коммуникация жүйесін қалыптастыру болып табылады. Оны әзірлеу және іске қосу керек, содан кейін оның қалай жұмыс істейтінін үнемі қадағалап отыру керек.

Кәсіби, іскерлік қарым – қатынастағы қарым-қатынас маңызды жұмыс құралы болып табылады, оның мақсаты адамдарды ұйымдық рөлдерін түсінумен қамтамасыз ету және ұйымдық қатынастарды біріктіру болып табылады.

Кез келген деңгейдегі менеджер үшін ақпарат алмасудың маңыздылығын асыра бағалау қиын. Сарапшылардың мәліметтері бойынша қызметкерлер уақытының 75-95% қарым-қатынасқа жұмсайды. Сондықтан тиімді қызмет пен жақсы нәтиже үшін менеджердің жоғары сапалы практикалық дағдыларды пайдалана отырып, қарым-қатынасты сауатты құруы маңызды. Маман диалогтарды, кездесулерді, келіссөздерді, кездесулерді, құжаттармен жұмысты және т.б. сауатты жүргізуі керек.

Коммерциялық ұйымдағы қарым-қатынас келесі мақсаттарға жету үшін жүзеге асырылады:

- ақпарат алмасу және коммуникация қажеттілігін қанағаттандыру негізінде тиімді өзара әрекеттесуді орнату;
- тұлғааралық қарым-қатынасты жақсарту;
- компания қызметкерлерінің тәртібін реттеу және оңтайландыру;
- тікелей компанияда және оның сыртында тиімді ақпараттық арналарды құру;
- кәсіпорынның болжамдалған жоспарларының орындалуын қамтамасыз ету.

Коммуникацияның негізгі функциялары:

- Ақпараттық-іскерлік әңгіме белгілі бір шешім қабылдау үшін ақпаратпен бөлісуге мүмкіндік береді;
- мотивациялық - коммуникация қызметкерлерді неғұрлым өнімді қызметке ынталандырады;
- бақылау-қарым-қатынас иерархиялық пирамида мен ресми бағыныштылық негізінде жұмысшылардың мінез-құлқын әртүрлі әдістермен бақылауға мүмкіндік береді;
- экспрессивті-қарым-қатынас сезімдер мен эмоцияларды, болып жатқан жағдайға деген көзқарасты білдіруге және әлеуметтік қажеттіліктерді қанағаттандыруға көмектеседі.

Яғни, коммуникациялар ақпараттық деректерді беру мен алуды ғана емес, сонымен бірге осы ақпаратты қабылдауды, түсінуді және игеруді де көрсетеді. Мұның бәрі ресми қатынастар саласындағы қажетті мінез-құлық моделін қалыптастырады.

Кәсіпорын жағдайындағы коммуникациялар көптеген деңгейлермен ақпараттық өзара әрекеттесудің күрделі жүйесі болып табылады, ол компанияны барлық қызмет түрлерімен және оның құрамдас бөліктерімен, сондай-ақ оның сыртқы элементтермен байланысын қамтиды.

Іскерлік байланыстың негізгі принциптері

1. Ұқыптылық (бәрін уақытында жасаңыз).

Кешігу салдарынан жұмыс процесі бұзылады. Қазіргі бизнес әлемінде кешігу сенімсіз адамның сапасы ретінде қарастырылады. Тиісінше, барлық қызметтік тапсырмаларды орындау уақтылы болуы керек. Жобалардың мерзімін бұзбау үшін оларға қосымша 25% уақыт қосу керек.

2. Құпиялылық (артық сөйлеспеңіз).

Кәсіпорынның құпиялары ашылмауы керек. Сонымен қатар, жұмысшылар қызметкерлерден немесе бастықтан естіген жеке мәселелер немесе жұмыс қызметі туралы ақпаратты ешкіммен талқыламауы керек.

3. Сыпайылық, игі ниеттілік және мейірімділік.

4. Айналаңыздағы адамдарға назар аударыңыз (өзіңіз туралы ғана емес, басқалар туралы ойланыңыз).

Әріптестерге, қол астындағыларға және басшыларға ілтипатты және құрметпен қарау. Басқалардың пікірін ескеріңіз, олардың көзқарасын құрметтеңіз, басқалардың неге бұлай ойлайтынын түсінуге тырысыңыз, басқаша емес. Басшылықтың, бағыныштылардың және әріптестердің ұсыныстары мен сындарын адекватты түрде қабылдау. Егер сізге жұмысыңыздың сапасы туралы пікір берілсе, басқа адамдардың көзқарастары мен тәжірибесін құрметтейтініңізді көрсетіңіз. Өзіне сенімді болуы әбден мүмкін, бірақ сонымен бірге қарапайым жұмысшы болып қала беру.

1. Сыртқы түрі.

2. Сауаттылық

Байланыстың әрбір түрі үшін белгілі бір критерийлер қолданылады, атап айтқанда:

- іс-шараның мақсаты (неліктен?);
- қатысушылар контингенті (кіммен? кіммен? кім үшін?);
- уақыт тәртібі (қанша уақытқа дейін?);
- ниетті жүзеге асырудың коммуникативті құралдары (қалай?);
- кеңістіктік ортаны ұйымдастыру (қайда?);
- күтілетін нәтиже (қандай? «шығыс» дегеніміз не?).

Кооперация принципіне сәйкес коммуникативті үлес әңгімелесудің бірлескен мақсаты талап ететіндей болуы керек. Яғни, қарым-қатынасқа қатысушылар не нәрсеге ұмтылатындығын нақты көрсетіп, осы нәтижеге жету үшін қажетті әрекеттерді өз үлестерін қосуы керек.

Кооперация принципі төрт қағиданы ұстануды білдіреді:

- Саны. Коммуникацияда қанша қажет болса, сонша ақпарат болуы керек-артық немесе кем емес.
- Сапасы. Сіздің барлық мәлімдемелеріңіз дәлелді болуы керек. Ақпараттың сенімділігі маңызды.
- Көзқарас. Қарым-қатынасқа дұрыс жауап беру керек. Сіз негізгі сұрақтан шыға алмайсыз.
- Әрекет. Өз ойларыңызды білдіру үшін әңгімелесушіге түсінікті сөз тіркестерін қолданыңыз және нақты сөйлеңіз. Тек осылай ғана іскерлік байланыстың тиімділігі жоғары болады.

Іскерлік қарым-қатынас кезінде екі қатысушы да белгілі бір саланың нақты терминдерін біледі және олармен байланысады. Сұхбаттасу барысында басшылар өтініш берушінің сөйлеу барысында кәсіби терминдерді қолданатындығына қарайды. Жазбаша қарым-қатынаста сауатты сөйлеу құрылымдарын қолдану керек және жаргонды қолданбау керек.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі

1 Борисова Е. А., Эффективные коммуникации в бизнесе / СПб.: Питер, 2015. - 208 с.

2 Горфинкель В. Я., Торопцов В. С., Швандар В. А. Коммуникации и корпоративное управление / М.: Издательство Юнити-Дана, 2015. - 128 с.

3 Дик У. Эффективная коммуникация. Приемы и навыки /М.: Издательство Гуманитарный центр, 2017. - 188 с.

4 Иванченко И. Профессиональные коммуникации /Кадры. Москва, 2017. № 12. - С. 27-38.

5 Жуков А. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности / Новый менеджмент. - Москва, 2016. № 8. - С. 33-39.

6 Turekulova D., Mukhambetova L. Personnel Management (TR) /The Book.- To The ASERS Publishing http://www.aserspublishing.eu apg@aserspublishing.eu .-2018.- 240 P.

7 Ильченко А. Деловые коммуникации: как наладить эффективное общение / Генеральный директор. - Омск, 2017. № 12. - С. 48-63.

Ануарбеков Д.А.
магистрант 2 курса ОП «Менеджмента»
Научный руководитель: ***Бейсенгалиев Б.Т****., д.э.н., профессор,*
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

ИНСТРУМЕНТЫ, МЕТОДЫ И ТЕХНОЛОГИИ ФОРМИРОВАНИЯ И ОБОСНОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИЙ КОРПОРАТИВНОГО ТИПА

Аннотация. В статье обосновывается деятельность компаний, которые должны пресекать все негативные стороны в работе, прямое и косвенное воздействие должно быть постоянным, что приведет к увеличению прибыли предприятия и улучшению товарного производства. Для успешного продвижения компании на рынке участники экономической борьбы должны конкурировать, создавать и внедрять новые товары и услуги, совершенствовать маркетинговую стратегию как фактор прогрессивной системы управления, опираясь на корпоративную стратегию организации.

Корпоративная стратегия решает для компании два основных вопроса, первый – какие на правления бизнеса компания планирует и будет выполнять, то есть разрабатывать направленные действия в отношении инвестиций, времени и человеческого потенциала компании), второй – созданный корпоративный центр управления, какую он будет играть роль в решении стратегических задач и какой уровень самостоятельности будет определяться?

При этом, выбираются виды действий, которые наиболее эффективно позволят ре- шить поставленные задачи, в стратегии развития корпоративного типа выделяются 4 вида действий.

Во-первых, возможные действия, в результате использования диверсификации, целью которой является снижение риска по ходу изменения стратегии и достижения положительного эффекта от внедренных новых технологий, проектов, разработок и т.д. Для получения положительного эффекта необходимо четко понимать на какой новый уровень компания собирается переходить, какой новый продукт, услугу может предложить компания и будет ли это востребованным. Возможен вариант создания новой компании (филиал), поиск лидера компании.

Во-вторых, решение вопроса в системе улучшения показателей деятельности компании, здесь разрабатываются и принимаются решения, которые направлены на повышение конкурентных позиций, в положениях по повышению финансовых составляющих.

В-третьих, разработка, утверждение и внедрение единой стратегии по развитию компании, то есть поиск путей по эффективному развитию компании, здесь можно использовать мониторинг других компаний, которые работают на рынке и имеют схожее по назначению и предоставлению продукции, товаров, услуг, выяснение слабых и сильных сторон, решения вопроса об изменении работы, каналов сбыта [1].

И последнее, это инвестиционные приоритеты и их использование компанией.

Сегодня каждая компания, которая как бы устойчиво не держалась на рынке, постоянно находится в поиске тех средств и возможностей, которые еще более укрепили ее положение.

Инвестиции позволяют расширять сферу влияния, занимать более выгодное положение в мировой экономике, а главное, поднимать престиж страны в экономическом смысле, тоесть необходимо мониторить инвестиции на предмет роста компании. Инвестиции играют особую роль как на макро, так и на микроуровнях. Они формируют производственный потенциал и повышают конкурентоспособность компании. Создание инвестиционных приоритетов и перелив ресурсов корпорации в наиболее перспективные области.

На основе вышесказанного, можно сформулировать главные, перспективные задачи для тех компаний, которые разрабатывают, внедряют и используют стратегию развития кор- поративного типа деятельности:

- построение эффективных бизнес-направлений, грамотное управление ими;
- выбор бизнес-направления для повышения конкурентных преимуществ;
- выбор приоритетного инвестирования и выделение ресурсов компании в наиболее перспективные бизнес-направления;
- анализ, контроль, возможное при необходимости объединение стратегических подходов и действий компании как на общем уровне, так и в отдельно взятых уровнях иерархического действия компании на уровне структурных подразделений.

На разработку корпоративной стратегии оказывают влияние показатели внешней и внутренней среды.

Среда управления — это комплекс субъектов и факторов, активно воздействующих на положение и перспективы организации, на эффективность его управления.

Анализ среды заключается в изучении трех ее составляющих: макроокружения, непосредственного окружения и внутренней среды.

Внутренняя среда представляется внутренними элементами, подсистемами и процессами, которые воздействуют на ее потенциал, конкурентоспособность, способности развиваться. Структура внутренней среды состоит из:

- стратегических целей организации и стратегии, которые определяют вектор в ееразвитии;
- структуры компании, ее органов управления, подразделений, взаимосвязей между ними;
- оборудования, транспорта, помещений и т. д.;
- процессов, которые включают технологии, бизнес-процессы, процессы управления и пр.;
- персонал, его квалификации, трудовой активности, организационной культуры,внутренних ценностей.

Внутреннюю среду пронизывает организационная культура, которая подвергается углубленному изучению в процессе анализа внутренней среды организации.

Рассмотрим SWOT-анализ, который используют для оценки сил компании и рыночной ситуации. SWOT-анализ – это анализ посредством метода оценки рассматривает внутреннюю среду компании или организации, ее сильные и слабые стороны, возможности и угрозы.

Сильные стороны организации – достижения компании в различных сферах деятельности, направленных на улучшение качества работы предприятия и подготовки товаров к рыночным оборотам или закупкам других компаний, также стаж и опыт работы сотрудников и управления предприятием.

Слабые стороны организации – чего недостаточно для полноценной работы предприятия в различных секторах промышленности по созданию и обороту товаров, некомпетентность некоторых сотрудников и работников компании.

Рыночные возможности – все преимущества компании, которые она может применять.

Рыночные угрозы события, наступление которых может неблагоприятно влиять на компанию.

Внешняя среда организации – окружение организации, которыми она сама не может управлять, исключая воздействия на определенные элементы: налоги, конкуренты и т.п.

Анализ внешней среды – это контроль за состоянием компании посредством изучения сведений о перспективах и угрозах организации. Внешняя среда делится на микросреду, которая влияет на компанию путём непосредственного воздействия на неё, также она находится под огромным влиянием материально-технического обеспечения, потребителя, маркетинга и макросреду, которая берёт под свой контроль не только само управление компанией, нои ещё большую часть микросреды [2]. Она зависит от научной среды, а также политической, экономической и т.д.

Внешние факторы и условия влияют на реализацию потребностей и ожиданий определенных заинтересованных сторон, степень влияния этих факторов и условий для них различна [3].

Если среда, воздействует на потребителя, поставщика и конкурента, то она называется среда прямого воздействия. Самая главная угроза для компании – вытеснение конкурентами товара компании с рынков путём замены на товар, либо выпуск нового образца, либо изменение ценового диапазона на понижение стоимости товара.

Среда косвенного воздействия должна включать в себя то, что непосредственно вносит корректировки в сущность управления организацией, то есть следующее:

1) политика, её развитие и действия политических деятелей;
2) право, виды правовой защиты и права на работу с компанией в международной среде;
3) экономика и её развитие, сбор и использование природных ресурсов, конкуренция и образованность персонала;
4) общественные группы, оказывающие влияние на возрастание популярности компании из раздела всех имеющихся.

Технологическая составляющая, которая практикует использование в этой сфере PEST-анализ. PEST-анализ – инструмент для сбора информации и контроля за состоянием политики, экономики, а также всех технологических аспектов с социальными восприятиями.

В целом, PEST-анализ улучшает динамику предприятия в положительную сторону. Таким образом, компании просто необходимо внедрять корпоративное управление, так как необходимо беспрерывно следить за следующими факторами:

1) обеспечение прозрачности структуры по собственности;
2) регламентировать работу руководства;
3) раскрывать информацию перед сотрудниками;
4) перейти на международные стандарты финансовой отчетности и независимый аудит;
5) внедрить более прогрессивную систему управления.

Следовательно, компания должна пресекать все негативные стороны в деятельности, прямое и косвенное влияние должно быть постоянным, что приведёт к тому, что предприятиепойдёт в гору по прибыли и производству обновленного товара посредством его улучшения.

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: (по ГОСТу)

1 Маркова, В.Д. Стратегический менеджмент: понятия, концепции, инструменты принятия решений: Справочное пособие / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. - М.: ИНФРА-М, 2019. - 320 с.

4. 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 аг- рарного университета. 2016. № 120. С. 1606-1616.

5. Цыганова, И.Ю., Якимова, В.А. Сравнительный анализ привлекательности сегментов бизнеса по ключевым показателям макро- и микросреды / И.Ю. Цыганова, В.А. Якимова // Управлен- ческий учет и финансы. - 2019. - №1. - С. 18-24.

Pasichnyk S.O.,
graduate student of the 2nd year of the specialty 073 "Management",
Scientific supervisor: **Melikhova T.O.,** Doctor of Economic Sciences, Prof.,
Engineering educational and scientific institute
named after Yu.M. Potebny ZNU, Zaporizhzhia

CONTROL AS A COMPLEX SYSTEM OF MANAGEMENT SUPPORT FOR INDUSTRIAL ENTERPRISES IN UKRAINE

Annotation

Cost management involves the study of indicators, ranging from accounting and analysis of enterprise costs for previous periods to predictive estimates of their possible value in the future. Modern controlling will help to build an effective system of analysis, implementation and control of management decisions at the enterprise. The relevance of this topic is due to the need to meet the needs of management in timely analytical information in order to make the right management decisions at all stages of the production and economic activities of industrial enterprises.

Cost management problems have always attracted the attention of both scientists and business managers. Currently, the industrial enterprises of Ukraine are in the process of integrating the methods of rationing, planning, accounting, analysis and monitoring of the implementation of planned indicators formed over the years into a single management system that will allow receiving, processing and summarizing information for the short and long-term prospects of the development of enterprises. Ensuring the manageability of this system requires new management methods, and one of these approaches is the use of a controlling system. Controlling is based on the scientific achievements of various disciplines: economic theory, scientific organization of work, analysis of economic activity, accounting and tax accounting, planning, management, marketing, economic cybernetics, etc., therefore it allows to optimize production processes and costs and helps to manage the enterprise, orienting to increase profits, increase profitability and competitiveness both on domestic and global markets.

According to the dictionary of economic terms, the concept of controlling comes from the English word "to control" – to control, manage, regulate. This is a functionally separate direction of economic work at the enterprise, related to the implementation of the financial and economic informative function in management for

making operational and strategic management decisions [2]. It provides for the management of various areas of financial and economic activity of the enterprise and includes: determination of activity goals; display them in the system of indicators (KPI); constant monitoring of actual indicators; analysis and identification of reasons for deviations of actual indicators from planned ones; making management decisions on the basis of the performed analysis in order to minimize the detected deviations. Despite the fact that the term itself originated in America, and the practice of controlling was borrowed from Great Britain, the term "controlling" is hardly used in these countries. "Management accounting" is more commonly used. In Ukraine, this management support system is new, so the terminology has not yet been approved, and both terms are used.

In different countries, the development of controlling took place unevenly, so there are different concepts that correspond to different stages of its development and different economic schools. Both foreign scientists - Mayer E., Parkinson S., Rustomji M., Jonathan Harris and others – and domestic scientists: P.Y. Atamas, S.F. Holova, V.B. Ivashkevich., Napadovska L.V., Pisarenko T.M. and others devoted their publications to management accounting and controlling issues. Currently, there are many variants of the interpretation of the definition of "controlling", but the general concept of the term is given by I.G. Britchenko. and A.O. Knyazevich. According to them, controlling is a set of methods and procedures aimed at solving the problems of unsatisfactory functioning of the enterprise, overcoming negative internal phenomena and general improvement of its financial and economic activity [1].

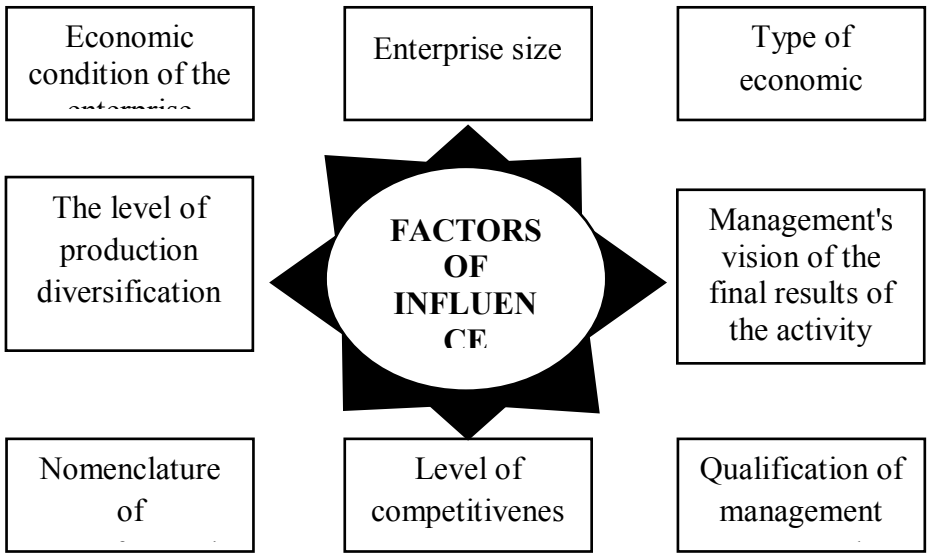
The speed with which changes in the external environment occur and the need to adapt to them require a more complex comprehensive analysis of indicators. In order to plan for maximum profit in the future, it is necessary not only to calculate the actual performance indicators for the past period, but also to analyze their quality and efficiency, and therefore not financial parameters: the purpose, strategy of the enterprise, its tactics, mission, market share, competitiveness, level of staff training, etc.

Ukrainian enterprises have the opportunity to independently determine how they will carry out their financial and economic activities. The creation of a controlling unit at the enterprise will provide an opportunity to combine the functions of accounting, control, analysis and planning and integrate and coordinate them, develop the concept of a unified information management system, optimize information flows, contribute to the optimization of the enterprise management process and the adoption of management decisions. This will raise the management of the enterprise to a qualitatively new level. The implementation of controlling measures is a very time-consuming process and depends on many factors, therefore managers and owners of the enterprise at the stage of creating a unit need to decide on the functions and tasks that the controlling unit will perform (Fig. 1).

The main task of the head of the enterprise is to make timely and effective management decisions, therefore an important task for the controlling unit is to provide timely, complete and objective information support for this process, as well as the development and analysis of alternative options for management decisions.

Figure 1

Factors affecting the scope of functions and tasks of the controlling unit at an industrial enterprise



* Developed by the authors

Therefore, the controlling system at the enterprise acts as a self-regulation mechanism and provides feedback in the management system between divisions and management. The significance of the implementation

of the controlling system to ensure effective management of the enterprise is determined by a number of factors: the increase in the scale of production, the instability of the external environment, the surrounding political situation, etc. Given the volume of information that constantly comes to the management, it is very difficult to make well-informed decisions, so controlling provides managers with the necessary analytics that relate directly to the problem that the manager has to solve. The well-established work of the controlling service is an important factor in ensuring the competitiveness of the enterprise, it allows solving a number of issues related to the stability of the industrial enterprise and its finances, anti-crisis measures, identification and use of available internal reserves, prompt and effective implementation of innovations, marketing activities and many other issues.

List of used literature:

1. Britchenko I., Knyazevich A. Controlling: teaching. manual Rivne: "Vol. amulets", 2015. 280 p.
2. Controlling in corporate information systems. Posibniki library. URL: https://posibniki.com.ua/post-kontroling-u-korporativnih-informaciinih-sistemah-71-ponyattya (date of application: 03/30/2023).

Д. Д. Жайшылықов
1 курс студенті «Мемлекеттік және жергілікті басқару» мамандығы
Ғылыми жетекшісі: профессор, доцент ***Алпысбаев С. А.***
"Esil University" мекемесі, Астана қ.

КӘСІПОРЫНДЫ БАСҚАРУДАҒЫ ЗАМАНАУИ ҚИЫНДЫҚТАР

Аңдатпа. Жаһандық өзгерістер мен соңғы экономикалық жаңалықтар кәсіптің көптеген саласында жаңа форматты қажет ететіндігін көрсетіп отыр. Қазіргі таңда кәсіпорынды басқаруда жаңа инновациялық техника мен технологияларды пайдаланудың маңыздылығы артып, персоналдарды басқару ісінде жаңа жүйені қалыптастыру, барлық қажеттілігі төмен немесе альтернативті нұсқасы бар шығындарды қысқару үшін жаңа бағытқа негізделген жүйені құру аса маңызды. Кәсіпорында басқарудағы заманауи қиындықтықтардың болуы да жоғарыда аталмаған мүмкіндіктердің әлі де болса, қолданысқа енбегендігінен болып саналады. Мақаламызда кәсіпорынды басқарудағы заман талабына сай келетін мәселелерді қарастыра отырып, оларға жауап ретінде өз ұсынысымызды көрсеттік.

Қазіргі таңда жаңа техника мен технологияларға негізделген инфрақұрылымдық талаптарға сай келетін фирманы құратын болсаңыз, ол сізге нарықтың мүмкіндіктері мен жетістіктеріне қол жеткізуге мүмкіндік береді. Масштабталатын және басқару процессі оңай жүргізілетін IT инфрақұрылымы бар қажеттіліктерді айқындау қажет. Дегенмен, қазіргі таңда еліміздегі фирмалар мен бірқатар кәсіпорындарды басқарудағы ескі талаптардың сақталуы, жаңа жүйе мүмкіндіктерін игермеуі жұмыс процессінде бірнеше қиындықтар беретіні шартты жағдай болып табылады.

Фирманы басқаруда заманауи қиындықтардың ең бірінші типі – ескірген IT жүйесін пайдаланады және бұл нарықта өз қызметі мен өнімін ұсыну кезінде бәсекелесу мүмкіндіктеріне ие емес болып келеді. Операциялық модельдеу жүйесінің өзгерген буыны қазіргі таңдағы барлық бизнес түрлері үшін еңсеруді қажет ететін қажеттілік болып табылады [1]. Жаңа жүйенің мүмкіндіктеріне ие болу – желі, сервер, сервисті және инфрақұрылымның қолданбалы жұмыстарын айқындап, процессі бұрынғыға қарағанда абсолютті тұрғыда тез, оңай, қауіпсіз және бизнес мақсаттардың жүзеге асуына мүмкіндік береді.

Кең таралған және қазіргі кезде тоқтаусыз дамып келе жатырған цифрлық трансформация дәуірінде барлық шағын, орта және ірі кәсіпорындар технологиялар мен бизнес стратегияларының синергиясына сай негізделмеуі тағы бір кәсіпорынды басқару процессі кезіндегі қиындықтарды көбейтеді. Бұл проблемадан шығу үшін ең алдымен, кәсіпорының IT мүмкіндіктеріне қол жеткізіп, инфрақұрылымның өнімділігі мен оны оңтайландыру арқылы кәсіпті цифрлық басқару кезеңіне өткізудің терең баламалы мағынасын ашу керек. Цифрлық өзгерістер кәсіпорының тиімді басқару мүмкіндіктерін бере отырып, қарапайым басқару жүйесін ығыстырады. Қарапайым немесе дәстүрлі басқару жүйесі автоматтандырылмаған еңбек, уақыт шығындарының дұрыс есептелмеуі, шығындардың көптігі және келісілген мақсат пен міндеттердің толық немесе шартты сипатта орындалмауын білдіреді. Яғни, кәсіпорын өз жағдайында тиісті техника мен технологияларды меңгеретін болса, көптеген процесстерді

оңтайландыруға ие болады. Кәсіпорында персоналды басқару, шамадан тыс құжаттылақ және қағазбастылық мәселесін шешу, әкімшілік процесстерде артық уақыт шығындары мен материалдық шығындарды қажет ететін процесстерді жоғалту қажетті деп саналады. Инфрақұрылым өзгерістеріне сай болу және оның мүмкіндіктерін жоспарлай білу – кәсіпорынды басқарудағы тағы бір мәселе мен қиындықтардың жойылу жағдайын көрсетеді [2]. Инфрақұрылым өзгерістеріне сай болу – тікелей және жанама сыртқы факторлық шығындардың азаюын әсер етеді. Мәселен, пандемия жағдайынан кейін кездесулер мен іс-шаралар қашықтан жұмыс жасау ережелеріне сәйкестендірілді, нарықта бизнес икемділігі пайда болып, кәсіпорындардың стратегиялық мақсат-мүдделері өзгеріп, сенімді технологиялар өз қызметін бастады [3].

Басшылықтың бағыныштыларға деген көзқарастары мен ұйымдастыру мәселесіне елеулі өзгертулерді енгізу кәсіпорын үшін кезекті бір маңызды мәселенің шешімін табуға мүмкіндік береді. Дәстүрлі басқару жүйесі бойынша белгілі бір мақсаттар қоюда және ол бойынша талаптардың орындалуында директивалық шешімге келу, жұмыс процессіне көмек беру, қызметкерлердің маңыздылығы мен шынында қажет екенін білдіретін позицияларды орнату заманауи басшының қызметін сипаттайды. Мәселен, «мен сізге тапсырма беремін, оны бүгінгі жұмыс күнінің соңына дейін анықтаңыз» деп емес, «мен осы тапсырманы уақытылы сіз орындай алатын болғандықтан, қажетті нәтижеге қол жеткізе алатындықтан, сізге сенім білдіріп тапсырамын» деп өтініш және сенімділік сенімін сыйлайтындай позицияны орнату керек. Қазіргі таңда help-management деп аталатын кешенді іс шаралар жүйесін білеміз [4]. Help-management топта орындалатын кешенді іс-әрекеттер жүйесінің қажетті шешімдеріне қол жеткізуге көмектесетін, ресурстарды үнемдеп және нақты нәтиже әкелетін, бастапқы мақсат пен қойылған міндеттерді орындауға көмек береді. Белгіленген уақыт ішінде белгілі бір нәтижеге жету үшін қызметкерге басшылық тарапына үнемі көмек пен тәлімгерлік қажет деп саналады. Өз кезегінде, бұл трендтік өзгеру процессімен байланысты персоналды басқару үшін қажет. Персоналды басқару саласын дамытуда көптеген жаңа ережелер мен өзгерістердің сипатын анықтау ішкі процессті тұрақты әрі орнықты етудің бірден – бір амалы болып саналады. Ішкі әрекеттер шығармашылық нысандағы мақсаттарды, тараптардың мүдделерінің тоғысуы арқылы мұқият орнықтырған нәтижені құрудың алғышарттарымен сипатталады. Кәсіпорын үшін жұмыс жасайтын help-management брендін құру нарықтың мүмкіндіктерін игеру тренді болып табылады [5].

Қорытындылай келе, кәсіпорын үшін заманауи қиындықтар кәсіпорынның табысының молаюына кері әсер ететін, бәсекелестік қабілеттің болмауы және осы арқылы отандық немесе әлемдік деңгейде экономиканың төмендеуіне сандық түрде негативті нәтижеге әкелетін жағдай болып саналады. Кәсіпорын қызметінің жаңа жүйеге бағытталып, жаһандық өзгерістерге сай болуы, персоналды басқару ісінде дәстүрлі жүйеден шығып, басқару ісінде жаңа менеджменттік басқару жүйесін үйлестіру нақты нәтижеге жетуге көмектесетін бірден-бір пайдалы процесс.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Акбарсов С. С. Конкуренция и конкурентоспособность. - Астана, Дара, 2017. - 272 с
2. Беленов О.Н., Анучин А.А. Конкурентоспособность стран и регионов. - М.: КноРус, 2018. - 144 с.
3. 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.
4. Генкин, Б. М. Мотивация и организация эффективной работы (теория и практика) : монография / Норма : ИНФРА-М, 2020. — 352 с.
5. Инновационный менеджмент : учебник и практикум для среднего профессионального образования /– Москва :Юрайт, 2021. – 303 с.

Акшалова А.С.
Магистрант 1 курса специальности «Государственное и местное управление»
Научный руководитель: ***Череева Б.Т.***
доктор PHD
учреждение «Esil University», г. Астана

ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация

Большой и разрозненный массив правовой базы в социальной сфере усложняет процессы государственного регулирования и приводит к неэффективной практике применения. В этой связи, возникла необходимость создания единой правовой основы, единых социальных стандартов и подходов в виде разработки Социального кодекса, регламентирующего социальную сферу. Документ, направленный на формирование усовершенствованной нормативно-правовой социальной базы РК, поможет объединить меры государственной социальной политики, с учетом международного опыта.

В настоящее время в Казахстане действует 17 законов и десятки подзаконных актов, направленных на обеспечение правовых механизмов социальной защиты населения. В соответствии с международными стандартами были ратифицированы ряд конвенций, в том числе о минимальных социальных стандартах, правах инвалидов и т.д. Осуществляется реализация многих государственных и региональных программ в социальной сфере. Однако, такой большой и разрозненный массив правовой базы усложняет процессы государственного регулирования. В результате это может привести к неэффективности практики применения механизмов социальной защиты, а также к сложностям в понимании и однозначном толковании населением.

В этой связи, а также с учетом текущей социально-экономической ситуации и глобальных вызовов, работа по систематизации, ревизии и объединению всех нормативно-правовых актов позволит соединить все меры социального обеспечения населения в один документ и создать «единый источник знаний граждан о социальных правах и обязанностях», в котором будут закреплены обязанности и ответственность государства, работодателей и работников в социальной сфере.

Глава государства в Послании народу Казахстана от 1 сентября 2020 года поручил начать работу по консолидации социального законодательства путем разработки и принятия Социального кодекса. [1]

При разработке Социального кодекса был детально изучен международный опыт, за основу взята структура Социального кодекса Евросоюза, с учетом специфики нашей страны. [1]

В некоторых зарубежных странах аналогичные документы не принимались, к примеру, Англия, Италия, Бельгия не имеют социальных кодексов. Однако, отсутствие подобного рода нормативного акта не сказывается негативным образом на уровне социальной защищенности их граждан. Данные государства руководствуются актами международного сообщества, например, актами Совета Европы - это такие документы, как Европейский кодекс социального обеспечения, Европейская социальная хартия. Социальные кодексы приняты в Германии, Франции, Швеции, Австрии, Индии и т.д. При этом перечень вопросов, регулируемых социальными кодексами зарубежных стран, очень широк и не является единым. Так, например, во Франции данный документ не регламентирует вопросы безработицы, а в Индии – большая часть посвящена трудовым отношениям, которые не регулируются социальными кодексами европейских стран. В свою очередь, Европейский кодекс социального обеспечения регулирует помимо всего прочего вопросы медицинского ухода. [2]

Для разработки Социального кодекса РК была создана рабочая группа с участием более 100 экспертов по разным направлениям социальной сферы, включая депутатов Парламента РК, представителей центральных государственных органов, сотрудников неправительственных организаций, таких как Международная Организация Труда в Казахстане, Управление Верховного комиссара по делам беженцев ООН, а также членов общественных советов и инициативных граждан. Было изучено более 30 законодательных и 150 подзаконных актов, рассмотрено порядка 500 предложений от населения и общественных объединений. [2]

В настоящее время казахстанцам предоставляется широкий спектр мер социального обеспечения, которые регулируются порядка 17 законами (о пособиях, об адресной помощи, об обязательном социальном страховании, о пенсионном обеспечении и другие) и более 100 подзаконными актами. [6]

Основная цель нового Кодекса – объединить все действующие нормы законодательства в этой сфере в одном документе, чтобы упростить для населения их понимание, т.е. “создать единый источник знаний граждан о социальных правах и обязанностях”. На сегодня 14 законов планируется поставить на утрату и все они будут объединены в Социальном кодексе.

Принятие Кодекса также обеспечит единый стиль изложения нормативных правовых актов, это необходимо в связи с тем, что ряд законов в сфере соцобеспечения был принят еще в начале 90-х годов, с тех пор существенно поменялись подходы к разработке НПА.

Кроме того, в рамках Кодекса будет осуществлена систематизация социальных прав граждан – в одном документе будут указаны все базовые права человека во всех сферах жизнедеятельности, в том числе минимальные социальные стандарты. [3]

Разработанный Кодекс содержит 5 разделов и 21 главу. [1]

С учетом международного опыта в Социальном кодексе предлагается закрепить следующие принципы: адресность и дифференцированный подход оказания социальной помощи с учетом нуждаемости; профилактика и предупреждение социальных рисков; соразмерность экономических ресурсов и задач социальной политики; солидарная ответственность государства, работодателей и граждан; конфиденциальность социальной защиты и соответствие международным стандартам. [4]

Кодекс был разработан на основе следующих подходов.

Во-первых, создание единых параметров обеспечения социальных прав и повышение правовой грамотности населения.

Во-вторых, обеспечение социальных выплат на уровне не менее международных минимальных норм социального обеспечения, также внедрение подушевого нормативного финансирования социальных услуг.

Далее, планируется внедрение цифровой социальной карты для оценки уровня благосостояния граждан и внедрение превентивных мер оказания социальной поддержки. Также следующий подход заключается в трансформации и реинжиниринге государственных услуг, что представляет собой переход от заявительного к проактивному оказанию государственных услуг, также развитие мобильных и электронных услуг. Вместе с тем можно отметить подход по реформированию социальных институтов. В перспективе принятие и реализация Социального Кодекса позволит: создать единый источник знаний граждан о своих социальных правах и обязанностях, исключить дублирование и разрозненность норм; вести автоматизированный мониторинг социального благосостояния населения; принимать превентивные меры по обеспечению социальных прав, в том числе оказывать госуслуги в проактивном формате. [4]

Таким образом, предлагается несколько инструментальных новаций. Первая – цифровая карта семьи (ЦКС), которая объединяет данные о 6,3 млн казахстанских семей, которые агрегируются из различных государственных информационных систем. ЦКС дает представление о таких метриках семьи, как уровень дохода, наличие движимого и недвижимого имущества, состав семьи, наличие кредитов. Исходя из этой информации госорганы сами могут предлагать наиболее уязвимым семьям различные меры господдержки в так называемом «проактивном режиме». ЦКС начала работать до принятия Социального кодекса – с 1 января 2023 года. В Социальном кодексе РК зафиксирована модель инфраструктуры поддержки людей с инвалидностью: через портал социальных услуг они должны получить упрощенный доступ к средствам реабилитации, санаторным и иным услугам. В систему поддержки таких людей будут официально вовлечены члены их семей (как индивидуальные помощники). Кодексом регулируется так называемая платформенная занятость, и люди, работающие на сервисы такси и доставок, получат защиту от реализации социальных рисков и поддержку. Также государство идет на снижение уровня обязательных социальных страховых выплат для малого бизнеса. Кроме того, в целях снижения ограничений по требованию стажа при приеме на работу предусматривается развитие национальной системы квалификаций и внедрение системы сертификации.

Также рассмотрены вопросы пенсионного обеспечения. Норма максимального дохода, из которого рассчитывается базовая пенсия, увеличивается с 46 до 55 МРП, или 70% от средней зарплаты. Вкладчикам ЕНПФ подтвердят их право на передачу до 50% накоплений частным управляющим. [5]

В концепции Социального кодекса предусматривается:

- усиление мер по обеспечению социальных прав и гарантий (повышение правовой грамотности граждан; развитие института социального сопровождения нуждающихся семей; внедрение социальных инспекторов по контролю над обеспечением прав и гарантий; внедрение индекса социального благополучия населения);
- модернизация социальной поддержки граждан (обеспечение социальных выплат на уровне не менее международных минимальных норм социального обеспечения; повышение социальной защищенности работающих граждан при заболеваемости; внедрение подушевого финансирования социальных услуг; повышение эффективности пенсионной системы с учетом демографических трендов);
- внедрение интегрированной модели предоставления социальных стандартов (внедрение «Цифровой социальной карты»; стимулирование выхода семей из состояния нуждаемости; принятие превентивных мер по направлениям социальной сферы);
- трансформация и реинжиниринг государственных услуг (переход от заявительного к проактивному оказанию услуг; заочное освидетельствование лиц с инвалидностью; автоматизация процессов оказания адресной социальной помощи; поэтапное внедрение «социального кошелька»);

- реформирование социальных институтов (создание Государственного социального фонда на базе Государственного фонда социального страхования с передачей ему функций по назначению пенсий и пособий; консолидация финансовых потоков социальной сферы). [6]

В целом дополнительная потребность на реализацию проекта Кодекса по дальнейшему развитию системы социальной защиты населения составит:

- в 2023 г. – 341,9 млрд тенге;
- в 2024 г. – 471,9 млрд тенге;
- в 2025 г. – 674,6 млрд тенге.

Итого за три года расходы на социальную защиту составят 1 488,3 млрд тенге. [3]

В текущий момент государство продолжает в полном объеме выполнять свои социальные обязательства. Так, численность пенсионеров на сегодняшний день составляет порядка 2,2 млн человек, а получателей государственных пособий – 1,8 млн. В 2022 году адресная социальная помощь была назначена более 140 тыс. семей или свыше 724 тыс. человек. Ожидается, что в 2023 году 4,4 млн человек получат увеличенные социальные выплаты на 4,6 трлн тенге. [7]

Депутаты Сената Парламента РК, рассмотрев на заседании палаты во втором чтении, приняли Социальный кодекс Республики Казахстан и направили его на подпись Главе государства.

Список использованной литературы:

8. https://ekonomist.kz/iskakova/socialniy-kodeks-komu-i-zachem/
9. Социальный кодекс РК: как Минтруда разрабатывает документ и что он даст казахстанцам. Газета «КАЗИНФОРМ» https://www.inform.kz/ru/social-nyy-kodeks-rk-kak-mintruda-razrabatyvaet-dokument-i-chto-on-dast-kazahstancam_a3850878
10. https://www.zakon.kz/6023740-sotsialnyi-kodeks-razrabotan-v-kazakhstane.html. Социальный кодекс разработан в Казахстане.
11. https://strategy2050.kz/ru/news/chto-sdelano-po-razrabotke-sotsialnogo-kodeksa/
12. https://kz.kursiv.media/2023-02-20/kak-soczkodeks-rk-uluchshit-naczionalnuyu-sistemu-soczobespecheniya/
13. https://informburo.kz/stati/socialnyi-kodeks-kak-pomoc-gosudarstvu-uslysat-obshhestvo
14. https://primeminister.kz/ru/news/reviews/itogi-2022-goda-v-kazahstane-socialnaya-sfera-2711133

Амангали Д.
Магистрант ОП «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Валиева С.Н.,***
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

ТЕХНОЛОГИИ РАЗВИТИЯ ЛИДЕРСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СОТРУДНИКОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы лидерского потенциала сотрудников организации, влияющие на ключевые показатели эффективной командной работы. Все больше зарубежных компаний начинают осознавать, что эффективность и успешность их деятельности напрямую зависит от того, насколько силен лидерский потенциал. «Классический» функциональный подход, который рассматривает стратегию, организацию, операционную деятельность в качестве самоподдерживающихся функций, перестает работать. Он должен корректироваться с учетом важности лидерства как ключевого фактора их успешной реализации.

Передовые компании мира развитие лидерского потенциала рассматривают как систематическую деятельность, которой руководство предприятий уделяет много сил и времени. Для казахстанского бизнеса

это является пока новым явлением. Однако определенная часть отечественных компаний начинает понимать, что слабый лидерский потенциал превращается в серьезное препятствие в дальнейшем росте и повышении эффективности. В то же время большинству казахстанских бизнесменов еще предстоит осознать важность широкого развития лидерства, рассмотреть положение дел в своих организациях с позиций создания условий для выращивания талантливых и инициативных сотрудников.

В последние годы наблюдается рост интереса к программам, которые развивают лидерские компетенции руководителей. В первую очередь такое внимание к данному вопросу можно объяснить тем, что современный деловой мир отличается подвижностью и изменчивостью, повышением уровня неопределенности и конкуренции. Управление на основе лидерства дает возможность руководству компаний справляться с кризисными явлениями и всевозможными переменами. Причем чем крупнее вызов, тем выше необходимость в лидерских компетенциях руководителя.

При реализации программ по развитию лидерства необходимо понимать разницу между лидерством и менеджментом, т.е. администрированием. Менеджмент в целом представляет собой руководство в пределах заданной сферы ответственности, а также в рамках установленных процедур. Но он не предполагает создание чего-то нового. Напротив, лидеры сами формируют контекст и задачи, создают нечто новое. Так, основатели и руководители многих успешных компаний обладали видением, которое помогло им успешно выйти на рынок с новыми продуктами и услугами. В частности, это касается таких компаний как Microsoft, Apple. Ясно, что люди, просто управлявшие или воплощавшие в жизнь планы, разработанные другими, никак не могли создать такие инновационные продукты и услуги. Причем нельзя считать, что лидеры могут реализовать свой потенциал только в новых отраслях. В традиционных отраслях точно так же успешные лидеры разрабатывают новые цели и создают новые продукты или услуги.

По мнению некоторых экспертов, основные требования, которые предъявляются к менеджерам и лидерам, в какой-то мере противоречат друг другу. Они считают, что бизнес-лидеры имеют больше общего с представителями творческих профессий, например, с художниками, учеными, чем с менеджерами. Различия между лидерами и менеджерами находятся на уровне их концептуальных представлений о хаосе и порядке. Если менеджеры выступают за порядок, стремятся добиться стабильности, обеспечить контроль, разумным считают быстрое решение проблем, то лидеры, напротив, готовы терпеть хаос, отсутствие порядка ради того, чтобы принять решение только после окончательного анализа того или иного вопроса. Цели менеджеров в первую очередь определяются реальностью, необходимостью, чем их желаниями. Они умеют решать конфликтные ситуации между сотрудниками и целыми подразделениями; для них важным является тот факт, чтобы конфликтующие стороны были довольны, а организация продолжала успешно осуществлять свои повседневные функции. В то время как лидеры отличаются активным, личным отношением к целям. Они ориентируются на долгосрочную перспективу; своей личной энергией вдохновляют подчиненных, стимулируя в них творческое начало. Отношения лидеров с коллегами и подчиненными чаще бывают эмоциональными, а рабочая среда отличается хаотичностью.

Вместе с тем, по мнению экспертов, успешность компаний предопределяется наличием в них как менеджеров, так и лидеров. Так, например, в 1970-х годах XX века в крупных американских корпорациях царила атмосфера, которая способствовала формированию людей, больше полагавшихся на формальные процедуры. Этика менеджеров поощряет коллективную ответственность, ориентацию на избегание риска, что зачастую мешает развитию лидерства. Однако со временем компании стали все больше нуждаться в гибкости и способности к инновациям. Практика показала, что только компании, которые одновременно развивали лидерские и менеджерские качества, легко приспосабливались к изменениям, возникавшим как во внутренней, так и во внешней среде.

Совершенно очевидно, что современный руководитель должен обладать не только компетенциями менеджера, но и иметь развитый лидерский потенциал. Причем такое требование касается не только высшего управленческого состава. Ведь выдающиеся лидеры, способные вести за собой всю компанию, появляются довольно редко. Опыт многих компаний показывает, что, в конечном счете, успех определяется широтой и глубиной распространения лидерских качеств и лидерского потенциала организации. В то же время умение проявлять инициативу и вести сотрудников за собой должно быть главной задачей для менеджеров всех звеньев. Ведь на каждом структурном уровне предприятия возникают свои ситуации вызова и неопределенности. Они требуют как от руководящего состава, так и от рядовых сотрудников лидерской состоятельности. Поэтому крупные компании принимают решения развивать данный потенциал у всего персонала. Ведь сформировать собственную точку зрения, дать предложения по улучшению бизнес-процессов, вовлечь в работу других, добиться реализации намеченных планов, могут не только топ–менеджеры, но и рядовые сотрудники.

Правда, для многих казахстанских предпринимателей 1990-х годов проблема развития лидерских качеств кажется несерьезной. Они считают, что лидерство является даром, данным человеку от природы. Иными словами, лидерство или есть, или его никогда не будет. Но против такой точки зрения можно привести, как минимум, три возражения:

1) западные компании, как известно, на протяжении десятилетий успешно развивают и воспитывают лидеров;

2) никто не рождается лидером, бывают люди с задатками лидеров. Однако, чтобы превратиться в настоящих лидеров, им необходимо развивать свой потенциал, для чего необходимы специальные знания и навыки;

3) биография первых и успешных казахстанских предпринимателей свидетельствует о том, что многие из них начинали трудовую деятельность на комсомольской или партийной работе, где прошли определенную школу лидерства.

Самые успешные международные компании, славящиеся своими великими руководителями, признав саму возможность развития лидерства, научились, прежде всего, развивать персонал на всех уровнях иерархии и превращать их в лидеров. Изначально они решили для себя следующие вопросы:

- какие лидерские качества необходимо развивать;
- каким образом перестроить систему развития персонала;
- как сформировать организационную культуру компании в целом;
- как вовремя выявлять будущих лидеров, каким образом их воспитывать, как продвигать по служебной лестнице и удерживать в компании.

В этих компаниях понимали, что только решение перечисленных вопросов позволит обеспечить эффективное руководство. В частности, в General Electric сформировалась особая культура лидерства, которая нацелена на развитие и продвижение талантливых сотрудников. Безусловно, на разных ступенях карьеры от сотрудников требуются разные лидерские качества. На нижних ступенях иерархической лестницы под лидерством подразумевается умение и желание брать на себя ответственность, восприятие порученных заданий как собственного дела, готовность выходить за рамки выполняемой работы. По мере продвижения по карьерной лестнице требования к лидерским качествам меняются, т.е. повышение уровня ответственности предполагает развитие такой важной черты как умение развивать нужные качества в других работниках. На верхних ступенях иерархической лестницы решающими качествами лидеров становятся предвидение будущего компании, а также умение вести за собой других людей.

Внедряя механизм развития широкого лидерского потенциала, следует учитывать определенные особенности отечественной бизнес–среды. Например, история развития казахстанского бизнеса наглядно демонстрирует факт наличия в стране мощного лидерского потенциала. Удивление вызывает тот факт, что за десятилетия существования плановой экономики в стране не исчез дух предпринимательства. Время, прошедшее после распада Советского Союза, показало, что в республике имеются бизнес-лидеры, которые могут создавать и развивать крупные компании, способные конкурировать на международном рынке. Отечественных предпринимателей отличают воля к победе, готовность добиваться ее любыми средствами, вера в собственные силы и желание действовать, преодолевать трудности. Причем эти качества у бизнесменов проявляются ярче, чем у многих их западных коллег. В то же время в отличие от западных бизнесменов казахстанские предприниматели зачастую являются основными акционерами компаний, которые сами же и возглавляют. В связи с этим они искренне заинтересованы в повышении стоимости бизнеса, в проведении разного рода изменений, в осуществлении экспериментов и улучшений.

Правда, для предпринимателей присущ целый ряд особенностей, что осложняет развитие лидерских качеств у широкого круга менеджеров. Данные особенности следует учитывать при разработке соответствующих программ. Одни из особенностей объясняются культурной спецификой страны, другие в большей мере носят структурный характер. Среди ключевых особенностей отечественного бизнеса можно выделить следующие отличия:

1. Доминирование личных отношений над отношениями профессиональными. По сравнению с типичными западными компаниями, личные, да и родственные, отношения в казахстанских условиях играют гораздо более важную роль. Приоритет личных отношений можно считать допустимым на этапе создания компании, когда преданность общему делу оказывается важнее профессионализма. Однако на этапе зрелости компании личные взаимоотношения с лицами, принимающими решения, а не профессионализм или наличие лидерских качеств, до настоящего времени остаются во многих компаниях решающим фактором продвижения по карьерной лестнице.

2. Неумение работать в команде. Советская система управления долгое время держалась на строгой иерархичности, поэтому многие казахстанские бизнес–лидеры, обладающие несомненными индивидуальными достоинствами, не умеют работать в команде, не всегда могут организовать командный подход на предприятии в целом. В то время как западные бизнесмены осознают важность создания командной среды, поэтому в их компаниях все руководители работают вместе и на равных. Так они вносят свой особый вклад в общий успех предприятия. Командное взаимодействие особенно важно, в частности, в юридических и консалтинговых фирмах. Правда, и на предприятиях, занимающихся производством, отдельные вопросы может решить только команда.

3. Чрезмерный контроль и нечеткое распределение обязанностей. Многие компании страдают от систематических хищений на местах и фактов коррупции на разных уровнях. В связи с чем руководство

предприятий внедряет механизмы тотального контроля. Однако подобные меры зачастую препятствуют децентрализации и делегированию полномочий, что так необходимо для развития лидерства. В последние годы наиболее успешные международные компании в целях стимулирования развития предпринимательского духа и лидерских качеств, менеджерам среднего звена стараются давать больше свободы. Расширение границ свободы в деятельности предполагает повышение ответственности за работу структурных подразделений, возглавляемых этими менеджерами. Контроль со стороны высшего топ-менеджмента осуществляется только по заранее согласованным ключевым параметрам. Вместе с тем, многие компании значительно сократили количество уровней в своих структурах, стали более гибкими в реакциях на внешние изменения.

4. Отсутствие опыта и культуры развития персонала. К сожалению, многие современные компании пока не имеют широкого взгляда на проблему развития персонала, а менеджеры не обладают соответствующими компетенциями. Большая часть предприятий делает упор на материальные способы стимулирования сотрудников, которые, безусловно, важны. Однако не всегда в достаточной мере уделяется внимание не менее действенным факторам, в том числе, мотивации.

Список используемой литературы:

1 Агарков А.П. Теория организации. Организация производства. Учебное пособие для бакалавров. – М.: Дашков и К, 2015

2 Beisengaliyev B. Organizational Behavior.// The Book.- To The ASERS Publishing.-2022.-272 P. https://books.aserspublishing.eu/management/catalog/book/18

3 Кибанов А.Я. Экономика управления персоналом: учебник. – М.: Инфра-М, 2018

4 Ксенофонтова Х.З. Теория менеджмента: теория организации (для бакалавров). – М.: КноРус, 2018

5 Кукушкин С.Н. Теория бизнес-организации. Монография. – М.: Инфра-М, 2018

Кабдешов А.Б.,
Магистрант ОП «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Валиева С.Н.***,
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ НАКОПЛЕННЫХ ЗНАНИЙ В СИСТЕМЕ КОММУНИКАЦИИ

Аннотация

В статье рассмотрены типы коммуникаций необходимые для систематизации накопленных знаний, углубления познаний в системе коммуникаций. Представлены типы и виды коммуникаций, позволяющих определять сходство и различия между явлениями и возможностью применения из других областей, а также выдвигать гипотезы и моделировать процессы. знаний

Любая организация представляет собой сложную систему, в которой присутствуют различные типы и виды коммуникаций. Они находятся в сложном взаимодействии и влияют друг на друга. Реальный процесс коммуникации включает в себя одновременно множество выделяемых типов, содержит признаки разных видов. При этом выбор средств, каналов коммуникации зависит от эрудиции и от личностных особенностей субъектов коммуникации. Типы коммуникаций показаны на рисунке 1.

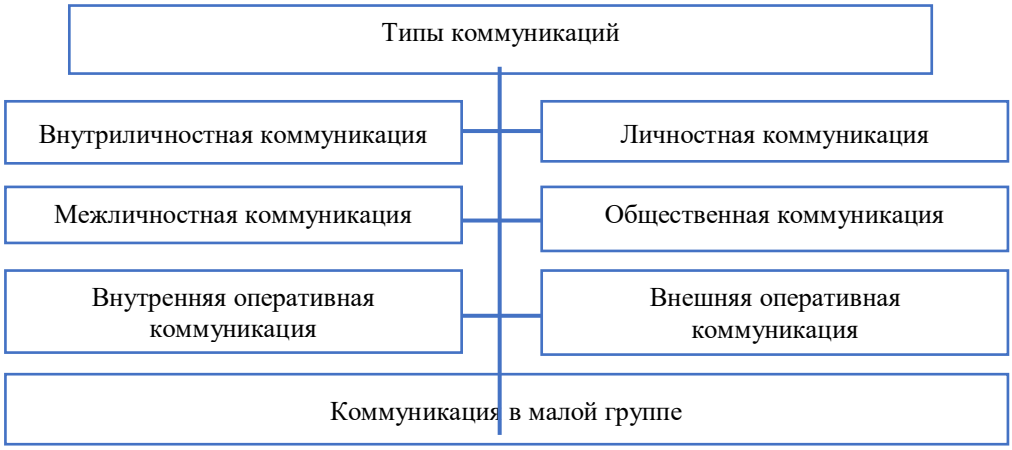


Рисунок 1 - Типы коммуникаций

1. Внутриличностная коммуникация. Такой тип коммуникации возникает внутри самого индивида. Человек одновременно посылает информацию и сам же ее принимает. Его мысли и чувства облекаются в послание, мозг выполняет функцию канала для обработки этих мыслей и чувств. Обратной связью является то, что дополняет или отвергает информацию.

2. Личностная коммуникация. Так называется коммуникация, когда происходит случайный обмен информацией между людьми при встрече. Люди испытывают постоянную потребность в общении, для них это жизненно необходимо. И хотя личностная коммуникация напрямую не является частью целей организации, тем не менее, в жизни человека, в сохранении целостности его как личности, она играет весьма существенную роль.

3. Межличностная коммуникация. Такая коммуникация предполагает общение одного человека с другим человеком. Участники процесса коммуникации действуют и как принимающая, и как посылающая информацию стороны. Предоставляемая информация является посланием. В качестве канала передачи информации определяется обычно взгляд или звук. Обратная связь обеспечивается благодаря ответам каждого участника коммуникации.

4. Общественная коммуникация. В общественной коммуникации выступающий человек передает послание аудитории. Каналы коммуникации здесь такие же, что и при межличностном общении или общении в малой группе, т.е. взгляд и звук. Но при этом возможно использование технических средств. Правда, при подобной коммуникации возможности обратной связи ограничены. Большинство организаций и общественных образований, в которых действует общественная коммуникативная связь, являются формальными. В связи с этим, как правило, аудитория не интерпретирует слова выступающего. Тем не менее, аудитория в той или иной форме выражает свое отношение к выступающему человеку. К тому же общественная коммуникативная связь обычно бывает нерегулярной; она может возникать на собраниях, церемониях или пресс-конференциях.

5. Внешняя оперативная коммуникация. Данная коммуникация связана с достижением компанией своих целей или связана с межорганизационной деятельностью. Она осуществляется между предприятием и теми организациями, учреждениями, которые существуют за пределами предприятия. Кроме того, внешняя оперативная коммуникация относится к взаимоотношениям с правительственными, государственными, региональными органами и общественностью.

6. Внутренняя оперативная коммуникация. Под таким типом коммуникации понимается структурированная коммуникация в пределах организации. Она непосредственно направлена на достижение целей организации, поскольку является частью ее деятельности.

7. Коммуникация в малой группе. В малой группе каждый индивид обладает равными шансами для участия в обсуждении, он может быть легко услышан и может взаимодействовать с другими людьми. Малые группы состоят из определенного числа членов группы, которые посылают и получают информацию. В связи с этим может появиться большая вероятность в возникновении недопонимания в группе. В малой группе каналы связи бывают более структурированными, чем при межличностном общении. Но каналы обратной связи и возможности для ее осуществления остаются такими же, что и при межличностном взаимодействии. Довольно часто в организациях малые группы называют командами. Но следует учесть, что не все члены малой группы умеют эффективно работать в команде, поэтому отдельным сотрудникам лучше осуществлять свою деятельность самостоятельно.

В современной экономической литературе встречается большое многообразие вариантов классификаций видов коммуникаций, которые трудно соотнести друг с другом. Понятно, что в настоящее время классического разделения на устную и письменную коммуникацию уже недостаточно. Различные

авторы ставят во главу угла те или иные признаки в зависимости от собственных убеждений и предпочтений. Так, одни авторы рассматривают коммуникации, используемые в обществе в целом. При таком подходе выделяют пять основных видов коммуникаций, показанных на рисунке 2.

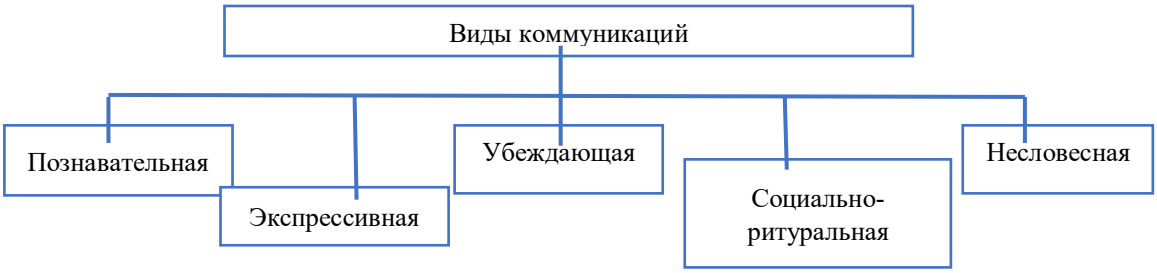


Рисунок 2 - Основные виды коммуникаций

1. Познавательная коммуникация. Главной целью этого вида коммуникации является передача содержания или информации. Наиболее важным является то, что говорится или пишется. Впрочем, бывает трудно отделить содержание сообщения от личности.

2. Экспрессивная коммуникация. В общение вступают тогда, когда людям хочется передать свои чувства, поделиться взглядами, озвучить оценку тому или иному явлению, событию. Но, как известно, не всегда можно подобрать верные и точные слова, выражающие чувства и состояние, духовные потребности.

3. Убеждающая коммуникация. При таком виде коммуникации индивиды стараются оказать влияние на других людей. Например, призывают изменить отношение к чему-либо или просят сделать что-то для вас. В частности, это может быть торговец, расхваливающий свой товар.

4. Социально-ритуальная коммуникация. Определенная часть общения в социуме связана с поддержанием норм и обычаев социально-культурного поведения. Речь здесь идет о процедурах знакомства, обычаях гостеприимства.

5. Несловесная коммуникация. Общеизвестно, что люди успешно общаются между собой с помощью мимики, особенно посредством глаз и рта. Большое значение в процессе общения имеют различные позы и жесты. Желание разговаривать «с глазу на глаз» является свидетельством того, что несловесное общение помогает общению речевому.

Однако коммуникационный процесс в компаниях в определенной мере отличается от обмена информацией в повседневной жизни. Поэтому разрабатываются еще классификации коммуникаций в организациях.

Список используемой литературы:

1 Beisengaliyev B. Organizational Behavior.// The Book.- To The ASERS Publishing.-2022.-272 P. https://books.aserspublishing.eu/management/catalog/book/18

2 Мильнер Б.З. Теория организации. Учебник. – М.: Инфра-М, 2019

3 Трощий А.Р. Организационное поведение: учебное пособие для студентов. – Ульяновск: УлГТУ, 2017

4 Угрюмова Н.В. Теория организации и организационное поведение. Учебник. – СПб: Питер, 2018

Диженина В.А.,
студент 2 курса специальности «Экономическая безопасность»
Научный руководитель: ***Кривых Н.Н.****, канд. экон. наук, доцент,*
Учреждение ФГБОУ ВО РАНХиГС при Президенте Российской Федерации Липецкий филиал, г. Липецк, Россия

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ РИСКА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация

В данной статье рассматриваются Оценка вероятности риска предприятия, помогает определить в какой срок организации грозит возможное банкротство и в какой срок оно может восстановить свою платёжеспособность.

В современном мире на фоне нестабильной экономики все больше предприятий терпят финансовые убытки, критическая нехватка средств для погашения претензий кредиторов приводит к несостоятельности на предприятии.

Категория анализа риска на предприятии в системе комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности находится в центре внимания научных работ: Бариленко В.И., Гиляровской Л.Т., Ендовицкого Д.А., Ефимовой О.В., Казаковой Н.А., Мельник М.В., Усенко Л.Н., Шеремета А.Д.[6].

Исследованию вопросов развития теории и методологии учета, анализа и аудита банкротства посвящены работы отечественных ученых: Балдина К.В., Илышевой Н.Н., Кобозевой Н.В., Кован С.Е., Кокорева Н.А., Крылова С.И., Кукукиной И.Г., Мазуровой И.И., Парушиной Н.В., Ряховской А.Н., Савицкой Г.В., Стариковой Л.Н., Федоровой Г.В., Черновой М.В., Чирковой М.Б. и др.

Недостаточная проработанность проблем банкротства, неразвитость теоретико-методического обеспечения экономического анализа в вопросах выявления и предупреждения банкротства, непонимание сути и роли прогнозно – аналитических методик в делах о банкротстве, необходимость расширения функций экономического анализа как метода диагностики и предупреждения банкротства, обусловили актуальность и значимость данной темы.

Для стабилизации дел компании в условиях жесткой конкуренции важно не пропустить тот момент, когда ситуацию можно повернуть в правильное русло, вот для чего нужна оценка вероятности риска предприятия. Для установления критерия используют различные модели оценки вероятности банкротства предприятия.

Анализируя риски предприятия, организации определяется по многим факторам, они заранее позволяют подтвердить вероятность реального разорения компании. Итак, оценка вероятности банкротства обращает внимание на следующие признаки:

- нестабильная прибыль;
- низкий показатель ликвидности;
- снижение инвестиционной прибыли;
- снижение рентабельности;
- низкая стоимость ценных бумаг;
- большое число долгов.

Даже если имеют место быть только несколько факторов из вышеприведенных, анализ вероятности банкротства не будет лишним.

Вероятность банкротства наиболее часто оценивают по общепризнанным моделям – Альтмана, Таффлера, Бивера. Нельзя сказать, которая из них наиболее эффективна, поэтому для объективности показателей используют сразу несколько моделей, что позволяет определить дальнейший путь организации.

Модель Альтмана берёт за основной фактор расчёта возможность снижения долговых средств. Если модель опирается на два фактора, то, как правило, ими служат оборотные активы/капитал и текущая задолженность/общая задолженность. Однако в этом случае прогноз не получается достоверным, поэтому наиболее часто используют пятифакторную схему, которая в большей степени применима для акционерных компаний.

Точность коэффициента модели Альтмана достигает 95% для 1 рассматриваемого года.

---

[6] Микитухо А.А. Развитие методики экономического анализа диагностики и предупреждения банкротства организаций: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.12;[Место защиты: Ростовский государственный экономический университет "РИНХ"].Ростов-на-Дону, 2015. 232 с. С. 8.

Вероятность банкротства по модели Таффлера оценивается для публичных акционерных обществ, схема способна показать общую картину платёжеспособности предприятия и рассказать о коэффициенте риска несостоятельности.

Модель Таффлера практически идеальна, так как её прогнозы достаточно точны, но есть у схемы и некоторые недостатки, к примеру:

- ограниченность – использовать её могут только АО,
- сложность в выявлении результата,
- она не всегда применима для российской экономики.

Модель У. Бивера позволяет получить достаточно много информации, так как использует, в отличие от большинства других моделей, показатель рентабельности активов. К еще одному преимуществу относится и возможность вынесения суждения о сроках наступления банкротства предприятия[7].

Однако данная модель не учитывает особенностей российской экономики, в связи с чем ее использование приведет к получению не совсем точного результата. К недостаткам также можно отнести и то, что для получения итогового результата необходимо большое количество исходной информации, которую зачастую не представляется возможным получить.

Иностранные модели не всегда применимы для российских предприятий, поэтому отечественными специалистами были разработаны свои схемы, они наиболее оптимально проводят анализ и определяют степень вероятности банкротства.

Большой популярность пользуется Модель оценки иркутских учёных, которая обладает максимальной точностью и может быть применена для многих отечественных компаний. Если говорить о недостатках, следует отметить, что схема не делает акцентов на особенностях разных отраслях рынка, кроме того, итоговый результат весьма зависим от исходных данных.

Оценка вероятности риска предприятия помогает определить в какой срок организации грозит возможное банкротство и в какой срок оно может восстановить свою платёжеспособность. Поэтому, чтобы избежать начала процедуры банкротства необходимо проводить такой анализ регулярно.

Бишен Айбаршын Жексенқызы
1 курс студенті, мамандығы
«Мемлекеттік және жергілікті жерді басқару»
Ғылыми жетекшісі: ***Кизимбаева Ажар****., э.ғ.к., профессор*
"Esil University" мекемесі, Астана қ.

АҚПАРАТТЫҚ ТЕХНОЛОГИЯЛАР ЦИФРЛЫҚ ЭКОНОМИКАНЫ ДАМЫТУДЫҢ НЕГІЗІ РЕТІНДЕ

Аңдатпа. Қазіргі таңда еліміздің экономикасын дамытудың құралдарының бірі ретінде ақпараттық технологияларды дамытудың өте маңызды рөл атқаратындағын білеміз. Цифрлық технологиялардың өндірістік маңызының артуы дәл біздің ұлттық экономикамызды арттырудың бірден – бір құралы саналады. Соңғы уақытта жиі кездестіретін жасанды интеллект ұғымы, математикалық модельдеуді дайындау, нейрондық желілердің қызметі және әрине, кванттық физика экономиканың ажырамас бөлігіне айналуда. Біздің еліміздің цифрлық экономикасын дамыту үшін ақпараттық технологиялардың атқаратын рөлі туралы мақалада баяндалады.

[7] Леонова Т.О. Модели оценки несостоятельности (банкротства) предприятия // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: Межвузовский сборник научных трудов. 2016. №1. С. 268-273. С. 269.

Еліміздің экономикалық жағдайы мен әлеуметтік әл-аухаты жоғары елдер қатарына жататындығын көрсеттік. Экономиканың қанша саласы болса, сол салаларға арналған арнайы ақпараттық және цифрлық технологияларды қолданудың маңыздылығы жоғары болып саналады. Біріншіден, еліміздің экономикасы үшін маңызды деп саналатын салаларды анықтап, олардың даму процессі үшін қажетті деп саналатын цифрлық технологиялардың мысалдарын анықтайық. Олар:

- ауыл шаруашылығы;
- көлік секторы;
- тұрғын – үй құрылыстары;
- өндірістік салалар;
- білім саласы [1].

Жоғарыда аталған салалар ел экономикасы үшін бірінші кезекті маңызды деп саналады әрі цифрландыруды қажет етеді. Мәселен, ауыл шаруашылығында ақпараттық технологиялардың жетістіктерін пайдалану арқылы біз қандай мақсаттарға қол жеткізе аламыз. Біріншіден, ауыл шаруашылығын роботтандыру және қызметті автоматтандыру еңбек процессін тездетуге және қол еңбегін жеңілдету үшін қажетті. Сондай-ақ, ауыл шаруашылығы өнімдерін сақтау және өнімдерді экспорттау үшін де үлкен маңызға ие. Көлік салалары үшін арнайы «цифрлық логистика» ұғымының маңыздылығы жоғары. Ауыр әрі күрделі құрылысты тізбектерді автоматтандыру және электронды форматта мәмілелер жасау, тауарлық – материалдық қорлардың шығынын ұтымды жоспарлау мәселесін шешеді. Еліміздің экономикасында өзектілікке ие салалардың бірі - тұрғын үй. Бұл сала үшін цифрлық трансформацияның басты жетістігі қалалық орталықтардың тиімді түрде автоматтандыру және жақсарту мақсатында жүзеге асырылады. Білім саласына арналған ақпараттық технологиялардың маңыздылығы салалардың ішіндегі ең маңыздысы болып саналады. Себебі, пандемия жағдайында елімізде интернет желісінің төменгі сапасы байқалып, байланысу процесстері әлсіз болды. Сондай-ақ, оқыту процессіне қажетті қолданбалы платформалардың болмауы көптеген проблемалар туғызды. Пандемия жағдайында көптеген кәсіпорындар жабылып, еліміздің экономикасының деңгейі төмен түсті. Міне, осы жағдайларды ескергенде, қолданбалы әрі ақпараттық технологиялардың біздің өмірімізде маңыздылығы бірден артты [2]. Салалардың дамуы мен өркендеуі ақпараттық технологиялар көмегімен дамитын болса, «цифрлық экономика» бірден оң сипатты эффектіге ие болады.

Цифрлық экономиканың маңызды бір институты ретінде электрондық сауданың орын алуын да жатқызамыз. Егер цифрлық сауда немесе цифрлық жүйені меңгермейтін болса, кәсіпкерлік қызметтің дамуы да төмендейді. Ақпараттық технологиялардың мүмкіндіктерін меңгеру материал үшін жұмсалатын шығындарды, уақыт шығындарын, бірнеше сатылы мәселелерді шешуге, кәсіпкерліктің типтері бойынша бәсекеге қабілеттілік қасиетіне ие болады. Сауда саласы бойынша электронды сауданың алдағы болашағы әрине, белгісіз. Дегенмен, цифрлық экономиканың және жаһандық өзгерістердің көрсеткіштерін үнемі есепте ұстап, нарықта әрекет ететін болса, нәтиженің оң болу мүмкіндігі жоғарылайды. Мәселен, Қазақстан Республикасында 2030 жылға дейін ақпараттық технологиялар есебінен цифрлық экономиканың даму жағдайына мән беріп отыр [3]. Мәселен, қаржы саласын цифрландырудың жоғары деңгейі қалыптасты. Аударымдар мен төлемдердің цифрландыруы, активтік қорларды электронды түрде басқару, қаржылық маркетинг бойынша блокчейн және краудфандинг жүйелері қалыптасты. Еліміздің екінші деңгейлі банктерінде цифрландыру процессінің алғашқы әрі нақты нәтижелері – цифрлық негізде валюталар қалыптасты, әлемдік деңгейде криптовалютамен жұмыс жасау мүмкіндіктері орнай бастады.

Ақпараттық технологиялардың экономика саласында алатын орны және оның даму болашағын құру ел алдында тұрған кезекті мәселелердің бірі. Әлемдік экономист ғалымдар зерттеуінің нәтижесі ақпараттық технологиялармен жұмыс жасау және олардың тиімді қолдана білудің маңыздылығы әр адам үшін маңызды дейді. Цифрлық экономикада экономикалық ақпараттың үлкен массивтері мен ақпаратты өңдеу, сақтау, өзгерту және жіберу сынды процесстерді жеделдетеді [4]. Цифрлық экономиканы құрудың бірден-бір көзі бизнестердің мүмкіндіктеріне байланысты. Өнімнің сапасы мен қызмет көрсетудің деңгейін жоғары дәрежеге көтеру ақпараттық жүйелерді тиімді пайдаланған кезде мүмкін болады. Ақпараттық технологияларды қызметтің кез келген саласында меңгеру белгілі бір сегменттің алға жылжуын білдіреді. Мәселен, әлемдік танымал корпорация Microsoft өзінің еңбегінің басым бөлігі ақпараттық технологияларды пайдалануы негізінде жеткендігін көрсетеді. Маркетингтік саясатты дұрыс ұйымдастыру арқылы тұтынушыларды ұстап тұру үшін де ақпараттық технологияларды, инновацияның өнімдерін пайдаланамыз. Қорытындылай келе, ақпараттық технологиялар өндірісінің адам өмірі үшін де, ел экономикасы үшін де беретін маңызы жоғары. Дегенмен, зерттеулер көрсеткендей, ақпараттық технологияларды процессте толығымен қолданудың маңыздылығы да шамалы. Себебі, техника және технологияға толығымен тәуелді кәсіпорын болмайды. Сондықтан еліміздің ұлттық цифрлы экономикасының дамуына мән беруде ақпараттық технологиялардың тексерілген негіздерін қолдануға экономист ғалымдар кеңес береді. Ақпараттық технология – жаңа мүмкіндіктерге ие болуға көмектесетін, экономика үшін маңызды саналатын аса маңызды құрал.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Айбаров Ж.Т. Экономикадағы Ақпараттық Технологиялар. "1С Кәсіпорын, жалақы және персоналды Басқару"; Практикум, Алматы. 2020. - 632 с.
2. Егенисова Жанар. Экономикадағы ақпараттық жүйелердің маңызы. Алматы, 2022. - 254 с.
3. Семенов М. И. Экономикадағы ақпараттық жүйелер мен технологиялар; Қаржы және статистика - , 2019. - 416 с.
4. Ивасенко А.Г., Гридасов А. Ю., Павленко В. А. Экономика мен басқарудағы ақпараттық технологиялар; 2021. – 16

Серикбаева А.Х.,
«Мемлекеттік және жергілікті басқару» мамандығының 3-курс студенті
Ғылыми жетекшісі: ***Жиенбаев Ұ.Б.,*** *магистр, аға оқытушы*
Қ.Жұбанов атындығы АӨУ, Ақтөбе қаласы

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ЕҢБЕК НАРЫҒЫНЫҢ ДАМУЫ МЕХАНИЗМДЕРІ

Аңдатпа

Еңбек нарығын және жұмыспен қамту мәселелерін мемлекеттік реттеу ерекше маңызды, олар әлеуметтік, экономикалық, саяси, мәдени, демографиялық және т.б. да маңызды мәселелермен тікелей байланысты болып есептеледі. Еңбек нарығын реттеу механизмі еңбек нарығының қызметін анықтайтын экономикалық, құқықтық, әлеуметтік және психологиялық факторлардың барлық бағытын қамтиды.

Қазақстан Республикасы тұрғындарын белсенді жұмыспен қамту саясатын жүзеге асыру мемлекттің негізгі әлеуметтік басымдықтың бірі болып табылады. Лайықты жұмыспен қамтуды қамтамасыз ету халықты әлеуметтік қорғаудың негізі, адам ресурстарының әлеуетін дамыту мен іске асырудың ең маңызды шарты, қоғамдық байлықты арттырудың және өмір сүру сапасын жақсартудың негізгі құралы болып саналады.

Әлеуметтік-экономикалық қайта құрулар барысында елімізде қарқынды дамып келе жатқан еңбек нарығы құрылып, экономикалық белсенділік пен халықтың жұмыспен қамтылу деңгейі тұрақты түрде артып келеді.

Қазақстандағы еңбек нарығы мемлекеттік жұмыспен қамту бағдарламасы арқылы мемлекет тарапынан реттелетін жағдайда жүріп жатыр. Еңбек нарығының барлық қатысушылары – жұмысшылар, жұмыс берушілер, кәсіподақтар, мемлекет және басқалары нарықта өз мүдделерін орнықтырып, өз саясатын айқындауы тиіс. Қазақстандағы халықты жұмыспен қамтудың мемлекеттік бағдарламалары бұл мәселені шешеді. Әр кезеңде алға қойылған мақсаттарға қол жеткізіп, бұл процесті үнемі жетілдіріп отырады. Осыған байланысты әр уақыт кезеңінде еңбек нарығының мәселелерін үнемі анықтап отыру қажет[1].

Қазіргі үдемелі индустриялық-инновациялық дамуға көшу болып, бір жағынан, халықты жұмыспен қамтуды одан әрі өсу мүмкіндіктерін кеңейтсе, екінші жағынан, ішкі еңбек резервтерін еңбек нарығына тартудың жаңа тәсілдерін әзірлеуді және енгізуді, еңбек ресурстарын жетілдіруді талап етеді. Еңбек ресурстарының сапасы мен экономикалық белсенділігін арттыруды мақсат етеді.

Осыған байланысты бірқатар мәселелер – еңбек нарығының қалыптасу ерекшеліктері, жұмыспен қамту және жұмыссыздық, еңбек нарығына көшу жағдайында реттеу, нарыққа көшу жағдайы, аймақтық жұмыссыздық аспектілері және басқалары қазіргі уақытта аз зерттеліп отыр.

Құрылымдық өзгерістерді, өндірістің құлдырауын және бюджеттік дағдарысты тудыратын нарыққа көшу жұмыссыздықтың өсуіне, демек, халықтың әл-ауқатының нашарлауына, әлеуметтік-саяси шиеленістің күшеюіне әкеледі.

Еңбек нарығы капитал, тауарлар, бағалы қағаздар және т.б. нарықтары сияқты экономиканың құрамдас бөлігі болып табылады. Бұл жерде жұмыс берушілер мен жұмысшыларды жұмысқа орналастыру, еңбек жағдайлары мен жалақы туралы бірлесіп, ұжымдық немесе жеке келіссөздер жүргізеді.

Еңбек нарығында мұндай мүдделерді білдірудің ұйымдық нысаны бір жағынан шаруашылық бірлестіктер, екінші жағынан кәсіподақтар болып табылады. Мемлекет болса, мемлекеттік кәсіпорындарда жұмыс беруші және инвестор қызметін атқарып, ірі жобалар мен даму бағдарламаларын қаржыландырады. Дегенмен, оның негізгі қызметі серіктестер мен қарсы күштердің мүдделерін реттеу ережелерін анықтау болып саналады. Нәтижесінде шешімдердің негізі және еңбек нарығын реттеу механизмінің негізі болып табылатын нәтиже анықталады. Ол әлеуметтік қорғау жүйесін де, өндіргіш күштердің дамуын ынталандыру жүйесін де қамтиды[2].

Еңбек нарығын реттеу механизмі еңбек нарығының қызметін анықтайтын экономикалық, құқықтық, әлеуметтік және психологиялық факторлардың барлық бағытын қамтиды. Жұмыспен қамту жүйесі, оның ішінде жұмыспен қамту бөлімшелерінің кең желісі, банктердегі жұмыс орындары туралы деректер, жұмыссыз, бірақ жұмыс істеуге ниет білдірген азаматтарға кәсіби білім алуға және жұмысқа орналасуға көмектесетін мемлекеттік бағдарламалар, кәсіпорындардың кадрларды қайта даярлауды көздейтін бағдарламалары арқылы жүзеге асыру, өндірісті жоспарлы жаңартумен байланысты, кәсіпорында, персоналды тұрақтандыру саясаты және т.б. Әртүрлі салалардағы жұмыспен қамтуды реттеудің нарықтық механизмінің осы құрамдас бөліктерінің барлығы осы саланың дамуының экономикалық және тарихи жағдайларына байланысты әртүрлі жағдайда болады.

Қазақстандағы еңбек нарығының ерекшелігі халықтың басым көпшілігінің шағын қалалар мен елді мекендерде тұруымен түсіндіріледі. Онда жұмыспен қамту деңгейі көбінесе 2-3 кәсіпорынның жұмысына байланысты болады. Олардың тоқтап қалуы жұмыстың аяқталуына әкеледі, бұл жұмыссыздық көбеюіне себепкер болмақ. Республика халқы бұрын жаппай жұмыссыздыққа тап болған жоқ. Бірақ жұмысшылар тапшылығы болды, сондықтан олар мұндай жағдайға психологиялық тұрғыдан дайын емес[3].

Жұмыспен қамту саясаты, ең алдымен, бар жұмыс орындарын сақтау және жаңаларын құру шаралары арқылы жұмыс күшіне сұранысты арттыруға бағытталған.

Аумақтық жұмыспен қамту орталықтарының рөлі мен функциялары артып келеді. Олар аумақтық деңгейде еңбек резервтерінің есебін жүргізуге, бос жұмыс орындары мен бос орындар туралы барлық ақпаратты жинақтауға, тұрғындарды мемлекеттік кәсіпорындардың басқа жұмыс берушілерге белгілі кәсіптер мен мамандарға деген қажеттіліктері туралы хабардар етеді. Және оларды қолайлы жұмыс орындарына орналастыруға ықпал етуге тиіс. Бұл орталықтар сондай-ақ нақты сұраныс пен жұмысқа орналасу мүмкіндіктерін ескере отырып, кәсіптік бағдар беру мен қайта даярлауды ұйымдастыруға, жұмыс орындарының тапшылығының мөлшерін анықтауға, мұқтаждық жағдайында қоғамдық жұмыстарды құруға бастамашылық етуге, нашар қорғалатын әлеуметтік қызметкерлерді жұмыс орындарымен қамтамасыз етуге жәрдемдесуге міндетті. Елімізде жұмыссыздық ресми танылғаннан кейін еңбек нарығындағы саясаттың басымдықтарына көп көңіл бөліне бастады.

Егеменді мемлекет үшін еңбек нарығын және жұмыспен қамту мәселелерін реттеудің ерекше маңыздылығы, олар әлеуметтік, экономикалық, саяси, мәдени, демографиялық және т.б. да маңызды мәселелермен тікелей байланысты болып саналады.

Еңбек нарығы әртүрлі функцияларды орындайды. Ең маңызды функция ретінде халықты жұмыспен қамту деңгейін реттеу немесе еңбек қызметіне сұраныс пен ұсыныс ара қатынасын реттеу, айқындап көрсетуге болады. Өзінің механизмдерін пайдалана отырып, еңбек нарығы «тепе-теңдік жағдайына» ұмтылады және бұл процесс бұзылуларға жауап ретінде бірден басталады.

Жұмыспен қамту деңгейін реттей отырып, еңбек нарықтары еңбек ресурстарының және бос жұмыс орындарының белгілі бір резервін қалыптастырады. Бұл функциядан басқа бөлу функциясы да көрсетіледі. Еңбек нарығының бұл функцияларына, сонымен қатар еңбек қатынастары субъектілерінің экономикалық мүдделерін үйлестіру құралы, еңбекті ынталандыру, кәсіби біліктілік құрылымын қалыптастыру, жеке еңбек әлеуетін іске асыру жағдайларына әсер ету.

Осы көзқарасты қолдай отырып, еңбек нарықтары реттеуші функция сияқты функцияларды да орындайды. Еңбек нарықтары еңбек қызметтерін сатып алушылар мен оларды сатушылар арасындағы қатынасды реттейді. Нарықтық механизм жұмысбастылық деңгейіне әсер етіп, оны оптималдыға жақындатады. Ынталандырушы функция – еңбек нарығы бәсекеге қабілетті күштерді орналастыруға ықпал етеді. Жұмысшылар арасында олардың біліктілігі мен білім деңгейін көтеруге ынталандыру, олардың белсенділігі мен кәсіпкерлігінің өсуіне ықпал ету, жұмыс берушілер арасында өндірісті дамытуға және жақсартуға, еңбек жағдайын жақсартуға, оның жалақысын арттыруға ынталандыру, саралау - оның субъектілерін ажыратады. Олардың, қазіргі заманғы өндіріс талаптарына сәйкес келмейтін, экономикалық әлсіз субъектілер қатарына жататындар және нарық конъюнктурасының өзгерістеріне дер кезінде адекватты жауап беретіндер тиімді ұзақ мерзімді дамуды алуға қабілетті. Сергіту функциясы - өндірісті экономикалық мақсатқа сай емес жұмыспен қамту түрлерінен қорғайды және жұмыс күшін ұсыну сапасын арттыру арқылы жиынтық қоғамдық қатынастарды реттейді[3].

Еңбек нарығының функцияларын көрсету және негізгі сипаттамаларын оқшаулау оны ретке келтіру, онда болып жатқан процестерді реттеу және оның жұмыс істеу механизмдерін бақылау міндеттерінің қаншалықты күрделі және көп қырлы екенін көрсетеді. Сондықтан, еңбек нарығын талдаудағы басым белгі оның жалпы нарықтық экономиканың функционалдық ішкі жүйесі ретіндегі мәні болуы керек. Содан кейін нарықтың басқа түрлерімен салыстырғанда оның ерекше белгілерін сипаттау керек. Жасалған теориялық талдаудан туындайтындай, еңбек нарығы кез келген басқа нарық сияқты сұраныс пен ұсынысты талдаумен тығыз байланысты микроэкономикалық әдістерді қолдану саласы болып табылады. Бұл тәсіл халықты жұмыспен қамту саласына қатысты нарықтардың жалпы теориясының әдіснамасын қолдануға және елдегі нарықтық реформалардың қалыптасу процесін бағалауға мүмкіндік береді.

Нарық адамдардың іс-әрекеті мен еңбегінің нәтижелерін айырбастау арқылы экономикалық қарым-қатынас тәсілі ретінде қоғамның даму деңгейімен анықталатын объективті сипатқа ие және қарым-қатынастардың әлеуметтік формасы болғанша сақталады. Адамзат қоғамының экономикалық құрылымының ұдайы өндірісіне, баға мен бәсекеге қатысты болады.

Экономикалық әдебиеттерде нарыққа қажетті негізгі элементтерге – тәуелсіз және еркін сатушы мен сатып алушыға негізделген «ішкі еңбек нарығы» сияқты категорияның болуы, бәсекелестік ортаны құру нәтижесінде еңбекке тепе-теңдік бағасын орнату, олардың арасында заңдылыққа қайшы саналады. Кәсіпорын қызметкерлері арасында белгілі бір бәсекелестік ортаны байқай алатын болса, онда кәсіпорын ішіндегі жұмыс берушілер арасында бұлай емес. Өйткені мұнда бір ғана жұмыс беруші бар. Яғни, шын мәнінде, жұмыс берушілер үшін бәсекелестік ортаның жоқтығы және осыған байланысты еңбек нарығының негізгі элементтерінің бірі «ішкі еңбек нарығы» түсінігін теориялық тұрғыдан пайдалану дұрыс емес деген қорытындыға әкеледі.

Дамыған нарықтық экономика жағдайында еңбек нарығы келесі элементтерді қамтиды:

- жұмыспен қамту және жұмыссыздық саласындағы мемлекеттік саясаттың принциптері;
- кадрларды даярлау жүйесі;
- жұмысқа қабылдау жүйесі;
- келісім-шарт жүйесі;
- жұмыссыздарды қолдау қоры;
- кадрларды қайта даярлау және қайта даярлау жүйесі;
- еңбек биржалары және жұмыспен қамтуды құқықтық реттеу.

Еңбек нарығы еңбекке деген сұраныс пен ұсыныс заңына бағынады, ол жалақыға әсер етеді. Жұмыс күшіне сұраныс пен ұсыныс заңы бос жұмыс орындары мен еңбек нарығына түсетін жұмысшылар құрамы арасындағы сандық және сапалық көрсеткіштері бойынша сәйкессіздікті көрсетеді[4].

Қазіргі таңда еңбек нарығында ең қабілетті және іскерлерді қатыгез, аяусыз іріктеу жүріп жатыр. Нарық әлсізді, қабілетсізді аямайды. Дегенмен, ол жоғары өнімді еңбекті ынталандырады, әрқайсысының қосқан үлесі мен алынған нақты нәтиже арасындағы қатаң байланысты құруға ықпал етеді.

Әлемдік тәжірибе еңбек нарығы бәсекеге қабілетті, жеке меншік экономика мен демократиялық қоғамдық институттардан тыс өмір сүре алмайтынын көрсетеді. Тоталитарлық қоғам мұндай нарықтың болу мүмкіндігін тіпті теориялық тұрғыдан жоққа шығарады, өйткені ол адамды мемлекеттен тең құқықты, экономикалық тәуелсіз субъект деп санамайды. Мұндай мемлекет үшін адам әлеуетінің тиімді және адамның жеке мүддесіне сәйкес пайдаланылуы немесе пайдаланылмауы соншалықты маңызды емес. Ол үшін тағы бір маңызды нәрсе - адамның кез келген қажеттіліктерге толық және сөзсіз бағынуында болуы. Адамның экономикалық және әлеуметтік тәуелсіздігін жоққа шығаратын ең аз мөлшерде жеке мүдделерді қанағаттандыру болады. Бұл тиімсіз болса да, адамдар санын толықтай дерлік бақылауды қамтамасыз етеді. Мұндай жағдайларда еркін еңбек нарығы қажет емес.

Еңбек нарығы қоғамның саяси экономикалық өмірінің маңызды көп қырлы саласы болып табылады. Еңбек нарығында жұмыс күшінің құны бағаланады, оны жұмысқа орналастыру шарттары анықталады. Соның ішінде жалақы мөлшері, еңбек жағдайлары, жұмыс орнының қамтамасыз етілуі, білім алу мүмкіндігі, кәсіби өсу жатады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Еңбек ресурстарын басқару. Оқу құралы. // Ж.Ж.Тәжіғұлова, Қ.Е.Елтаева Алматы: ҚазҰАУ, Эверо 2020. – 152 бет.
2. Еңбек қорғау. Жоғары оқу орындары үшін оқу құралы. //Хакімжанов Т.Е..- Алматы: «ЭВЕРО», 2020 – 240 бет.
3. Государственное регулирование экономики. Учебное пособие. // Сейтхожина Д.А. – Алматы: CyberSmith, 2020. – 288 с.
4. Еңбекті қорға: оқу құралы. // С. Сырлыбекқызы. - Алматы: ИП"LP-Zhasulan", 2019. – 314 с.

Кабдешов А.Б.,
Магистрант ОП «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Валиева С.Н.***,
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

КЛАССИФИКАЦИЯ КОММУКАТИВНЫХ ПРОЦЕССОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В статье рассмотрены концептуальные подходы к возникновению коммуникаций, происходящие параллельно развитию человеческого общества. При рассмотренных в статье подходах утверждается, что коммуникации возможны при наличии таких условий как: общество индустриального типа; каналы коммуникации, обеспечивающие ее получение неопределенным кругом адресатов; производители, выпускающие сообщения промышленным способом.

При рассмотрении концептуальных подходов коммуникации целесообразно рассмотреть некую единую систему классификации видов коммуникаций.

1. По ареалу распространения сообщений (информации) подразделяют следующие виды коммуникаций (рисунок 1):

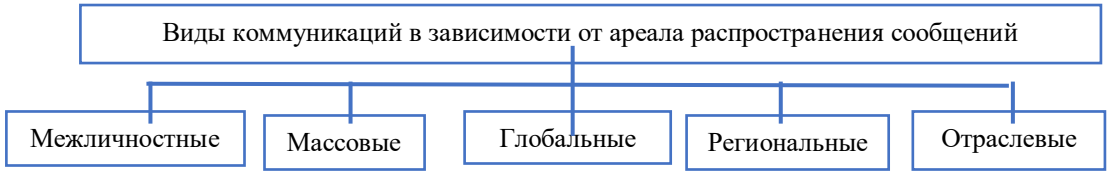


Рисунок 1 - Классификация коммуникаций в зависимости от ареала распространения сообщений

- межличностные коммуникации – это коммуникации между отдельными индивидами;
- массовые коммуникации; это передача информации, обмен информацией среди больших групп или слоев. Такой вид коммуникации обычно осуществляется с помощью технических средств массовой информации.

К характеристикам массовой коммуникации, показанным на рисунке 2, относятся:

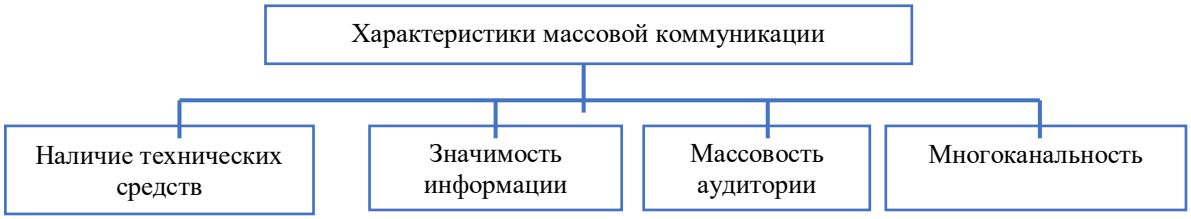


Рисунок 2 - Основные характеристики массовой коммуникации

- наличие технических средств, которые обеспечивают регулярность и тиражированность;
- социальная значимость информации;
- массовость аудитории;
- многоканальность и возможность выбора коммуникативных средств.

Массовая коммуникация выполняет функции, показанные на рисунке 3.

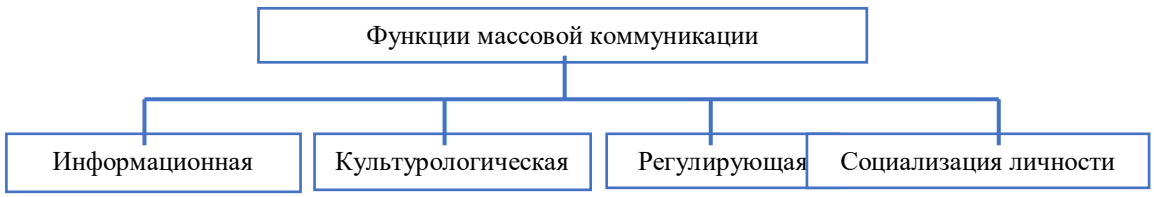


Рисунок 3 - Функции массовой коммуникации

- глобальные коммуникации, под которыми понимаются коммуникации, выходящие за пределы стран и континентов;

- региональные коммуникации – это коммуникации, которые осуществляются в рамках одного региона;

- отраслевые коммуникации, т.е. передача информации, обмен ею внутри отдельно взятой отрасли.

2. По ареалу распространения с учетом особенностей отправителя бывают такие виды коммуникаций как:

- личные коммуникации – это взаимодействие индивида с индивидом в личных целях. Такие коммуникации предполагают наличие личного контакта по принципу «персона - персоне»;

- организационные или корпоративные коммуникации; они связаны с деятельностью конкретной компании и осуществляются в ее интересах;

- общенациональные коммуникации; под ними подразумеваются коммуникации, осуществляемые на государственном уровне;

- международные коммуникации; это коммуникации, которые осуществляются между государствами или коммуникации, затрагивающие интересы государства.

3. В зависимости от характера кодирования сообщения (информации), независимо от специфики получателя, рассматривают следующие виды коммуникаций (рисунок 4):

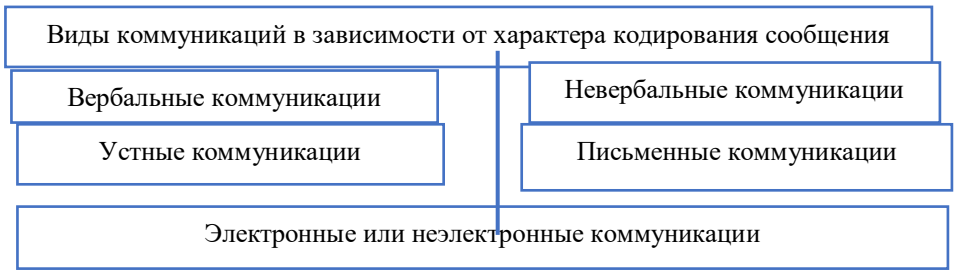


Рисунок 4 - Классификация коммуникаций в зависимости от характера кодирования сообщений

- вербальные коммуникации; под ними понимаются коммуникации с использованием слова, в частности, речи или письма. Речевые коммуникации характеризуются тембром голоса, интонацией, скоростью, громкостью и культурой речи;

- невербальные коммуникации, т.е. коммуникации без использования слов. Такие коммуникации проявляются в пластике движения, жестикуляции, позе рук и ног, мимике;

- устные коммуникации; под ними подразумеваются коммуникации, которые осуществляются при непосредственном общении.

Вместе с тем, устная коммуникация обеспечивает быстрый и полный обмен информацией. Собеседники, вовлеченные в непосредственный контакт со слушающими, должны добиваться того, чтобы их поняли. Очевидно, что устная речь способна передавать тончайшие оттенки мыслей и чувств, использовать эмоциональные средства воздействия. Тем самым усиливается эффект внушения. При устном выступлении воздействие на слушателей осуществляется на основе использования речевых, интонационных, мимических средств, жестов. Кроме того, немаловажное значение имеют облик и манера поведения выступающего. Причем устная речь может оказывать как конструктивное, так и деструктивное воздействие.

Однако устная речь имеет и свои недостатки. Так, при устной коммуникации могут возникнуть проблемы на каждом из уровней оформления текста в устной форме. Эти проблемы могут быть связаны с определением предмета беседы, недостаточным умением вникнуть в суть предмета и осмыслить его. Устная речь может стать неэффективной из-за отсутствия или недостаточной развитости языковых и речевых умений. Ведь иногда хорошие специалисты не могут должным образом выразить свою мысль, страдают от косноязычия. Одной из причин неэффективной устной коммуникации является то, что люди чаще всего не обладают умением слушать;

- письменные коммуникации; это коммуникации, которые осуществляются опосредованно, т.е. с помощью текстов, зафиксированных на бумажных или других носителях. Письменные сообщения имеют несомненные преимущества. Так, составитель сообщения имеет возможность подумать, привести свои мысли в порядок, а в случае необходимости может его откорректировать. Поэтому письменные сообщения зачастую бывают сформулированы более тщательно. Также полученное сообщение не требует мгновенного восприятия, ведь с ним можно ознакомиться в любое время. Письменная коммуникация вызывает меньше эмоциональных реакций, чем устная коммуникация. Информация, содержащаяся в письменных сообщениях, может храниться длительное время. На нее можно сослаться

позднее и подтвердить документально. Эффективность письменной коммуникации еще связана с тем, что можно установить непосредственный контакт с людьми, находящимися на расстоянии. Сообщения демонстрируют грамотность, общую культуру, компетентность автора, что позволяет адресату составить представление о нем как о личности. Деловое сообщение устанавливает обратную связь между адресантом и адресатом, поэтому такая коммуникация легко контролируется.

В настоящее время деловую коммуникацию невозможно осуществлять без использования Интернета, облегчающего и ускоряющего переписку. Причем электронные сообщения все больше вытесняют сообщения на бумажных носителях. В электронных письмах сформировался определенный кодекс поведения, сформированный деловой средой.

Однако письменным коммуникациям присущи и отдельные недостатки. Во-первых, восприятие сведений в сообщениях напрямую зависит от качества их составления. Плохо написанные сообщения могут значительно усложнить работу. Во-вторых, письменные сообщения не передают интонацию голоса и жестикуляцию. В-третьих, письменные послания бывают односторонними или требуют значительного времени для получения ответа;

- электронные коммуникации. Такие коммуникации представляют собой очередной этап развития социальных коммуникаций. При электронных коммуникациях информация, возникающая в устной и письменной формах, переводится в электронную информацию. Как правило, электронные коммуникации делят на несколько видов: телефония, Интернет-коммуникации и IP-телефония, являющаяся их комбинацией.

4. По характеру кодирования информации с учетом специфики получателя выделяют следующие виды коммуникаций:

- публичные коммуникации – это коммуникации, которые обладают определенной экспрессией; они рассчитаны на массовые аудитории;

- личностные (индивидуальные) коммуникации; это сообщения, которые рассчитаны на получение только конкретным индивидом;

- конфиденциальные коммуникации; это разновидность личностных коммуникаций, которые не рассчитаны на восприятие третьим индивидом;

- монокультурные коммуникации; такие коммуникации осуществляются с учетом единой культурной, национальной среды;

- мультикультурные коммуникации; это коммуникации, которые строятся и осуществляются с учетом множественной культурной среды. К таким коммуникациям относятся: выступление в прессе, которую читают жители разных стран; рассылка пресс-релиза в иностранные информационные агентства. Причем глобализация бизнеса увеличивает значимость мультикультурных коммуникаций.

5. В зависимости от характера процесса с учетом его результативности, коммуникации делят на следующие виды:

- эффективные или неэффективные коммуникации. Проблема эффективности коммуникаций является достаточно сложной. Эффективность коммуникаций зависит от специфики деятельности. Общим здесь является наличие обратной связи и достижение поставленной цели;

- интенсивные коммуникации. Характеристика интенсивности отражает энергичность производимых действий, их количество на единицу времени.

6. По критерию отношения к границам организации разделяют следующие виды коммуникаций (рисунок 5):

- внешние коммуникации. Внешние коммуникации пересекают границу компании, выходят за ее пределы.

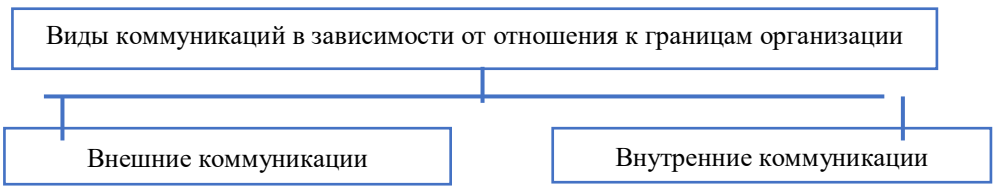


Рисунок 5 - Классификация коммуникаций в зависимости от отношения к границам организации

- внутренние коммуникации. Такие коммуникации развиваются в среде самой компании, т.е. источник и получатель находятся внутри одной организации. Это могут быть коммуникации между различными уровнями и подразделениями компании.

7. В зависимости от уровня или статуса участников коммуникации подразделяют на следующие виды:

- горизонтальные коммуникации - это коммуникации между лицами одинакового статуса или уровня в социальной иерархии. В частности, речь идет об отношениях между членами одной группы,

членами рабочих групп одного уровня, между руководителями и персоналом одного уровня. В компаниях, где наблюдается наличие тенденции децентрализации управления, возрастает значение горизонтальных коммуникаций. Горизонтальные коммуникации бывают разнотипными:

1) коммуникации между подразделениями предприятия, в том числе – между группами; они возникают из-за необходимости координации их работы и служат этим целям;

2) коммуникации между исполнителями; это наиболее обширное «поле» всех коммуникационных обменов в компании, поэтому на данном уровне возникают многочисленные и зачастую противоречивые социально-психологические феномены, которые должен учитывать руководитель;

3) коммуникации между руководителями структурных подразделений предприятия;

- вертикальные коммуникации. Такие коммуникации происходят между людьми, которые стоят на различных ступеньках социальной или организационной иерархии. Вертикальные коммуникации, осуществляемые в деятельности руководителя, подразделяют на ряд подтипов:

1) коммуникации вида «руководитель - подчиненный». В этом виде коммуникации под руководителем подразумевается руководитель высшего звена, а под подчиненным понимается также руководитель, но более низкого уровня в управленческой иерархии;

2) коммуникации вида «руководитель – руководитель». В данном случае рассматривают отношения между руководителями паритетных подразделений организации и отношения между руководителем всей организации и руководителями других предприятий;

- диагональные коммуникации. Подобный вид коммуникаций характерен для участников разных уровней управления, которые не принадлежат к одной вертикали управления.

8. По способу установления и поддержания контакта рассматривают следующие виды коммуникаций:

- прямые, непосредственные или контактные коммуникации. Под таким общением понимается естественный контакт «лицом к лицу», при котором используются вербальные (речевые) и невербальные средства, т.е. мимика, жесты, пантомимика. В этом случае информация лично передается одним из участников общения другому участнику, без применения искусственных средств общения;

- опосредованные, косвенные или дистанционные коммуникации. Косвенное общение характеризуется включением в процесс общения «дополнительного» участника. Он выступает в роли посредника, ведь информация передается через него. Опосредствованное общение может рассматриваться как неполный психологический контакт, который осуществляется с помощью письменных или технических устройств. К техническим устройствам относятся радио, телефон, рупор, видеосвязь, компьютерные сети локального и глобального характера. Они могут затруднять или удалять во времени получение обратной связи между участниками общения.

9. По инициативности коммуникаторов коммуникации подразделяют на следующие виды:

- активные коммуникации. Коммуникация становится активной, когда все коммуникаторы, участвующие в коммуникативном процессе, инициируют послания и своими действиями сразу реагируют на полученную информацию;

- пассивные коммуникации. Если коммуникатор воздействует на реципиента, который не реагирует на послания, то реципиент играет пассивную роль, а коммуникация в целом является пассивной.

10. По степени организованности коммуникации делят на следующие виды:

- случайные коммуникации. Подобные коммуникации обычно возникают стихийно, когда между людьми происходит случайный обмен информацией. При случайных встречах могут обсуждаться не только деловые вопросы, но и приниматься достаточно ответственные решения. Данные виды случайных коммуникаций усиливают степень самоорганизованности системы;

- неслучайные или организованные коммуникации. Такие коммуникации готовятся заранее.

11. По каналам общения коммуникации подразделяют на следующие виды:

- формальные коммуникации. Такие коммуникации дают возможность упорядочивать и ограничивать информационные потоки. Формальные коммуникации обычно широко применяют в тех организациях, где имеется иерархическая структура управления;

- неформальные коммуникации. Неформальные коммуникации обычно не имеют отношения к иерархии предприятия. Они возникают в пределах одной группы. Отсюда можно сказать, что неформальные коммуникации представляют собой социальные взаимодействия между людьми. Неформальные коммуникации возникают в любой компании. Они выступают неким дополнением к формальным коммуникациям. Зачастую неформальную систему коммуникаций называют «виноградной лозой». Термин «виноградная лоза» появился в США во время гражданской войны. В этот период времени телеграфные провода натягивали на деревьях. Провода, протянутые от дерева к дереву, напоминали виноградные лозы. Передача сообщений по неофициальным каналам напоминает лозы винограда, которые могут дать непредсказуемое количество ветвей и отростков.

Виноградная лоза наиболее активно используется в следующих случаях:

- в компании происходят серьезные перемены;
- появляется совершенно новая информация, поэтому прежняя информация перестает быть интересной;
- в компании созданы все условия для личного общения;
- корпоративная культура отличается нестабильностью;
- сотрудники объединяются по интересам или по их отношению к обсуждаемой проблеме.

В отдельных исследованиях подобный вид коммуникации называют «мельницей слухов». Так бывает, что довольно часто сотрудники о предстоящих изменениях в политике компании, о кадровых или процедурных перестановках узнают задолго до их обнародования на собраниях и в официальных документах. Это происходит потому, что руководство компаний не всегда может пресечь утечку информации по неофициальным каналам. Как показывают исследования, от 75% до 95% информации соответствует истине. Напротив, слухи порождает достоверная информация. Точно также нельзя быть абсолютно уверенным в правдивости передаваемого сообщения.

Список используемой литературы:

1 Beisengaliyev B. Organizational Behavior.// The Book.- To The ASERS Publishing.-2022.-272 P. https://books.aserspublishing.eu/management/catalog/book/18

2 Мильнер Б.З. Теория организации. Учебник. – М.: Инфра-М, 2019

3 Трощий А.Р. Организационное поведение: учебное пособие для студентов. – Ульяновск: УлГТУ, 2017

4 Угрюмова Н.В. Теория организации и организационное поведение. Учебник. – СПб: Питер, 2018

Жепенов Б.К
Магистрант 1 курса специальности «Государственное и местное управление»
Научный руководитель: ***Имашев А.Б.***
доктор PHD
учреждение «Esil University», г. Астана

ЕҢБЕКТІ ЫНТАЛАНДЫРУ ЖҮЙЕСІН ҚҰРУ ЖӘНЕ МЕМЛЕКЕТТІК БАСҚАРУДАҒЫ ЫНТАЛАНДЫРУ ҚАҒИДАТТАРЫ

Андатпа

Мемлекеттік органдардың қызметі ерекше ерекшелікке ие болғандықтан, мемлекеттік басқарудағы ынталандыру неғұрлым күрделі және маңызды элементке айналады. Қызметтің ерекшелігі-жауапкершіліктің жоғары деңгейі, сонымен бірге еңбекті ұйымдастырудың ескірген процестері және қызметкерлердің материалдық қызығушылығының төмендігі. Мотивация жүйесінің дұрыс дамуы мен қалыптасуымен мемлекеттік азаматтық қызметшілердің өнімділік деңгейін арттыруға және оны тиісті түрде ұйымдастыруға болады, бұл өз кезегінде мемлекеттік қызметшілердің кәсіби міндеттерін тиімдірек орындауға және мемлекеттік органның, тұтастай мемлекеттің, қоғам мүдделерінің адалдығын арттыруға, сыбайлас жемқорлықты азайтуға әкеледі.

"100 нақты қадам" Ұлт Жоспарының кіріспесінде оның негізгі мақсаты олардың сыртқы белгілерін тегістеу емес, жүйелік ауруларды емдеу болып табылатын қоғам мен мемлекетте түбегейлі өзгерістер енгізетіні айтылған. Кәсіби мемлекеттік аппараттың қалыптасуына кедергі келтіретін осындай жүйелі проблемалардың бірі, онсыз біздің дамыған 30 мемлекеттің қатарына кіруіміз мүмкін емес, мемлекеттік қызметшілерге еңбекақы төлеудің бәсекеге қабілетсіз деңгейі болып табылады, бұл халыққа тиімді және адал қызмет ету идеясын девальвациялайды. Бұл мемлекеттік аппарат қызметкерлерінің кәсібилігінің төмен деңгейінің және олардың сыбайлас жемқорлыққа ұшырауының негізгі себептерінің бірі.

Кадрларды іріктеу және ілгерілету кезінде құзыреттілік тәсіл енгізу. Маманның білім деңгейін анықтап қана қоймай, оның бұл білімді күнделікті іс-әрекетінде қалай қолданатынын және ол үшін тиісті

дағдылар мен дағдылардың бар-жоғын анықтау маңызды. Тек теориялық білім тиімді жұмысшы болу үшін жеткіліксіз. Мысалы, көшбасшылық саласындағы сарапшы әрдайым көшбасшы бола бермейді.

Қызмет нәтижелеріне байланысты мемлекеттік қызметшілердің еңбекақысын арттыру Ұлт Жоспарында көрініс тапқан негізгі міндеттердің бірі болып табылады.Оның шешімі Мемлекет басшысының біздің барлық жұмысымыз халықтың табыс деңгейін арттыруға бағытталуы тиіс деген көзқарасы тұрғысынан ерекше өзектілікке ие болады.

Ол үшін Еңбекке ақы төлеудің жаңа жүйесі әзірленді, оны енгізу Агенттікте, Әділет министрлігінде, Астана және Маңғыстау облысының әкімдіктерінде пилоттық режимде жүзеге асырды. Ол екі бөліктен тұрады: факторлық-балдық шкала негізінде анықталатын тұрақты және бір жылдағы жұмыс нәтижелері бойынша кемінде 4 және одан жоғары жалақы мөлшерінде бонустар төлеуге байланысты айнымалы.

Пилоттық жобаның мәні неде? Жаңа жүйені анықтайтын үш фактор. Бұл құзыреттер мен жұмыс тәжірибесі, шешілетін міндеттердің күрделілік дәрежесі және нәтижеге жету үшін жауапкершілік дәрежесі. Көрсетілген факторлар бойынша "ұпайлар" жиынтығы Жаңа жалақы желісіндегі лауазымның орнын анықтайды. Олар 4 блокқа біріктірілген: жауапты хатшылар, аппарат басшылары және комитет төрағалары кіретін жоғары басқарушы, негізгі, көмекші және көмекші. Қызметінің тиімділігі ұйымның стратегиялық мақсаттарына қол жеткізу үшін шешуші болып табылатын негізгі салалық бөлімшелердегі жұмыс, әрине, жәрдемдесуші және көмекші құрылымдардағы жұмыстармен салыстырғанда жоғары ақы төленетін болады.

Еңбекақы төлеудің жаңа жүйесін енгізу не береді?

Біріншіден, материалдық мотивацияның тиімді механизмі жасалады. Біз бірінші рет жұмыстың сипатына, оның күрделілігі мен тиімділігіне қарамастан, барлығы бірдей жалақы мен сыйлықақы алған кезде теңдестіру тәсілінен бас тартамыз.

Мысалы, мемлекеттік органның стратегиялық мақсаттарына қол жеткізуде шешуші рөл атқаратын Департаменттің сарапшысы құжаттарды тіркеумен және жіберумен айналысатын кеңсе қызметкері сияқты жалақы алады.Біреуі тиімді басқару шешімдерін үнемі іздеу режимінде, екіншісі жұмыс істеген алгоритм шеңберінде әрекет етеді. Сыйлықтармен бірдей. Яғни, әділеттіліктің негізгі қағидасы бұзылады.

Екіншіден, жаңа үлгіні пайдалану өңірлер мен Орталықтың мемлекеттік қызметшілерінің жалақыларындағы диспропорцияны 70% - дан 10% - ға дейін түбегейлі қысқартуға мүмкіндік береді. Бұл "орталық-өңір-орталық"қағидаты бойынша кадрларды ротациялау тетігін тиімдірек пайдалануға мүмкіндік береді. Үшіншіден, осылайша ғана біз мемлекеттік қызметті еңбек нарығында, әсіресе талантты жастар үшін тартымды бәсекеге қабілетті ойыншыға айналдыра аламыз.Қазірдің өзінде пилоттық органдарда мемлекеттік қызметшілердің жалақысы 2 есе өсті. Бұл еңбекке деген көзқарасты түбегейлі өзгертеді, шығармашылық пен көшбасшылықты, яғни қазіргі заманғы адамды табысты ететін барлық нәрсені ынталандырады. Айта кету керек, ұшқыштың аралық нәтижелері қызметкерлердің адал және тиімді жұмысқа деген ынтасының артуын, сондай-ақ бәсекелестіктің айтарлықтай өсуін көрсетеді.

Өткен жылмен салыстырғанда кадрлардың айналымы орта есеппен 3 есе төмендеді, ал Әділет министрлігінде ағымдағы жылы бірде-бір адам мемлекеттік қызмет жүйесінен мүлдем шықпады.

Бір орынға арналған Конкурс 55 адамға жетеді, бұл мемлекеттік қызметтің тартымдылығы мен беделінің айтарлықтай артқанын көрсетеді. Пилоттық жобаны іске асыруға қатысатын мемлекеттік органдардың сауалнамаға қатысқан қызметкерлерінің 95% - ы оның нәтижелеріне қанағаттануы реформаның оң әсерінің маңызды индикаторы болып табылады. Факторлық-балдық шкала шеңберінде жалақының өсуіне қарамастан, ағымдағы жылы біз орталықта 30% және жергілікті жерлерде 10% толтыруға мораторий енгізу арқылы Агенттіктің штат санын оңтайландырдық, бұл орталық аппараттың орындаушылық буын қызметкерлерінің жалақысын 60% - ға, аумақтық департаменттердің қызметкерлерінің жалақысын 10% - ға дейін қосымша арттыруға мүмкіндік берді.

Осы бағыттағы келесі қадам қолданыстағы "Е-қызмет" ақпараттық жүйесі негізінде кадр қызметтерінің жұмысын жалпы қызмет көрсету орталығы форматына ауыстыру болды. Шетелдік және отандық тәжірибе көрсеткендей, персоналды басқарудың интеграцияланған жүйесін құру арқылы жеке компаниялар мен мемлекеттік мекемелердің адами капиталының сапасын едәуір арттыруға, сондай-ақ HR-саясат саласындағы шығындар мен шығындарды азайтуға қол жеткізуге болады. Бұл жалпы қызмет көрсету орталығының модельдерінің бірі. Мысалы, Нидерландыда персоналды басқару саласында қызмет көрсететін осындай орталықтың құрылуы осы функцияларды орындаған мемлекеттік мекемелер қызметкерлерінің санын 50 пайызға қысқартуға және жыл сайын 250 млн. АҚШ доллары.

Қазіргі уақытта Президент Әкімшілігінің қолдауымен Мемлекеттік қызметшілерді әлеуметтік қамсыздандыруды жақсарту жөніндегі шараларды пысықтауда. Әңгіме тұрғын үй сатып алу және зейнетақы тағайындау кезінде жеңілдіктер беру, балабақшаларда орындармен қамтамасыз ету, өңірлерде сауықтыру үшін жағдай жасау туралы болып отыр. Мемлекет

басшысының 5 әлеуметтік бастамасын, оның ішінде "7-20-25"бағдарламасын іске асыру мемлекеттік қызметшілердің әлеуметтік жағдайларын жақсартуға елеулі серпін береді. Тұрғын үй құрылыс жинақ банкімен бірлесіп әскери қызметшілер мен арнаулы органдардың қызметкерлеріне арналған бағдарламаға ұқсас "5-5-25" әкімшілік мемлекеттік қызметшілерге арналған ипотекалық бағдарлама мәселесін пысықтау басталды. Еңбекке ақы төлеудің жаңа жүйесімен бірге мұның бәрі мемлекеттік қызметшілердің уәждемесін айтарлықтай арттыруға мүмкіндік береді.

Мемлекеттік қызметшілердің жалақысын екі есе арттыру жөніндегі реформаны толыққанды іске асыру шамамен 220 млрд. теңгені қосымша қаражатты талап етеді. Сома айтарлықтай, бірақ оны табу өте нақты, тіпті бюджеттің ауыртпалығынсыз.

Бірінші кезеңде бос жұмыс орындарын қысқарту орынды деп санаймын. Олардың саны 12 мыңға жуық. Бұл бірден 13 млрд. теңгені босатады. Ведомстволық бағынысты ұйымдарды оңтайландыру контекстінде тиімді шаралардың бірі олардың ұйымдық-құқықтық нысанын коммуналдық мемлекеттік мекемеден (КММ) коммерциялық емес акционерлік қоғамға (КЕАҚ) өзгерту болып табылады.

КЕАҚ форматындағы жұмыстың негізгі артықшылықтары басқарудың икемділігі, бюджетті бөлу кезінде үлкен дербестік, қызметкерлерді бәсекеге қабілетті жалақымен қамтамасыз ету және штат бірліктерін қысқарту мүмкіндігі болып табылады.

Мысалы, осындай көшу нәтижесінде Астана әкімдігінің Балалар үйінің басшылығы өзінің Қаржы-шаруашылық қызметінің ашықтығын арттырды, бұл өрт қауіпсіздігі жүйесін жақсартуға, Үй-жайлар мен жылу инфрақұрылымын жөндеуге, биометриялық қолжетімділік жүйесін енгізуге бағытталған 90 миллион теңгені үнемдеуге мүмкіндік берді. Бұл өте маңызды, сол бюджетпен олар қызметкерлердің жалақысын 3-4 есе арттыра алды: егер бұрын жалақысы 33 – тен 120 мыңға дейін болса, бүгінде-120-дан 450 мың теңгеге дейін. Елордалық балалар үйінің үлгісі басқа коммуналдық мемлекеттік мекемелерге үлгі бола алады деп санаймын. Оның мансаптық және материалдық перспективалары толығымен және толығымен ұйымның мақсаттарын, әлеуеті мен жеке қасиеттерін іске асыруға қосқан үлесін бағалауға ғана тәуелді болатынына сенімді жоғары уәжді қызметкер өзінің беделін бағалайтынына және өзінің кәсіби білімі мен дағдыларын үнемі жетілдіруге ұмтылатынына күмән жоқ. Бұл жасалған және біз ұмтылатын нәрсе.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Нұрсұлтан Назарбаев мемлекеттік қызмет туралы: жұмыстан босату 2 есеге қысқарды. "ҚазАқпарат" // https://www.inform.kz/ru/nursultan-nazarbaev-o-gossluzhbe-uvolneniya-sokratilis-v-2-raza_a3038679

2. Қазақстан Республикасы Президентінің Жарлығы. Қазақстан Республикасы мемлекеттік қызметшілерінің әдеп нормалары мен мінез-құлық қағидаларын одан әрі жетілдіру жөніндегі шаралар туралы: бекіту. 2015 жылғы 29 желтоқсан, №153.

3. Қазақстан Республикасы Президентінің Жарлығы. Қазақстан Республикасының Мемлекеттік басқару жүйесін жаңғырту жөніндегі шаралар туралы: бекіту. 2007 жылғы 13 қаңтар, №273.

4. Ұлт жоспары-Қазақстан Республикасы Президентінің 20.05.2015 жылғы бес институционалдық реформасын іске асыру жөніндегі 100 қадам // http://adilet.zan.kz/rus/docs/K1500000100.

5.Қазақстан Республикасы Мемлекеттік қызмет істері және сыбайлас жемқорлыққа қарсы іс-қимыл агенттігі Төрағасының бұйрығы. Мемлекеттік әкімшілік қызметтің кадр ісін жүргізу құжаттарының үлгілік нысандарын бекіту туралы: бекіту. 2016 жылғы 28 Қазан, №27.

Алиев М.,
студент 3 курса специальности «Финансы»
Научный руководитель: ***Берстембаева Р.К.,*** *к.э.н.,доцент,*
ассоциированный профессор
Учреждение «Esil University»*, г. Нур-Султан*

ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ФИНАНСОВУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Анализ внешней среды предоставляет компании возможность моделирования перспектив, разработок проектов непредвиденных обстоятельств, систем раннего предостережения о вероятных угрозах, а также преобразование рисков прошлого опыта в эффективные риски прошлого опыта можно преобразовать в эффективные возможности. В статье дана оценка влияния факторов внешней среды на финансовую деятельность анализируемого предприятия

Организация действует в мире не обособленно, а под влиянием различных сил, составляющих окружающую среду и внешнюю среду и определяющих характер их деятельности. Поэтому необходимо правильно подходить к оценке свойств компонентов внешней среды и определению их относительной значимости. Исходя из этого, хозяйствующий субъект должен адаптироваться к этой среде, чтобы выжить и оставаться эффективным и конкурентоспособным.

Анализ внешнего воздействия современными научными и практическими методами позволяет сбалансировать многие негативные факторы внешней среды организации: производительность труда, текучесть кадров и другие характерные показатели.

Исследование внешней среды организации — это процесс выявления основных элементов, оказывающих воздействие на способности фирмы в достижении своих целей. Только благодаря быстрым и своевременным действиям менеджеров предприятия также могут быстро адаптироваться к существующей среде, чтобы продолжать выживать и поддерживать эффективность.

В качестве методов и инструментов анализа внешней среды чаще всего применяется SWOT-анализ. Сильные (strengths) и слабые стороны (weakness*)* – факторы и условия функционирования данного предприятия *в конкретный момент времени*, определяющие положительное или отрицательное воздействие на финансовые результаты и успех деятельности компании в целом.

В ближайшей или отдалённой перспективе деятельность предприятия может складываться неоднозначно, так как на неё оказывают существенное влияние ряд факторов, создающих соответственно *возможности* (opportunities) для позитивного развития и представляющие *угрозы* (threats) для его экономической безопасности.

АО «Локомотив құрастыру зауыты» - завод по производству и выпуску локомотивов и тепловозов. Был создан на условиях Государственной программы «Форсированное Индустриально-Инновационное Развитие Казахстана».

Рассматривая внешнюю среду АО «Локомотив құрастыру зауыты», SWOT-анализ будет выглядеть следующим образом:

Сильные стороны (strengths)	**Слабые стороны** (weakness*)*
Профессиональный кадровый ресурс	Высокая текучесть кадров
Стабильное финансовое положение	Зависимость курса валют (доллар, евро)
Применение прогрессивных технологий	Ценовой фактор

Монополистическое положение (несовершенное) на рынке Международное сотрудничество Надлежащий объем собственных средств Иностранные акционеры-владельцы компании Стабильный спрос на продукцию от отечественных компаний и компаний стран СНГ	Недостаток технического обучения и квалификации Колебания дебиторской задолженности
Возможности (opportunities)	**Угрозы** (threats)
Диверсификация продукции Выход на новые зарубежные рынки сбыта Внедрение инноваций Государственные программы по развитию железнодорожной отрасли	Нестабильная ситуация в мировой и отечественной экономике Политический дисбаланс Дефицит профессиональных кадров

Рисунок 1 - Матрица SWOT-нализа.

П р и м е ч а н и е- составлено на основе реестра рисков АО «Локомотив курастыру зауыты»

Анализ финансового состояния предприятия, а также оценка факторов его внешней среды позволяет сделать вывод о том, что у АО «Локомотив құрастыру зауыты» имеются как сильные, так и слабые стороны. Кроме того, экспертная оценка перспектив развития предприятия позволила нам определить возможности и угрозы развития.

Итак, матрица позволила определить основные проблемы и направления развития предприятия, по большей части опираясь на персонал, дебиторскую задолженность, экономику и политику.

Дебиторская задолженность имеет неоднозначный характер, резкие изменения которой в течение трех лет влияет на финансовые потоки данного предприятия, поскольку создает задержку денежного возврата. На наш взгляд, на предприятии присутствует слабо выраженная политика взыскания, которая могла бы уравновесить и максимально сократить объем дебиторской задолженности.

Управление дебиторской задолженностью включает в себя следующие направления:

1. Контроль над формированием и состоянием дебиторской задолженности;
2. Установление политики взыскания задолженностей по различным группам покупателей и видам продукции (кредитная политика);
3. Анализ и ранжирование клиентов (на основе кредитных историй);
4. Контроль договоров с дебиторами по отсроченной и просроченной дебиторской задолженности (на основании реестра просроченной задолженности);
5. Прогноз взыскания задолженности с должников (на основе коэффициентов инкассации);
6. Выявление методов ускорения взыскания задолженности и уменьшения безнадежной задолженности.

По нашему мнению, для эффективного управления дебиторской задолженностью данному предприятию необходимо использовать систему скидок и штрафов. В договоре должна быть предусмотрена система начисления пеней и штрафов за нарушение сроков оплаты, изложенных относительно погашения задолженности. Возможны скидки в зависимости от срока оплаты товара. Например, при полной предоплате действует скидка 20% от стоимости товара, при частичной предоплате (свыше 50% стоимости отгружаемой партии) - скидка 12%, при оплате на месте - скидка 10%. . При предоставлении платежа в рассрочку на 1 месяц скидки отсутствуют.

Также необходимо автоматизировать и внедрить уведомление для дебиторов о необходимости уплаты задолженности в виде SMS-рассылки, телефонных звонков,

Вместе с этим возможно применение механизма поощрения сотрудников, вовлеченных в процесс управления дебиторской задолженностью.

Как показал проведенный анализ, на данном предприятии АО «Локомотив курастыру зауыты» стратегия слабо выражена и нуждается в реструктуризации и введении новых механизмов повышения эффективности. На основе проведенного нами анализа, мы предлагаем придерживаться стратегии адаптации.

Данный вид стратегии направлен на снижение уровня неопределенности факторов внешней среды и включает в себя несколько управленческих методов:

1. Формирование стратегических систем, подразделений конкурентной разведки, задача которых - сбор, обработка, анализ и оценка информации для определения возможностей и угроз внешней среды;
2. Совершенствование систем планирования и прогнозирования. Система планирования структурирует процесс принятия и реализации управленческих решений проекта, а прогнозирование создает научные предпосылки для поддержки корпоративных планов. Прогнозирование отражает процесс

выявления общих тенденций развития внешней среды, а планирование должно учитывать тенденции, выявленные при разработке программы развития бизнеса предприятия.

3. Оценка стратегического потенциала роста и интеграционного развития. В условиях высокой неопределенности данное предприятие может использовать интеграционные стратегии для ограничения влияния отдельных факторов и стабилизации своего положения.

Также немаловажным является и введение инновационной стратегии, при этом имеющей наступательный характер.

Наступательная форма инновационной стратегии основана на самостоятельной разработке новых форм развития. При выборе данного типа стратегии концентрация ресурсов направлена на производство определенного вида продукции и предполагает значительные вложения финансовых ресурсов. Сторонники наступательной стратегии ориентируются на наличие ресурсов, квалификацию сотрудников, способных работать на перспективу, разрабатывать и внедрять инновации. Он связан с наибольшими рисками при обеспечении наибольшей эффективности.

При этом, на наш взгляд, данному предприятию необходимо внедрить стратегию лицензирования, тем самым осуществляя доходную деятельность самостоятельно в короткие сроки, и, возможно, с наименьшими издержками.

В силу вышесказанного можно сделать вывод, что единственно правильным вариантом поведения компании для достижения эффективного долгосрочного функционирования и успешного развития является повышенное внимание к факторам внешней среды, а также ужесточения контроля за принятие тех или иных мер в сторону заказчиков, поставщиков, покупателей. Это подразумевает проведение комплексного анализа, который может быть проведен с использованием вышеперечисленных методик, обеспечивающий достаточно ясное и объективное представление о конкурентном положении компании. Только при этом условии можно рассчитывать на эффективность принимаемых стратегических и оперативных управленческих решений.

Абильмажинов Б.К.
Магистрант 1 курса специальности «Финансы»
Научный руководитель: ***Лукпанова Ж.О.***
Учреждение «Esil University», г.Астана

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ.

Аннотация

Финансовая устойчивость - это один из самых важных аспектов, которые необходимо учитывать при анализе любой компании. Для этого существует множество методик, которые позволяют оценить финансовую устойчивость компании и принять правильное решение о том, стоит ли инвестировать в нее свои средства. В этой статье мы рассмотрим одну из таких методик - методику анализа финансовой устойчивости.

Финансовая стабильность - это важный показатель состояния компании, который отражает ее способность обеспечивать стабильный и надежный поток доходов, а также устойчивость к внешним факторам, таким как экономические кризисы или изменения на рынке.

Методика анализа финансовой стабильности может быть очень полезной для инвесторов, которые хотят оценить инвестиционный потенциал компании, а также для руководства, которое хочет улучшить финансовые показатели своей компании.

Первым шагом в анализе финансовой стабильности является оценка финансовых показателей компании. Они могут включать в себя данные о доходах, расходах, прибыли и убытках, долгах и активах компании, а также другие финансовые показатели, которые могут быть важными для конкретной отрасли.

Важно учитывать не только текущие финансовые показатели, но и их динамику в течение последних лет. Также полезно провести сравнительный анализ с другими компаниями в отрасли, чтобы определить, насколько хорошо компания выступает на фоне своих конкурентов.

Одним из ключевых факторов финансовой стабильности является уровень ликвидности компании. Ликвидность - это способность компании быстро преобразовывать свои активы в наличные средства, что может быть критически важно в случае неожиданных финансовых трудностей или изменений на рынке.
Для оценки ликвидности компании используются различные показатели, такие как коэффициент текущей ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности и другие. Важно учитывать, что определенный уровень ликвидности может быть разным для разных отраслей и компаний, поэтому важно сравнивать компании внутри своей отрасли.
Другой важный фактор финансовой стабильности - это уровень задолженности компании. Слишком высокий уровень долга может привести к финансовым трудностям и увеличить риски для инвесторов. Для оценки уровня задолженности используются показатели, такие как коэффициент финансового рычага и коэффициент долга к общему капиталу. Чем меньше эти показатели, тем более устойчивой и стабильной считается компания.
Кроме того, важным показателем финансовой стабильности является уровень прибыльности компании. Высокий уровень прибыльности говорит о том, что компания способна зарабатывать деньги и инвестировать их в свой рост и развитие. Для оценки прибыльности используются показатели, такие как рентабельность активов, рентабельность продаж и др.
Однако, необходимо учитывать, что уровень прибыльности может быть завышен за счет различных аспектов, например, сокрытие расходов или использование ненадежных методов бухгалтерского учета. Поэтому важно проводить дополнительный анализ, чтобы убедиться в надежности финансовой отчетности компании.
Наконец, важным фактором финансовой стабильности является управление рисками. Компании, которые активно управляют своими рисками, имеют больше шансов сохранить свою стабильность и продолжать зарабатывать деньги в различных условиях.
Для оценки управления рисками используются различные инструменты, такие как анализ рисков, стратегии управления рисками и т.д. Компании, которые успешно управляют своими рисками, могут иметь более высокую оценку со стороны инвесторов и банков, что может обеспечить им доступ к дополнительным источникам финансирования.
В заключение, методика анализа финансовой стабильности может быть очень полезной для инвесторов и руководства компаний. Важно учитывать не только текущие финансовые показатели, но и их динамику в течение последних лет, а также проводить сравнительный анализ с другими компаниями в отрасли. Не менее важным является оценка уровня ликвидности и задолженности компании, уровня прибыльности и управления рисками. Все эти факторы в совокупности могут помочь оценить степень финансовой стабильности компании и принять взвешенное решение об инвестировании или дальнейшем развитии бизнеса. Кроме того, методика анализа финансовой стабильности может помочь руководству компаний в принятии решений о финансовой политике и стратегии развития. Например, если анализ показывает, что компания имеет высокий уровень задолженности, то может быть целесообразно сократить расходы или найти дополнительные источники финансирования, чтобы снизить финансовый риск и улучшить финансовую стабильность компании.
В целом, методика анализа финансовой стабильности является важным инструментом для инвесторов и руководства компаний. При правильном применении она может помочь оценить риски и потенциал компании, принять взвешенные решения и разработать эффективную стратегию развития. Однако необходимо учитывать, что любой анализ может быть ограничен ошибками в финансовой отчетности, внешними факторами, изменениями в рыночной конъюнктуре и другими факторами. Поэтому важно использовать методики анализа финансовой стабильности в сочетании с другими инструментами и экспертным мнением для получения более точной и полной картины финансового состояния компании.

Список использованной литературы

1. Первый Евразийский деловой журнал «Бизнес-мир» businessmir.kz 2009-2022.
2. Содерстром, Н.С., и Самуэльсон, Р. Д. Связь между финансовыми показателями и банкротством: случай шведских фирм, котирующихся на бирже. 2017.с. - 202-212.
3. Альтман, Э. И. Финансовые коэффициенты, дискриминантный анализ и прогнозирование корпоративного банкротства. Финансовый журнал. (1968). - с.589-609.
4. Чан, Ю. Дж., и Ли, Ю. Х. (2017). Влияние финансовых коэффициентов на финансовое положение корпораций: данные корейских фирм. 2017. –с. 189-195.

Абильмажинов Буражан Кайратович, магистрант 1 курса специальности «Финансы» учреждения «Esil University», г.Астана.
Научный руководитель – Лукпанова Жанар Оральханова,». Доцент, кандидат экономических наук, заведующая кафедры кафедры «Финансы». Учреждения «Esil University», г.Астана.

Акимеева А.Б.,
«Қаржы» мамандығының 1 курс магистранты,
Ғылыми жетекшісі: ***Лукпанова Ж.О.,***
экономика ғылымдарының кандидаты, доцент,
«Қаржы» кафедрасының меңгерушісі
«Esil University» мекемесі*, Астана қаласы*

КОМПАНИЯНЫҢ МЕНШІКТІ КАПИТАЛЫН БАСҚАРУ БАҒДАРЛАМАСЫН ӘЗІРЛЕУ ЖӘНЕ ОНЫ ҚОЛДАНУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Аңдатпа: Ұйымның капиталын басқарудың өзектілігі қаржылық тұрақтылықтың жеткілікті деңгейін және ұйымның активтеріне қаражатты тиімді инвестициялауды қамтамасыз ете отырып, ең тиімді көздер есебінен қаржы ресурстарын қалыптастыру қажеттілігінде жатыр. Меншікті капиталдың құрамы жеке компоненттердің үлесін білдіреді, сонымен қатар белгілі бір кезеңдегі олардың құрамы мен құрылымының динамикасын көрсетеді. Меншікті капиталдың баптарын жеке қарау қажеттілігі олардың әрқайсысы фирманың өз активтерін басқару қабілетіне құқықтық және басқа шектеулердің сипаттамасы болып табылатындығына байланысты.

Меншікті капитал – құрылтайшылардың өздері құрған заңды тұлғаға қалдық талаптарын көрсететін баланстың бөлімі. Ол компанияға қосымша инвестицияларға және жеке қызмет нәтижелеріне. Меншікті капитал - бұл ұйымның барлық міндеттемелері шегерілгеннен кейінгі активтеріндегі қалдық үлес.

Ұйымның меншікті капиталы оның қаржылық негізін құрайды және келесі жағымды белгілермен сипатталады:

- тартудың қарапайымдылығы, өйткені оны ұлғайту туралы шешімдерді меншік иелері қаржы менеджерлерінің қатысуымен қабылдайды;
- қызметтің барлық салаларында пайда табудың жоғары мүмкіндігі, өйткені оны пайдалану кезінде банктік несиелер мен облигациялық несиелер бойынша пайыздарды төлеу қажеттілігі болмайды;
- даму процесінде қаржылық тұрақтылықты және ұзақ мерзімді кезеңде жоғары төлем қабілеттілігін қамтамасыз ету.

Қолданыстағы ұйымның меншікті капиталының құрылымы:

- жарғылық капитал;
- резервтік және қосымша капитал;
- мақсатты қаржы қорлары;
- бөлінбеген пайда.

Әрбір ұйымның мүлкі меншік иелері тарапынан да, үшінші тарап кредиторлары тарапынан да тартылатын капитал есебінен қаржыландырылады. Қаржылық менеджменттің міндеті - қаражат тартудың ұтымды құрылымын қамтамасыз ету, сондай-ақ оларды кәсіпорын активтеріне тиімді орналастыру. Меншікті капитал мен қарыз капиталының мөлшері мен арақатынасын дұрыс реттей отырып, ұйым өз қызметінің барлық түрлерінің тиімділігінің айтарлықтай өсуіне қол жеткізе алады. Ақшаны басқару фирманың функционалды басқаруының салыстырмалы түрде жаңа саласы болып саналады. Капиталды басқару операциялық және қаржылық менеджменттің, инновациялық және бухгалтерлік есептің, логистиканың, бақылаудың және осыған ұқсас мамандандырылған Білім саласының әдіснамалық принципін біріктіретін ең күрделі басқару жүйелерінің бірі болып табылады.

Теориялық тұрғыдан алғанда, меншікті капиталдың мөлшері таза активтердің көрсеткіштерімен сипатталады. Таза активтер құнының көрсеткіштері негізінде капитал құрылымы бағаланады. Меншікті капитал үлесінің төмендеуі кәсіпорынның несиелік қабілетінің нашарлауына әкеледі. Сонымен қатар, қарыз және меншікті капитал көрсеткіші кәсіпорынның инвестицияларының кірістілігін есептеу кезінде қолданылатындығын ескере отырып, міндеттемелердің жалпы сомасындағы міндеттемелердің артуы капиталдың "бағасын" сипаттайтын көрсеткіштердің объективтілігіне теріс әсер етеді деп болжауға болады. Жалпы алғанда, капитал-бұл қаражаттың, негізгі құралдардың, материалдық емес активтердің және т.б. "капитал" ұғымы негізінен "меншік"ұғымымен байланысты. Компанияны құру кезінде оның бастапқы капиталы құрылтайшылар салған активке аударылады, бұл Компания мүлкінің құнын құрайды.

Қазіргі экономикалық жағдайда кәсіпорындардың әл-ауқатын арттыруға деген ұмтылысы коммерциялық қызметті қаржыландыру көздерін, оның ішінде меншікті капитал сияқты маңызды компонентті басқаруға назар аударуға ықпал етеді. Бұл компоненттің маңыздылығының артуы меншікті капиталды есепке алу тәсілдеріндегі елеулі өзгерістер сияқты фактілермен тікелей дәлелденеді және соңғы жылдары ұйымдардың қаржы-шаруашылық қызметін талдауда осы көрсеткіштің рөлін күшейту.

Әрбір компания үшін шешілуі керек негізгі мәселе-қаржылық қызметті жүзеге асыру, ақша ағынын қолдау, қаржылық өсуге жағдай жасау үшін жеткілікті ақша капиталы. Бұл мәселе барлық дерлік компаниялар үшін шешілмеген күйінде қалып отыр, бұл айналым капиталының айтарлықтай тапшылығын көрсетеді.

Мәселе негізгі құралдардың амортизациясын есепке алу жүйесінің жетілмегендігінде, ол меншікті капиталды өндіруге қатысты басқару шешімдерін қабылдау үшін толық және нақты ақпарат бермейді.

Кәсіпорын капиталының маңызды көзі негізгі қызметтен, сондай-ақ басқа қызмет түрлерінен немесе операциялық емес операциялардан түсетін пайда болып табылады. Капитал сонымен қатар тұрақты міндеттемелер немесе әртүрлі мақсатты түсімдер, әртүрлі үлестер немесе қатысушылардың басқа жарналары арқылы жасалуы мүмкін. Осылайша, тұрақты міндеттемелерге жарғылық капитал, резервтік капитал және басқа капитал, тұрақты айналымдағы ұзақ мерзімді несиелер және кредиторлық берешек.

Капиталды басқару - бұл оны әр түрлі көздерден оңтайлы қалыптастырумен, сондай-ақ компанияның әр түрлі экономикалық қызметінде тиімді пайдалануды қамтамасыз етумен байланысты басқару шешімдерін әзірлеу мен іске асырудың принциптері мен әдістерінің жүйесі.

Фирма басшылығы ресурстардың көздері мен оның капиталын салатын салалары туралы нақты түсінікке ие болуы керек. Қаржы мәселесі кез-келген компанияның бастапқы нүктесі және соңғы нәтижесі болып табылады. Нарықтық экономика жағдайында бұл мәселелер бірінші орынға шығады. Оңтайлы құрылымның қалыптасуы және кәсіпорынның өндірістік әлеуетінің артуы, сондай-ақ ағымдағы экономикалық қызметті қаржыландыру жүзеге асырылатын қаржы ресурстарының маңызы күрт артып келеді.

Фирманың меншікті капиталын пайдалану тиімділігін талдау бухгалтерлік есеп пен есептілік ақпаратын жинақтау, түрлендіру және пайдалану тәсілі болып табылады, оның мақсаты: фирманың ағымдағы және болашақ қаржылық жағдайын бағалау, яғни меншікті және қарыз капиталын пайдалану; мүмкін және қолайлы қарқынын дәлелдеу қаржыландыру көздерімен қамтамасыз ету тұрғысынан фирманың дамуы; қолда бар қаражат көздерін анықтау, оларды жұмылдырудың ұтымды тәсілдерін бағалау; компанияның капитал нарығындағы жағдайын болжау. Компанияның капиталын пайдалану тиімділігін талдау негізгі көрсеткіштер арасындағы байланысты құрылымдау және анықтау үшін модельдердің әртүрлі түрлерін қолдану арқылы жүзеге асырылады. Қазіргі жағдайда сипаттамалық модельдер талдау үшін ең қолайлы болып табылады. Бұл ретте меншікті және қарыз капиталын пайдалану тиімділігін талдау үшін болжамды және реттеуші модельдерді пайдалану проблемалары жойылмайды.

Кәсіпорын капиталы компанияның экономикалық дамуында, сондай-ақ мемлекеттің, меншік иесінің, ұжымның мүдделерін қанағаттандыруды қамтамасыз етуде жоғары рөл атқарады және оны кәсіпорындағы қаржылық менеджменттің негізгі объектісі, оны тиімді пайдалану ретінде анықтайды.

Компанияның қаржылық - шаруашылық қызметінің тиімділік деңгейі негізінен оның капиталын мақсатты қалыптастырумен анықталады. Кәсіпорын капиталын қалыптастырудың негізгі мақсаты-қажетті активтерді сатып алу қажеттілігін қанағаттандыру және оны тиімді пайдалану үшін жағдайларды қамтамасыз ету тұрғысынан оның құрылымын оңтайландыру.

Қолданылған әдебиттер тізімі

1. Баймұхашева М.Қ. «Кәсіпорын экономикасы» оқу құралы // Атырау, 2019. – 162 б.
2. Ақтөреева Э.Ә., Байдаулетов М., Джаншанло Р.Е. «Қаржылық талдау» оқу құралы // Алматы, 2017. – 195 б.
3. Винникова и. с., Кузнецова Е. А. қазіргі ұйымның қаржылық менеджменті. Минин университеті. Нижний Новгород. 2018.

Арыстанбаев А.Б.,
магистрант 1 курса специальности «Финансы»
Научный руководитель: ***Берстембаева Р. К****., к.э.н., доцент,*
Учреждение «ESIL University»*, г. Астана*

ОЦЕНКА РИСКА ПОТЕРИ ЛИКВИДНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматриваются основные этапы оценки риска потери финансовой устойчивости. Исследуются особенности использования абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости организации. Обозначены внешние и внутренние факторы, влияющие на оценку риска потери финансовой устойчивости организацией. Сделан вывод о том, что оценка риска потери финансовой устойчивости организации на основе рассмотренных показателей, позволяет прогнозировать уровень платежеспособности и кредитоспособности, рентабельности и ликвидности баланса в краткосрочной и среднесрочной перспективе.

В современных условиях развития бизнеса оценка системы управления финансовыми рисками является залогом эффективной реализации стратегических целей компании и повышения ее конкурентоспособности. Это обусловлено тем, что система управления финансовыми рисками является важнейшим элементом в общей системе принятия управленческих решений, целью которой является обеспечение финансовой устойчивости компании в условиях неопределенности деловой среды и предпринимательского риска.

Финансовая устойчивость отражает состояние финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта, при котором есть возможность свободно маневрировать денежными средствами, обеспечивая тем самым бесперебойный процесс производства и реализации продукции.

Финансовая устойчивость представляет собой способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов при изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее ее постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска [1].

Оценка риска потери финансовой устойчивости организации относится к числу наиболее важных не только финансовых, но и общеэкономических задач. Это объясняется тем, что невысокий уровень финансовой устойчивости организации может повлечь за собой отсутствие у организации средств не только для развития и расширения производства, но и даже для возобновления текущей деятельности, что в конечном итоге может привести к ее неплатежеспособности и банкротству. В то же время наличие высокого уровня финансовой устойчивости может быть признаком неэффективного хозяйствования, отягощения организации излишними затратами, запасами и резервами.

Для оценки риска потери финансовой устойчивости организации рекомендуется:

- четко определить цели и задачи подобной оценки;
- сформировать достоверную информационно-аналитическую базу анализа;
- провести соответствующие аналитические процедуры (построить таблицы, графики, диаграммы, рассчитать различные показатели, определить тип финансовой устойчивости, оценить степень влияния разнообразных факторов на его изменение).

Также оценить риск потери организацией финансовой устойчивости можно с помощью абсолютных и относительных показателей. Последние позволяют упростить процесс сравнения данных за разные периоды или по разным организациям. Анализ коэффициентов финансовой устойчивости опирается на сравнение их значений с какими-либо базовыми величинами, в роли которых могут выступать среднеотраслевые и среднерайонные данные, нормативные значения, информация за прошедшие периоды.

Для оценки риска потери финансовой устойчивости организаций можно использовать множество относительных показателей. Наиболее часто применяемыми можно назвать [2]:

− коэффициент концентрации собственного капитала;
− коэффициент концентрации заемного капитала;
− коэффициент финансового риска;
− коэффициент маневренности собственных средств;
− коэффициент структуры долгосрочных вложений;
− коэффициент устойчивого финансирования;
− коэффициент текущей задолженности;
− коэффициент платежеспособности.

Помимо относительных показателей оценки риска потери финансовой устойчивости организаций рассчитывают и абсолютные показатели, характеризующие состояние запасов и обеспеченность их

источниками формирования. Для характеристики источников формирования запасов используют три основных показателя [3]:

1) показатель наличия собственных оборотных средств (СОС), который находится как разность между собственными источниками и внеоборотными активами. Его увеличение по сравнению с предыдущим периодом свидетельствует о дальнейшем развитии деятельности организации;

2) наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (СД), определяемое как сумма собственных оборотных средств и долгосрочных пассивов;

3) общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ОИ), т.е. сумма собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат, а также краткосрочных заемных средств.

Можно выделить и три показателя обеспеченности запасов источниками их формирования:

1) излишек или недостаток собственных оборотных средств;

2) излишек или недостаток собственных и долгосрочных источников

формирования запасов;

3) излишек или недостаток общей величины основных источников формирования запасов.

Оценка риска потери ликвидности и финансовой устойчивости организаций не обходится без исследования и анализа факторов, которые оказывают влияние на значения показателей финансовой устойчивости. Такие факторы условно можно разделить на внешние и внутренние [4].

К внешним факторам относят:

- этап экономического цикла, в котором находится экономика страны;
- кредитная и налоговая политика, уровень развития финансового рынка, страхования и внешнеэкономических связей;
- курсы валют, позиция и сила профсоюзов;
- общая политическая стабильность;
- инфляция;
- природные факторы (к примеру, стихийные бедствия);
- социально-культурные факторы, оказывающие влияние на менталитет, установки и жизненные ценности потребителей продукции и сотрудников, а также чиновников и прочих лиц, от которых зависит деятельность организации;

К внутренним факторам, влияющие на финансовую устойчивость организации, относят:

- отраслевая принадлежность организации;
- состав и структура выпускаемой продукции, ее доля в спросе;
- размер уставного капитала предприятия;
- величина и структура расходов предприятия, их динамика по сравнению с денежными доходами;
- состояние имущества и финансовых средств, включая запасы и резервы, их структура и состав;
- применяемая технология;
- маркетинговые факторы, рекламная стратегия организации и др.

Степень их совокупного влияния на финансовую устойчивость предприятия зависит не только от соотношения вышеперечисленных факторов, но и от той стадии производственного цикла, на которой в настоящее время находится организация, а также от компетенции и профессионализма ее менеджеров. Снижению риска потери финансовой устойчивости организации способствует разработка эффективных управленческих решений, направленных на увеличение собственного капитала, снижение внеоборотных активов (продажа неиспользуемых основных средств) и сокращение величины запасов до оптимального уровня.

Оценка риска потери ликвидности и финансовой устойчивости предприятия позволяет сделать вывод о способности организации в краткосрочной и среднесрочной перспективе эффективно осуществлять свою финансово-хозяйственную деятельность, что находит свое отображение в высоком уровне платежеспособности, кредитоспособности, рентабельности и ликвидности баланса.

Список используемой литературы

1. Гиляровская Л. Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: учеб. пособие. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 159 с.
2. Торхова А. Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. М. : Берлин: Директ-Медиа, 2017. 104 с.
3. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций, 2019. 208 с.
4. Лядова Ю. О. Анализ факторов, влияющие на финансовую устойчивость предприятия, и методики их оценки 175-179 с.

Избастина А.Ж.,
«Қаржы» мамандығының 1 курс магистранты
Ғылыми жетекшісі: ***Таубаев А.А.****,э.ғ.д., профессор,*
«Esil University» мекемесі, Астана қ.

КӘСІПОРЫННЫҢ ПАЙДАСЫ МЕН РЕНТАБЕЛЬДІЛІГІ МӘНІ МЕН ӨСУ ЖОЛДАРЫ

Аңдатпа

Бүгінгі күннің өзекті мәселелерінің бірі кәсіпорынның пайдасын өсіру мен рентабельділігін жоғарылату факторлары болып табылады. Бұл мақалада кәсіпорындардың пайдасы мен рентабельділік көрсеткіштерінің мәні және өсу жолдары қарастырылды. Кәсіпорынның пайдасы мен рентабельділігін арттырудың жолдары анықталды. Сондай-ақ, кәсіпорын қызметінің қаржылық нәтижелері бойынша деректер ұсынылған.

Нарықтық қатынастар жағдайында кез-келген кәсіпорынның тиімділігін бағалаудың негізгі критерийі оның пайдасы мен рентабельділігі болып табылады. Оның жоғарғы деңгейіне жетуіне оларды экономикалық реттеу, осындай нәтижелерді қалыптастыратын бірталай факторлардың әсері бойынша салмақты шешімдер қабылдау негізі ретінде қызметтің қаржылық нәтижелерін қалыптастыруына терең экономикалық зерттеу ықпал етеді.

Өндірістің тиімділігін бағалаудың дәстүрлі әдістемесі ең алдымен жалпы көрсеткіштерге бағытталған, ал қаржылық нәтижелерді қалыптастыру мәселесі екінші дәрежелі болып қала береді, яғни қазіргі жағдайда шешуді қажет етпейді.

Кәсіпорындардың рентабельділігі өндірістің жалпы көрсеткіштеріне ғана байланысты емес болғандықтан, экономикалық, ұйымдастырушылық және технологиялық факторларды ғана емес, сонымен қатар сыртқы факторлардың сандық және сапалық әсері туралы ақпарат беруі керек.

Пайда – бұл тауар-ақша қатынастарының объективті экономикалық категориясы, ол қосымша өнімді құруға, бөлуге және пайдалануға байланысты әлеуметтік қатынастардың кең шеңберін қамтиды.
Пайда түсінігі келесілерді қамтиды:

- кәсіпкерлік қызметтің басты мақсаты болып табылады;
- нақты өндірілген қызметтің тиімділігінің критерийі болып табылады;
- кәсіпорынның дамуын қамтамасыз ететін қаржы ресурстарын қалыптастырудың негізгі ішкі көзі болып табылады;
- кәсіпорынның нарықтық құнының өсуінің негізгі көзі болып табылады;
- кәсіпорынның әлеуметтік қажеттіліктерін қанағаттандырудың маңызды көзі болып табылады;
- кәсіпорынды банкроттық қаупінен қорғайтын негізгі қорғаныс механизмі болып табылады;
- кәсіпорынның іскерлік белсенділігі мен қаржылық әл ауқатының дәрежесін сипаттайды.

Пайда кәсіпорынның өз қызметін жүзеге асыру үшін салған ресурстарын есепке алмай, кәсіпорын қызметінің абсолютті әсерін көрсетеді. Сондықтан оны кәсіпорынның кірістілік дәрежесін сипаттайтын рентабельділік көрсеткіштерімен толықтыру керек. [1]

Рентабельділік – бұл нақты экономикалық нәтижеге қол жеткізумен байланысты кәсіпорында бар инвестицияланған шығындардың қайтарылу деңгейін немесе ресурстарды пайдалану деңгейін сипаттайтын сапалық және құндық көрсеткіш.

Егер есепті кезеңдегі қызметтің барлық түрлерінен түскен түсім сомасы шығындарды ғана емес, сонымен қатар пайданы қалыптастыру үшін жеткілікті болса, кәсіпорын тиімді болып табылады. Осылайша, рентабельділік кәсіпорын жұмысының тиімділігін сипаттайды және кәсіпорынның инвестицияланған капиталын ұлғайту тәсілі туралы түсінік береді. Кәсіпорынның рентабельділігі өзара байланысты факторлар тобының әсерінен қалыптасады, олар құрамы бойынша кәсіпорынның экономикалық қызметінің нәтижелеріне әртүрлі әсер етеді. Осыған байланысты олар әртүрлі критерийлер бойынша жіктеледі. [2]

Қаржылық нәтижелердің мөлшеріне әсер ететін факторлар сыртқы және ішкі болып бөлінеді.

1. Сыртқы факторларға жататындар:
   - нарықтық жағдай факторлары (өнімнің бәсекеге қабілеттілік деңгейі, бағалар мен тарифтердің өзгеруі, инфляция деңгейі және тағы басқалары);

- әкімшілік-құқықтық (салық салу саласындағы мемлекеттің саясаты, мемлекет субсидияларының болуы және тағы басқалары).

2. Ішкі факторларға жататындар:
   - материалдық-техникалық (өндірістік ресурстарды экстенсивті және қарқынды пайдалану деңгейі);
   - ұйымдық-басқарушылық (өндіріс пен еңбекті ұйымдастыруды жетілдіру);
   - экономикалық (экономикалық ынталандыру, пайданың өсу резервтері және тағы басқалары);
   - әлеуметтік (еңбек жағдайларын жақсарту).

Қаржылық нәтижелерді басқарудың негізгі мақсаты кәсіпорынның жалпы мақсаттарына байланысты өзгеруі мүмкін. Егер тұтастай алғанда кәсіпорын дамудың жоғары қарқынына, сату көлемінің өсуіне, нарықтың бір бөлігін жеңуге, пайдасын барынша арттыруға бағытталған болса, онда қаржылық нәтижелерді қалыптастырудың мақсаты өсудің жоғары қарқыны болып табылады. [3]

Осылайша, пайда кәсіпорындар қызметінің қорытынды қаржылық нәтижесі ретінде есепті кезеңдегі әртүрлі экономикалық операциялардың шығандарын ескере отырып, кірістердің жалпы сомасы мен өнімді өндіру мен сату шығындарының арасындағы айырмашылықты білдіреді деген қорытынды жасауға болады.

Рентабельділік көрсеткіштері пайдадан гөрі шаруашылық жүргізудің қорытынды нәтижелерін сипаттайды, өйткені олардың мәні инвестицияланған капиталмен немесе тұтынылған ресурстармен әсердің арақатынасын көрсетеді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

4. Баймұхашева М.Қ. «Кәсіпорын экономикасы» оқу құралы // Атырау, 2019. – 162 б.
5. Ақтөреева Э.Ә., Байдаулетов М., Джаншанло Р.Е. «Қаржылық талдау» оқу құралы // Алматы, 2017. – 195 б.
6. Михель Э.Э., Әмірханов Р.А., Жолмырзаева Г.А., Мұхаметжанова Ж.С. «Корпоративтік қаржы» оқулығы // Алматы, 2012. – 65 б.

Шаяхметова Айнур Жамбуловна,
Магистрант 1-го курса Образовательной программы «Финансы», Esil University, Астана, Казахстан
Мусина Амина Амиржановна,
Д.э.н., профессор кафедры «Финансы», Esil University, Астана, Казахстан

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Аннотация. Риск присущ любой сфере человеческой деятельности, что в свою очередь связано с множеством факторов и условий, влияющих на успешный исход принимаемых управленческих решений.

В статье рассмотрены финансовые риски, экономическая сущность и причины возникновения рисков в деятельности коммерческих банков. Банковская система характеризуется слабой защищенностью от многочисленных рисков и как следствие низким функциональным потенциалом. Таким образом, банковская деятельность в рыночных условиях подвержена значительному числу рисков, которые могут не только ухудшить финансовые показатели деятельности банка, но и привести к его банкротству.

Банковская деятельность является одной из видов предпринимательской деятельности. Как известно, не один вид предпринимательской деятельности не является без рисковым. Риски образуются в результате отклонения действительных данных оценки сегодняшнего состояния и будущего развития. Они могут быть как положительными, так и отрицательными. Таким образом, прибыль можно получать только в случае, если возможности понести потери будут предусмотрены заранее и подстрахованы. В то же время чем выше риск, тем больше шанс получить высокую прибыль. Риски возникают под влиянием множества факторов, основными из которых являются внешние - общие события, происходящие в экономике и в

обществе (изменение политической ситуации, социальная напряжённость, стихийные бедствия, влияющие на конъюнктуру рынка и состояние экономики в стране), и внутренние - чисто банковские причины (результаты кредитной деятельности, процентной политики, валютных операций проводимых банками) [1, с. 429].

В экономической литературе даны самые разнообразные определения термину «банковский риск». При этом, на наш взгляд, необходимо разделять понятие «риск» и «неопределенность». Неопределенность - неполнота и неточность информации об условиях реализации проекта, а риск - возможность возникновения таких условий, которые приведут к негативным последствиям для всех или отдельных участников проекта. Риск, связанный с возникновением тех или иных условий реализации проекта, зависит от того, с точки зрения, чьих интересов он оценивается.

Термин «риск» описывает ситуацию, при которой известны все вероятности происхождения тех или иных событий, а «неопределенность», когда нет возможности оценить вероятность наступления тех или иных событий. Такой подход к интерпретации категории риска и неопределенности принят в неокейнсианской традиции, в то время как неоклассическая школа считает эти понятия тождественными [2].

Банковские риски представляют собой вероятность неблагоприятного исхода операций, проводимых кредитными учреждениями, или наступления непредвиденных ситуаций. Деятельность каждого банка базируется на рискованности, начиная с возможности убытка в связи с невозвратом кредитных ресурсов и заканчивая потерями от стихийных бедствий. Именно поэтому управление данным аспектом считается одной из важнейших задач экономической жизни страны.

Риски в банковской системе означают возможность потерь при определенных обстоятельствах. В ходе деятельности банки сталкиваются с разными видами рисков, они различаются по времени и месту возникновения, по совокупности внутренних и внешних факторов, по способам анализа и методом описания.

Банковский риск вероятность возникновения потерь в виде утраты активов, недополучения запланированных доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления банком финансовых операций. Причины возникновения риска в данном определении не обозначены.

В таблице 1 приведена типичная классификация банковских рисков по основным видам. По сфере возникновения риски делятся на внешние и внутренние, так как сфера деятельности коммерческого банка сама по себе формируется под воздействием, как внешних условий макросреды, так и внутренних условий микросреды банковского учреждения. Соответственно внешние риски можно сгруппировать по ширине охвата территории и фактору воздействия, а внутренние риски группируются по характеру банковских операций, по составу клиентов банка и по видам коммерческих банков.

Таблица 1 - Классификация банковских рисков по основным видам

Группа	Класс риска	Категория риска
Внешние риски	Риски операционной среды	Юридические риски Риски конкуренции Экономические риски Страновой риск
Внутренние риски	Риски управления	Риск мошенничества Риск неэффективной организации; Риск неспособности руководства банка принимать твердые целесообразные решения Риск того, что банковская система вознаграждений не обеспечивает соответствующего стимула
	Риски поставки финансовых услуг	Технологический риск Операционный риск Риск внедрения новых финансовых инструментов Стратегический риск
	Финансовые риски	Риск процентной ставки Кредитный риск Риск ликвидности Внебалансовый риск Валютный риск Риск использования заемного капитала

Источник [3].

Коммерческие банки предоставляют клиентам довольно широкий набор банковских услуг независимо от отраслевой принадлежности последних, в связи, с чем они подвержены практически всем

видам риска. Но при этом деятельность коммерческих банков характеризуется наибольшей степенью диверсификации рынка, благодаря чему потери по одним видам сделок могут быть компенсированы прибылями по другим.

Итак, в процессе своей деятельности банки сталкиваются с совокупностью различных видов рисков, отличающихся между собой по месту и времени возникновения, совокупности внешних и внутренних факторов, влияющих на их уровень, и, следовательно, по способу их анализа и методам их описания. Кроме того, все виды рисков взаимосвязаны и оказывают влияние на деятельность банков. Изменения одного вида риска вызывают изменения почти всех остальных видов. Все это, естественно, затрудняет выбор метода анализа уровня конкретного риска и принятие решения по его оптимизации ведет к углубленному анализу множества других рисковых факторов. Поэтому выбор конкретного метода анализа их уровня, подбор оптимальных факторов очень важны.

Список используемой литературы:

1. Жуков Е.Ф. Банковское дело: Учебник для бакалавров - М.: Издательство «Юрайт», 2012.-429-591 С.
2. Сейткасимов Г.С. Банковское дело. – Астана .: ИПЦ КазУЭФМТ, 2016. – 608 с.
3. Деньги, кредит, банки/под общей ред. Сейткасимова Г.С., Мусиной А.А. Изд. 5-е доп.перераб.-Нур-Султан: ИПЦ «EsilUniversity», 2022.-446с.

Аугали Джохангир
студент 4 курса ОП «Финансы»
Научный руководитель: ***Берстембаева Р.К.,***
к.э.н., доцент, ассоциированный профессор
Учреждение «Esil University»*, г. Нур-Султан*

СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье рассмотрены понятие финансового оздоровления предприятия, систематизированы типы стратегий и тактик финансового оздоровления компаний. На основе проведенного анализа автором были выявлены риски, которые могут привести к банкротству данного предприятия. по результатам оценки сформулированы выводы и даны рекомендации по совершенствованию стратегии и тактики финансового оздоровления.

В современных условиях финансовое оздоровление в той или иной степени необходимо всем предприятиям. Чтобы программы финансового оздоровления были эффективными, они должны разрабатываться на основе финансового анализа.

Проблематика антикризисного управления предприятием направлена на достижение целей финансового оздоровления предприятия и предусматривает комплексное решение следующих задач:

- выявление и анализ источников возникновения кризиса;
- оценка реальных или возможных потерь, последствий его проявления;
- разработка стратегии и тактики финансового оздоровления;
- определение объёма финансовых ресурсов, необходимых для вывода предприятия на стадию восстановления;
- разработка чётких форм и методов финансового оздоровления.

Формы и методы финансового оздоровления конкретного предприятия должны быть индивидуальными, которые предназначены только для данного предприятия. Они зависят от глубины кризиса и факторов, которые к нему привели.

Политика финансового оздоровления включает стратегию и тактику. На рисунке 1 представлены типы стратегий финансового оздоровления.

Рисунок 1 – Типы стратегий финансового оздоровления предприятия

П р и м е ч а н и е – Рисунок составлен по источнику [7]

Стратегия финансового оздоровления либо полностью пересматривается, либо создаётся новая. При этом возможны пересмотр производственной программы, ассортимента продукции, концепции маркетинга. Предприятием можно быть взят курс на освоение новых рынков сбыта, обновление ассортимента выпускаемой продукции. Стратегия включает также политику в отношении финансового обеспечения.

Когда предприятие находится в условиях кризиса, ему трудно привлечь новые ресурсы, поэтому в основном используются источники самофинансирования. Поэтому тактика финансового оздоровления (оперативные меры) аналогично делятся на защитные и наступательные (в соответствии с рисунком 2).

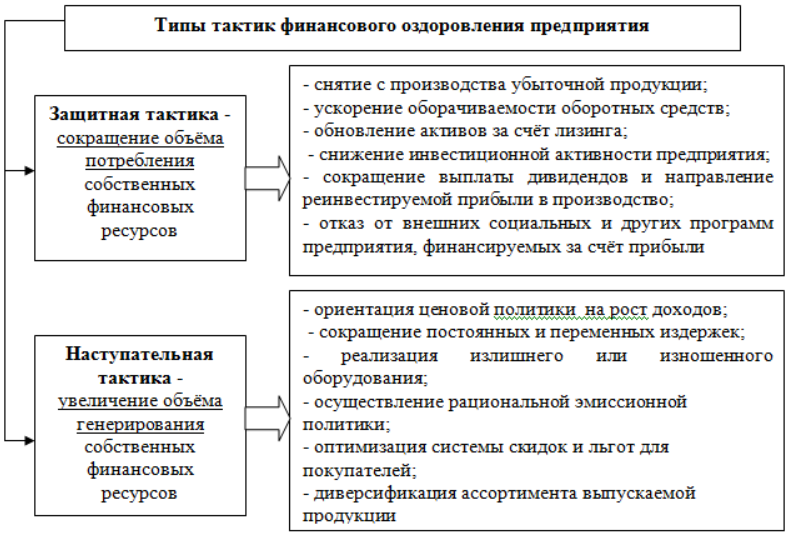


Рисунок 2 – Типы тактик финансового оздоровления предприятия

Модель финансового оздоровления должна быть разработана таким образом, чтобы воздействовать конкретными рычагами именно на проблемные аспекты деятельности предприятия.

В процессе анализа финансового состояния и вероятности банкротства ТОО NN нами были выявлены основные проблемы финансово-хозяйственной деятельности предприятия, которые можно сформулировать как недостаточная ликвидность и низкая платежеспособность, а также критическая финансовая устойчивость предприятия.

Анализ показал, что к кризисной ситуации привел ряд факторов. В целях устранения выявленных проблем предприятию нужна взвешенная политика финансового оздоровления.

Прежде всего, предприятие нуждается в системном мониторинге. Аналитическая работа позволит не только выявлять причины, но и будет способствовать предотвращению их возникновения, работая на опережение. Разработанная политика финансового оздоровления должна быть направлена на улучшение платежеспособности и укрепление финансовой устойчивости анализируемого предприятия.

Для восстановления платежеспособности компании необходимо тщательно ранжировать свои обязательства, установить сроки погашения по каждому из них. При наличии возможности, следует сдвинуть сроки погашения отдельных обязательств. Также следует уделить внимание санкциям, при наличии штрафов и пеней, данные обязательства следует погасить прежде всего во избежание их увеличения.

Отдельным блоком проблем является работа с дебиторами. Анализ выявил наличие резерва по сомнительным долгам, однако, на наш взгляд, данная работа должна быть проведена в другом направлении. В экономической литературе для ускорения инкассации дебиторской задолженности используется ряд методов:

- ранжирование покупателей по их платежеспособности, объёмам закупа, способам расчётов с целью разработки дифференцированных подходов к разным их категориям;
- разработка и внедрение моделей договоров с гибкими условиями оплаты в зависимости от результатов ранжирования покупателей;
- пересмотр договорных механизмов с ужесточением санкций за несвоевременные расчёты;
- своевременное проведение претензионной работы (рассылка предупреждений о санкциях и т.д.).

Для данного предприятия, на наш взгляд, актуальным является составление платежного календаря. Наличие данного документа позволяет отслеживать движение денежных притоков и оттоков на предприятии, что будет способствовать их синхронизации. Зная сроки и суммы обязательств, компании легче будет резервировать ресурсы для их погашения.

Наряду с эти компании следует разработать меры, направленные на увеличение притока денежных средств, в частности для данного предприятия считаем целесообразным:

- оптимизировать ценовую политику компании;
- пересмотреть продуктовую линейку и отказаться от производства продукции, не пользующейся спросом;
- разработать дополнительные услуги наряду с традиционным перечнем товаров для увеличения притока доходов от неосновной деятельности;
- реализовать неработающие активы и др.

После восстановления платежеспособности предприятию необходимо укрепить финансовую устойчивость. Это возможно путем консервативной политики в отношении заёмных средств, что будет способствовать снижению обязательств. Укрепление собственного капитала возможно после получения предприятием стабильного дохода и направления его части на реинвестирование, т.е. собственный капитал следует повысить посредством увеличения нераспределенной прибыли.

Байгулова Диана, Джусупова Балнур
Студенты 2 курса специальности «Финансы»
Научный руководитель**: Джумабекова А. Т.** к.э.н., доцент,
Учреждение «Esil University», г. Астана

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА НАЦИОНАЛЬНОГО БАНКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАНА ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Анотация. В научной статье рассматривается денежно-кредитная политика, как один из элементов макроэкономической политики государства, которая направлена на поддержание и повышение благосостояния населения. Авторами рассмотрены проблемы и перспективы детальности центрального банка РК по обеспечению стабильности цен, устойчивого функционирования экономики, и достижения общеэкономических целей страны.

Денежно-кредитная политика Национального Банка РК - комплекс мер, направленных на регулирование стоимости денег в экономике для обеспечения стабильности цен. Достижение стабильного уровня инфляции в среднесрочной перспективе является основополагающим фактором устойчивого экономического роста

Целью денежно-кредитной политики Национального Банка РК является удержание инфляции в пределах установленных ориентиров. Среднесрочный таргет по инфляции установлен на уровне 3-4%. В целях обеспечения сбалансированного экономического развития Национальный Банк стремится осуществить постепенное снижение инфляции до данного уровня (Рисунок 1). Для этого целевые ориентиры установлены следующим образом:

на 2023-2024 годы – 4-5%;

с 2025 года – 3-4%

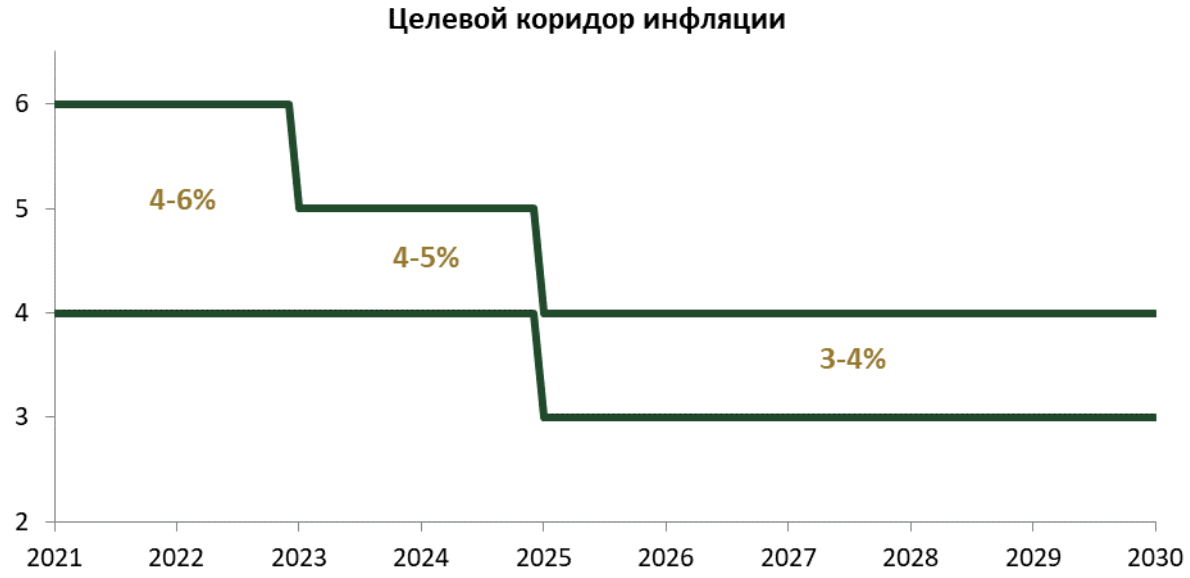


Рисунок 1 – Целевые ориентиры по инфляции

Примечание – Составлен по источнику [2]

С 2015 года Национальный Банк РК проводит денежно-кредитную политику в режиме инфляционного таргетирования при плавающем обменном курсе тенге.

Национальный Банк РК не вмешивается в процесс курсообразования, при этом оставляет за собой право проводить интервенции для предотвращения чрезмерных изменений курса тенге, а также для обеспечения стабильности финансовой системы. Интервенции в целом не противоречат политике плавающего обменного курса

В данный момент в Республики Казахстан нет стабильного уровня инфляции, что приводит к инфляционным ожиданиям. Так в январе 2023 года **годовая инфляция** продолжила рост, составив **20,7%**. Главным драйвером остается рост цен на продукты питания. При этом, **месячная инфляция** продолжила замедляться **четвертый месяц подряд** до **1,1%** (с 1,8% в сентябре 2022 года), но все еще **превышает** среднеисторическое значение. Аналогично месячной инфляции показатели базовой инфляции также замедляются, но формируются на высоких уровнях.

В Казахстане есть мнение среди экономических экспертов, что у Нацбанка РК проблемы с инфляцией и инвестициями. Прежде чем начать, хотим отметить, что большие проблемы у экономики Казахстана вызывают 2 вещи, которые не зависят от нас. Первое — период постпандемии, второе — спецоперация России в Украине.

Национальный Банк РК основной упор в снижении инфляции делает на такой инструмент денежно-кредитной политики, как базовая ставка. И по мнению аналитиков, финрегулятор: фиксирует базовую ставку, но прогнозирует, что инфляция к концу 2022 года лишь усилится. Кроме того, многих интересует, почему Национальный Банк РК имеет проблемы с инвестициями и почему у Нацфонда и ЕНПФ только убытки.

Национальный фонд располагает большим количеством активов, однако государственный долг также высок. Это говорит о том, что денежные резервы страны могут быстро иссякнуть.

Активы Национального фонда на август 2022 года составляют 53,8 миллиарда долларов, в то время как государственный долг и другие обязательства накопились до 87 миллиардов. Это наводит на мысль, что денежные резервы в Казахстане слишком быстро заканчиваются.

Доходы ЕНПФ недостаточны для покрытия расходов, связанных с инфляцией, а также не стабильны — прибыль всего 3,71%, а уровень годовой инфляции 16,1% (по итогам августа). После весеннего обвала их доходы в июле значительно снизились и составили 167 млрд, это лишь 33% от суммы в июне. Неясно, почему это произошло. Из-за этого эксперты считают, что доходы ЕНПФ нестабильны и недостаточны для покрытия инфляции. [4]

Система инструментов позволяет Национальному Банку Республики Казахстан регулировать ликвидность и процентные ставки денежного рынка, оказывать влияние на кредитную активность банков и воздействовать на объем денежной массы в обращении.

В целом инструменты денежно-кредитной политики делятся на 3 вида:

1. **Операции открытого рынка**
2. **Операции постоянного доступа (постоянные механизмы)**
3. **Минимальные резервные требования** используются для регулирования структурной ликвидности, а также ликвидности и ставок на межбанковском денежном рынке. Меняя нормативы резервных требований, центральный банк регулирует спрос банков на свои резервы и, используя свои инструменты, поддерживает ликвидность денежного рынка на уровне, позволяющем удерживать краткосрочные межбанковские процентные ставки в требуемом коридоре. [5]

Инфляционные процессы, несмотря на относительную стабилизацию, формируются на высоком уровне из-за устойчивого внутреннего спроса, перестройки логистических и производственных цепочек, стимулирующей фискальной политики, а также высоких и нестабильных инфляционных ожиданий.

Ожидается рост мирового спроса в 2023 году, причем Китай в связи с открытием после пандемии внесет наибольший вклад в этот рост. С учетом новых сценарных условий, а также внешних и внутренних факторов прогнозы инфляции пересмотрены в сторону небольшого снижения. Годовая инфляция сложится в пределах 9-12% в 2023 году, 6-8% в 2024 году и 4-6% в 2025 году. При этом в 2023 году диапазон прогноза расширен в связи с неопределенностью относительно фискального стимулирования в Казахстане и динамики инфляции в странах-торговых партнерах. С учетом текущих условий Национальный Банк видит необходимость в поддержании базовой ставки на текущем уровне в течение первого полугодия 2023 года. Это необходимо для стабилизации инфляции и постепенного ее снижения в среднесрочной перспективе.

Сохранение геополитической напряженности и связанные с ней риски рецессии в мире обуславливают высокую неопределенность в динамике прогнозов макроэкономических показателей Казахстана, в результате чего риски отклонения инфляции от своих прогнозных значений остаются на высоком уровне.

Борьба со столь высоким уровнем инфляции требует непопулярных для населения мер, которые сопровождаются общим ухудшением деловой активности в стране. В частности, для снижения инфляции требуется продолжающееся ужесточение монетарной политики, сжатие денежной массы, то есть сокращение потребительского кредитования населения.

Например, в 1979 году в США инфляция была 11,2 процента в среднем за год. Бывший на тот момент председатель ФРС Пол Волкер повысил базовую ставку в США до 20 процентов в целях обуздать инфляцию. В результате безработица в США выросла до 10 процентов, мера вызвала недовольство американцев, но зато инфляция уже к концу 1982 года в США была на уровне 3,9 процента годовых. С тех пор вплоть до октября 2021 года США не видели инфляцию выше 6 процентов. [6]

В январе 2023 года Комитет по денежно-кредитной политике принял решение сохранить базовую ставку на уровне 16,75%. Решение принято в условиях соответствия фактической инфляции прогнозным значениям Национального Банка РК. Баланс рисков инфляции остается смещенным в сторону ввиду высокой устойчивой части инфляции и достигших исторического максимума инфляционных ожиданий. Продолжается негативное влияние перестройки логистических цепочек на экономику. Тем временем, давление со стороны внешней среды начало ослабевать – наблюдается начало замедления инфляционных процессов во многих странах, в том числе в странах-торговых партнерах. По итогам 2022 года годовая инфляция достигла 20,3% при прогнозе Национального Банка РК 20-21%. Наибольший рост продемонстрировали цены на продовольственные и непродовольственные товары, рост цен на платные услуги остался неизменным. Тем временем, месячная инфляция третий месяц подряд демонстрирует замедление, составив в декабре 2022 года 1,2% (в сентябре – 1,8%), однако она все еще формируется выше своих исторических среднемесячных значений (Рисунок 2).

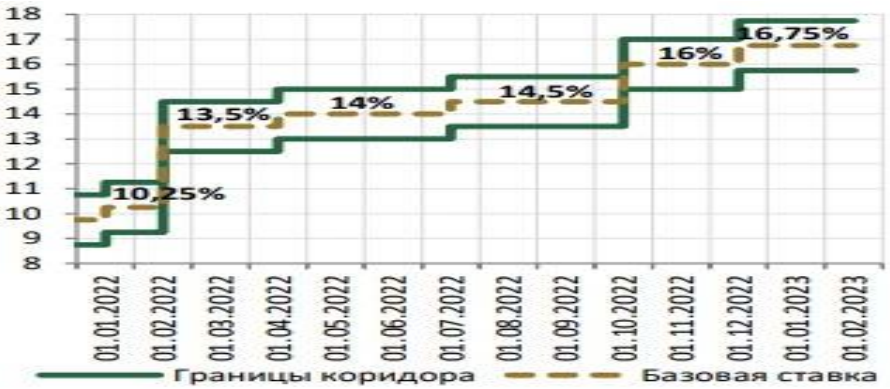


Рисунок 2 – Коридор базовой ставки в 2022-2023 гг., %

Согласно оценкам Национального Банка РК, в первом полугодии 2022 года на фоне неопределенности на продовольственных рынках и слабого урожая пшеницы в северном полушарии ожидается рост цен на отдельных сегментах рынка мирового продовольствия, в дальнейшем по мере стабилизации ситуации с COVID-19 и началом нового сельскохозяйственного сезона темпы роста будут постепенно замедляться.

Для Казахстана Китай является одним из ключевых торговых партнеров. В настоящее время оперативные данные свидетельствуют о том, что экономика Китая стала постепенно набирать обороты. В январе 2023 года по сравнению с декабрем 2022 года падение деловой активности в промышленности замедлилось. Индекс деловой активности в сфере услуг в результате одновременного роста спроса и предложения за месяц увеличился на 4,9 пункта до 52,9 пункта. Об улучшении ситуации также говорят вышедшие данные по пассажиропотоку. Согласно CAAC3, в январе 2023 года пассажирские авиаперевозки в Китае увеличились на 34,8% (г/г), что составляет почти 74,5% от показателя за январь допандемийного 2019 года.

По итогам января 2023 года годовая инфляция ускорилась до 20,7% на фоне роста цен на все основные компоненты инфляции. По-прежнему наибольший вклад в ускорение общей инфляции продолжают вносить цены на продукты питания, рост которых составил 25,7% в январе 2023 года. Рост цен на непродовольственные товары ускорился до 20,2%, на платные услуги для населения – до 14,2%. Несмотря на некоторое замедление месячного роста цен на продукты питания, в годовом выражении продовольственная инфляция в январе 2023 года ускорилась до 25,7%. В структуре продовольственной компоненты инфляции наблюдается ускорение роста цен на плодоовощную продукцию, а также хлебобулочные изделия и крупы, мясо, молочные продукты и яйца.

Если говорить об экономической ситуации в Казахстане в минувшем году, наблюдалось рекордная инфляцию до 20% за год, и дефицит, поскольку Украина, и в большей мере Россия были поставщиками в Казахстан самой различной продукции.

Учитывая развитие ситуации в мировой экономике и текущие внутренние факторы в Казахстане, согласно обновленному прогнозу, Национальный банк ожидает дальнейшее замедление инфляции до уровня 6-6,5% в 2023 году.

Для снижения влияния данных факторов на инфляцию Национальный банк уже начал выход из государственных программ поддержки экономики, завершив финансирование пяти из них (это Программа льготного кредитования предпринимателей, «Дорожная карта занятости», «Нұрлы Жер», Программа льготного автокредитования и ипотечная программа «Баспана хит»). В 2023 году планируется завершение финансирования программы «Экономика простых вещей» и ипотечной программы «7-20-25».

Также для снижения рисков роста некотролируемой инфляции и дестабилизации валютного рынка была создана Стратегия денежно-кредитной политики до 2030 года.

Стратегия направлена на повышение открытости политики Национального Банка Республики Казахстан в целях усиления потенциала по обеспечению стабильности цен и укрепления основы режима инфляционного таргетирования в Казахстане. Она определяет основные цели и приоритеты денежно-кредитной политики, что позволит повысить осведомленность и понимание деятельности Национального Банка РК со стороны общества.

На основе анализа причин инфляции и статистических данных можно определить следующие необходимые меры антиинфляционной политики:

- контроль денежной эмиссии;
- ограничение роста цен на продукцию естественных монополий и тарифов на услуги ЖКХ и при этом усиление контроля над издержками монополистов;

- повышение доверия населения к банковской системе и финансовым рынкам путем совершенствования системы статистических показателей инфляции и их прозрачности; соблюдение ежегодных ориентиров;

- обеспечение денежного предложения в соответствии с реальным денежным спросом хозяйственного оборота;

- уменьшение зависимости инфляции и экономического роста от влияния внешних факторов конъюнктуры мировых рынков;

- увеличение объема инвестиций в производственные технологии и инфраструктуру для модернизации экономики.

Таким образом, необходимо разработать долгосрочную комплексную программу снижения темпов инфляции. Она должна основываться на методах государственного и рыночного регулирования в целях согласования частнособственнических и общенациональных интересов. Это обеспечит создание условий укрепления и стабилизации экономики на долгосрочную перспективу, препятствуя возрастанию темпов инфляции.

Список литературы:

1. Деньги.Кредит.Банки. Учебник/ Под общей ред. д.э.н.,профессора Сейткасимова Г.С. и Мусиной А.А.
2. Официальный сайт НБК. Интернет-ресурс: https://www.nationalbank.kz/ru/links/dkp/
3. Обзор инфляции. Официальный сайт НБРК. Интернет-ресурс: https://nationalbank.kz/ru/news/inflyacionnye-tendencii-v-regionah/rubrics/1977/
4. Интернет-ресурс: https://bizmedia.kz/2022/09/20/u-naczbanka-rk-problemy-s-inflyac-i-invest/
5. Инструменты ДКП. Официальный сайт НБК. Интернет-ресурс: https://nationalbank.kz/ru/page/instrumenty-dkp/
6. Интернет-ресурс: https://bizmedia.kz/2022/09/20/u-naczbanka-rk-problemy-s-inflyac-i-invest/

Балабекова М.Ө.
студентка 3 курса специальности «Финансы»
Научный руководитель: ***Мисник О.В.****, магистр, старший преподаватель,*
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

ФИНАНСИРОВАНИЕ «ЗЕЛЕНОЙ» ЭКОНОМИКИ В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация

Переход к «зеленой» экономике является одной из ведущих целей развития современного Казахстана. В данной статье были рассмотрены аспекты финансирования «зеленой» экономики в Казахстане. Определены основные инструменты финансирования, а также выявлена роль финансовых институтов в переходе к «зеленой» экономике. Был проведен анализ тенденций развития «зеленой» экономики в Казахстане, выявлены проблемы и предложены направления по их преодолению.

Развитие «зеленой» экономики является одним из важных и приоритетных направлений экономической политики Казахстана. На основании этого 30 мая 2013 года Указом Президента Республики Казахстан №577 была утверждена Концепция по переходу страны к «зеленой» экономике, целью которой является преобразование экономики, ориентированной на рациональное использование природных ресурсов, внедрение технологий возобновляемой энергии и строительство сооружений на базе энергосберегающих технологий [1].

Переход к «зеленой» экономике вызывает необходимость в совместной работе правительства, национальных и международных инвесторов. Для реализации концепции требуется привлечение инвестиций, общий объем которых оценивается в среднем в 3-4 млрд долларов в год в течение 2014 - 2050 годов. При этом наибольший объем инвестиций потребуется в 2020-2024 годах, примерно 1,8% от общего объема валового внутреннего продукта, большая часть из которых будет привлечена за счет средств частных инвесторов (таблица 1).

Таблица 1 - Потребность в инвестициях в разбивке по секторам на 2014-2050 гг.

Ключевые секторы	млрд. долл. США	уд.вес, %
Возобновляемые источники энергии и газ	52	43,7
Повышение энергоэффективности в жилищно-коммунальном хозяйстве, на транспорте и в промышленности	37	31,0
Повышение эффективности пользования водными ресурсами	14	11,7
Теплицы	4	3,4
Внедрение передовых методов обработки почвы в сельском хозяйстве	4	3,4
Установка пыле-газо-очистительного оборудования на электростанциях	4	3,4
Программа утилизации отходов	4	3,4
Итого	119	100,0
Примечание - Официальные данные Концепции по переходу РК к «зеленой» экономике		

Как видно из данных таблицы 1, общая потребность в инвестициях составляет 119 млрд. долл. Наибольшую потребность в финансовых средствах испытывает сектор возобновляемых источников энергии и газа: 52 млрд. долл. или 43,7%. Для сектора повышение энергоэффективности в жилищно-коммунальном хозяйстве, на транспорте и в промышленности требуется 37 млрд. долл. или 31,0%. Потребность в повышении эффективности пользования водными ресурсами составляет 14 млрд. долл. или 11,7%. Наименьшую потребность в 4 млрд. долл. или 3,4% испытывают следующие секторы: теплицы, внедрение передовых методов обработки почвы в сельском хозяйстве, установка пыле-газо-очистительного оборудования на электростанциях, программа утилизации отходов.

Следует отметить, что инвестиции государства в развитие «зеленой» экономики направлены на:

1) повышение энергоэффективности;

2) финансирование деятельности в области возобновляемых источников энергии, направленной на снижение использования ископаемого топлива для производства электроэнергии и полной замены топлива;

3) финансирование деятельности в области энергосберегающих технологий, фокусируемой на эффективном использовании топливно-энергетических ресурсов и на вовлечении возобновляемых источников энергии; расходы на снижение эмиссий парниковых газов [2].

При этом за период с 2019 по 2021 годы сумма инвестиций составила более 387 млрд. тенге (таблица 2).

Таблица 2 - Инвестиции, направленные на «зеленую» экономику за 2019-2021 гг.

Регионы страны	2019 год		2020 год		2021 год	
	Сумма, млн.тенге	Уд.вес, %	Сумма, млн.тенге	Уд.вес, %	Сумма, млн.тенге	Уд.вес, %
Республика Казахстан	163 082,8	100	120 243,2	100	103 766 ,0	100
Акмолинская область	18 630,3	11,42	60 656,9	50,45	11 231,9	10,82
Актобе	28 860,1	17,70	9 947,7	8,27	25 643,6	24,71
Алматы	2,6	0,002	559,8	0,47	21,8	0,02
Атырау	-	-	24,3	0,02	46,8	0,05
Жамбылская область	47 981,0	29,42	6 286,1	5,23	52,4	0,05
Караганда	14 692,8	9,01	-		-	-
Костанай	141,5	0,09	10 646,7	8,85	8 152,8	7,86
Кызылорда	31 646,1	19,40	13 252,4	11,02	1 201,6	1,16
Мангыстауская область	х	-	1 511,7	1,26	16,5	0,02
Павлодар	371,3	0,23	-	-	-	-
Түркестанская область	18 865,8	11,57	1 375,7	1,14	466,2	0,45

Восточно-Казахстанская область	99,0	0,06	10 280,6	8,55	40,3	0,04
Астана	x	-	x	-	4 544,9	4,38
Шымкент	x	-	-	-	-	-
Примечание: «x» –конфиденциальные данные, «-» – данные отсутствуют. Официальные данные Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам РК (https://stat.gov.kz/)						

Как видно из данных таблицы 2, наибольший объем инвестиций из бюджета были выделены в Акмолинской области. В 2020 году на инвестиции в данной области было направлено более 60,6 млрд. тенге или 50,45%. Наименьшая сумма инвестиций выделена в Алматы - в 2019 году объем инвестиций составил 2,6 млн. тенге или 0,002%. Кроме того, наблюдается ежегодная тенденция снижения объемов инвестирования со стороны государства на 36%.

Необходимо отметить, что по инициативе действующего Президента страны Касым-Жомарта Токаева в 2020 году был разработан Национальный проект «Зеленый Казахстан» на 2021-2025 годы. Цель проекта - создание благоприятной среды проживания для населения и улучшения экологической ситуации, а также модернизация экологического сознания населения.

Значительную роль в финансировании Национального проекта «Зеленый Казахстан» играет также государственный бюджет. Расходы государственного бюджета Республики Казахстан на «зеленую» экономику возросли за последние три года в 1,6 раза: с 88,7 млрд. тенге в 2020 году до 145,0 млрд. тенге в 2022 году. Расходы включают в себя следующие затраты: стабилизацию и улучшение качества окружающей среды, сокращение выбросов парниковых газов, содействие ускоренному переходу Казахстана к «зеленой» экономике [3].

Общий объем финансирования, необходимый для реализации национального проекта составит свыше 1,4 трлн. тенге. При этом объем финансирования по проекту «Зеленый Казахстан» увеличился более чем в 3,5 раза и составил 569 582,95 млн. тенге (рисунок 1).

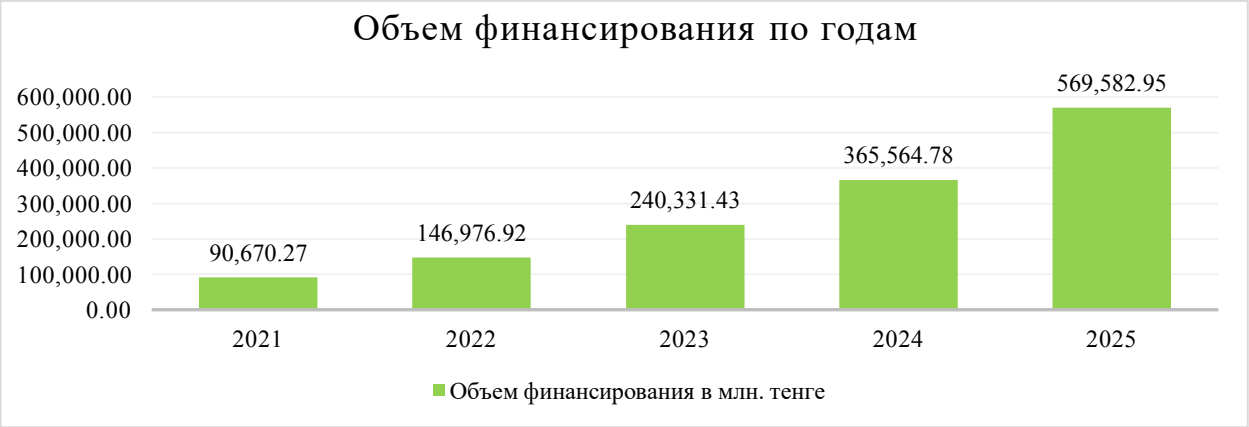


Рисунок 1 – Объем финансирования проекта «Зеленый Казахстан» за 2021-2025 гг.
Примечание - составлено автором на основании источника [4]

В целом, для развития «зеленой» экономики необходимо привлечение большого объема финансовых ресурсов, что осуществимо только при условии создания в республике высокоэффективного финансового рынка. Сдерживающими факторами для развития «зеленых» проектов являются ограниченность информации, высокая стоимость финансирования и отсутствие поддержки со стороны финансовых институтов. Для решения данных проблем, Казахстан может принять следующие меры:

- поддержка проектов государственными организациями;
- принятие политики в области устойчивого развития;
- гарантии по кредитам со стороны государственных органов [5].

Список использованной 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. «Зеленая» экономика как осознанный выбор Казахстана. Сентябрь 2020. [Электронный ресурс] https://strategy2050.kz/ru/news/zelenaya-ekonomika-kak-osoznannyy-vybor-kazakhstana/

3. Зеленые бюджеты разных стран. Кучукова Н.К. Устойчивое развитие республики Казахстан в условиях перехода к «зеленой экономике»: применение опыта стран Европейского союза. Октябрь 2022. [Электронный ресурс] https://enu.kz/downloads/november%202022/новый%20сборник0%2019%20ноября%20типография%20(2).pdf

4. Национальный проект «Зеленый Казахстан». [Электронный ресурс] https://primeminister.kz/ru/nationalprojects/nacionalnyy-proekt-zelyonyy-kazahstan-159217

5. Перспектива развития «Зелёной» экономики в Казахстане. Вестник казахско-русского международного университета. Садыков Т.У. Садыкова Р.К. 2017. [Электронный ресурс] http://rmebrk.kz/magazine/4566

Бандышев Сергей
студент 2 курса (3 года обучения) ОП «Финансы»
Научный руководитель – ***Берстембаева Р.К***
к.э.н., ассоциированный профессор
Учреждение «ESIL University»*, г. Астана*

ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТНОГО РЫНКА КАЗАХСТАНА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация

В статье дана комплексная характеристика современного банковского сектора Казахстана, проведен анализ структуры и динамики кредитного рынка. На основе проведенного анализ сделаны выводы и сформулированы факторы, снижающие эффективность деятельности банков, а также представлен ряд конкретных рекомендаций, направленных на их решение.

Кредитный рынок - это механизм, с помощью которого устанавливаются взаимоотношения между хозяйствующими субъектами и населением, нуждающимся в финансовых средствах, а также между хозяйствующими субъектами и населением, которые их могут представить (одолжить) на определенных условиях.

Важная роль его как составляющего финансового рынка заключается в объединении мелких, разрозненных денежных средств, что позволяет рынку активно воздействовать на концентрацию и централизацию производства и капитала.

Современные реалии наложили свой отпечаток на деятельность банковского сектора республики Казахстан. По состоянию на 1 января 2023 года он представлен 21 банком, включая 12 банков с иностранным участием, а также 9 дочерних банков. Несмотря на позитивные тенденции развития, банковский сектор по своей роли в экономике существенно уступает другим странам (в соответствии с таблицей 1).

Таблица 1 – Роль банковского сектора в экономике РК

	2020	2021	2022
Отношение активов к ВВП, в %	38,4	41,6	49
Отношение ссудного портфеля к ВВП, в %	20,9	20,5	25,3
Отношение вкладов клиентов к ВВП, в %	25,6	29,5	34

*Источник: по данным Национального банка РК

Как видно из представленных данных, динамика показателей характеризуется существенным ростом в течение анализируемого периода. Отношение вкладов клиентов к ВВП растёт более быстрыми темпами по сравнению с объемом ссудного портфеля. Это связано с консервативной политикой банков по кредитованию клиентов. В условиях ухудшения качества ссудного портфеля банки вынуждены получать доходы из других источников.

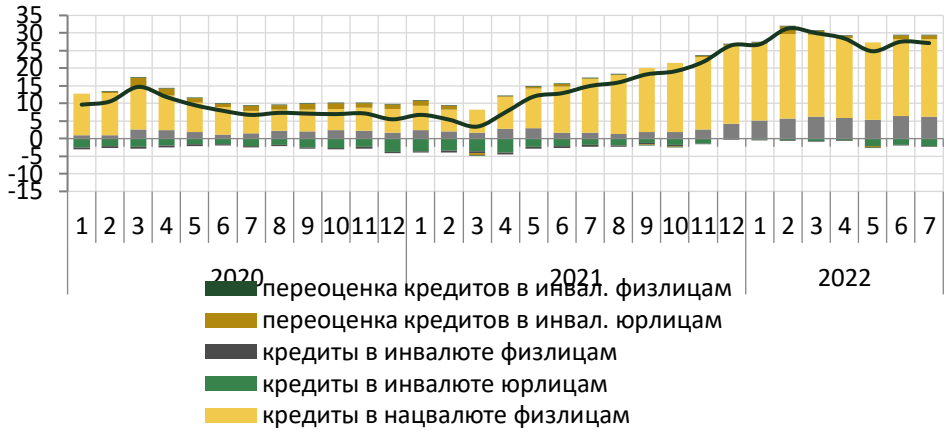


Рисунок – Кредиты экономике

Кредиты экономике увеличились за 2021 год на **26,5%** и по состоянию на 1 января 2022 год составили **18,5 трлн тенге** (рост за декабрь 2021 года на 3,7%).

Объем кредитов в национальной валюте за 2021 год увеличился на 30,3% до **16,6 трлн тенге** (в декабре 2021 года рост на 3,8%), объем кредитов в иностранной валюте увеличился на 0,7% до **1,9 трлн тенге** (в декабре 2021 года рост на 2,6%). Удельный вес кредитов в тенге на 1 января 2022 года составил 89,7% (в декабре 2020 года – 87,0%).

За 2021 год было выдано новых кредитов на **21,5 трлн** тенге, что на **46,8%** больше по сравнению с 2020 годом (в декабре 2021 года – 2,5 трлн тенге, рост за месяц на 11,7%).

Кредиты юридическим лицам за 2021 год увеличились на **9,3%** до **7,8 трлн тенге** (за декабрь 2021 рост на 3,5%).

В 2021 году юридическим лицам было выдано новых займов на сумму **11,1 трлн** тенге, что больше по сравнению с 2020 годом на **20,3%** (в декабре 2021 года – 1,3 трлн тенге, рост за месяц на 19,0%).

Кредиты физическим лицам увеличились за 2021 год на **42,7%** до **10,7 трлн** тенге (рост за декабрь на 3,8%).

Кредиты физическим лицам в национальной валюте за 2021 год увеличились на 43,2% до **10,7 трлн тенге** (за декабрь рост на 3,9%), кредиты в иностранной валюте снизились на 49,8% до **19,6 млрд тенге** (за декабрь снижение на 0,9%).

В результате продолжения льготных государственных жилищных программ, а также реализации механизма использования пенсионных накоплений граждан на улучшение жилищных условий объем ипотечных займов по итогам 2021 года увеличился на **40%** до **3,3 трлн тенге,** превысив показатель 2020 года, сложившийся на уровне 34,3% (за декабрь 2021 года рост на 2,4%).

Потребительские кредиты выросли за 2021 год на **40%** до **6,1 трлн тенге,** что значительно превышает данный показатель 2020 года, равный 4,3% (в декабре 2021 года рост на 2,5%).

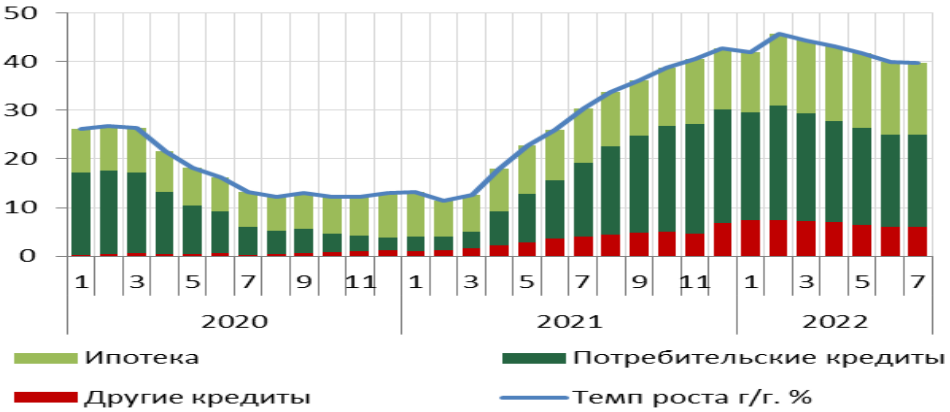


Рисунок 2– Вклад компонентов в прирост кредитов розничного сектора

В структуре кредитов экономике доля займов юридических лиц за 2021 год снизилась с 48,5% до 41,9% вследствие более быстрых темпов роста ипотечных, потребительских и прочих займов физических лиц. Доля ипотечных кредитов физических лиц увеличилась с 16,2% до 18%, доля потребительских и прочих займов физических лиц выросла с 35,2% до 40,1%.

В декабре 2021 года средневзвешенная ставка вознаграждения по кредитам, выданным в национальной валюте небанковским юридическим лицам, составила **12,2%** (в декабре 2020 года – 11,4%), физическим лицам **– 17,5%** (в декабре 2020 года – 14,9%).

По состоянию на 1 января 2022 года **доля кредитов с просроченной задолженностью свыше 90 дней** в общем объеме кредитного портфеля составила **3,3%** или **668,8 млрд** тенге, снизившись с **6,9%** или **1 082,1 млрд** тенге на начало 2021 года.

В портфеле юридических лиц с учетом МСБ уровень займов с просроченной задолженностью свыше 90 дней составил **3,4%** или **316,2 млрд** тенге (на 1 января 2021 года – 8,6% или 695,7 млрд тенге). В портфеле физических лиц – **3,5%** или **352,6 млрд** тенге (на 1 января 2021 года – 5,4% или 386,4 млрд тенге). Уровень покрытия провизиями кредитов с просроченной задолженностью свыше 90 дней составил 73,9%.

Объем кредитов в национальной валюте за 2022 год увеличился на 26,4% до 21,0 трлн тенге, объем кредитов в иностранной валюте уменьшился на 3,1% до 1,9 трлн тенге. В результате, удельный вес кредитов в тенге за 2022 год увеличился с 89,7% до 91,9%.

За 2022 год всего было выдано новых кредитов на 24,2 трлн тенге, что на 12,8% больше по сравнению с 2021 годом. Кредиты юридическим лицам за 2022 год увеличились на 11,5% до 8,7 трлн тенге (за декабрь 2022 года рост на 4,0%). Кредиты физическим лицам увеличились за 2022 год на 31,8% до 14,2 трлн тенге (за декабрь 2022 года рост на 1,9%).

Проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы, характеризующие нерешенные проблемы банковского кредитования:

- снижение уровня кредитования банками реального сектора экономики – обрабатывающих отраслей, субъектов малого и среднего бизнеса;
- критический уровень закредитованности физических лиц, связанный как с ростом ипотечного кредитования, так и потребительских целей;
- снижение качества ссудного портфеля, низкое качество залога, зачастую его недостаточность или даже отсутствие у субъектов МСБ, сельскохозяйственных производителей;
- цифровизация банковского сектора, которая влечет за собой кибер-атаки и риски мошенничества.

Для решения данных проблем считаем целесообразным:

- изменение действующей практики регулирования и банковского надзора, внедрение принципов соразмерности (с учётом роли каждого банка в совокупных активах банковского сектора);
- повысить роль и ответственность Советов Директоров коммерческих банков за принимаемые решения, усилить роль независимых директоров;
- ужесточить контроль за операциями с инсайдерами;
- создать механизм материального поощрения менеджеров и руководителей банков, ориентированного на средне- и долгосрочные финансовые результаты;
- совершенствование процедур взыскания, обеспечения прав залоговых кредиторов, которые дадут банкам уверенность, что при негативном сценарии они смогут вернуть существенную часть денег, нужны эффективные процедуры корпоративного банкротства.

Дархан А.Ә.
«Қаржы» мамандығының 2 курс студенті
Ғылыми жетекшісі: ***Сартбай Н.Б.****,*
Есіл университеті, Астана қ.

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ҚАРЖЫ НАРЫҒЫНДАҒЫ ДАМУ ТЕНДЕНЦИЯЛАРЫ

Аңдатпа

Қаржы нарығы үнемі өзгеріп, дамып отыратын экономиканың ең серпінді және маңызды салаларының бірі болып табылады. Жаңа технологиялар, реттеудегі өзгерістер және экономикалық трендтер нарықтың дамуына әсер етеді. Қаржы нарығындағы үрдістерді бақылау қажет. Олар осы саланың

сарапшылары мен қатысушылары үшін бағдар болып табылады. Егер сіз оларды елемейтін болсаңыз, онда сіз кез-келген нарықта кездесетін тұзақтарға тап болуыңыз мүмкін. Бұл мақалада біз қаржы нарығының дамуының негізгі тенденцияларын қарастырамыз.

Қаржы нарығы - бұл әр түрлі қатысушылар акциялар, облигациялар, валюталар, тауарлар сияқты басқа да қаржы құралдарымен алмасатын орын. Бұл нарық үнемі өзгеріп отырады, және де оның даму тенденциялары әлемдегі экономикалық және саяси өзгерістермен тығыз байланысты.

Қаржы нарығын дамытудың ең елеулі трендтерінің бірі цифрлық технологияларға көшу болып табылады. Бұл үрдісті қаржы нарығының банк секторынан бастап инвестициялық қорлар мен сақтандыру компанияларына дейінгі әртүрлі салаларда байқауға болады.

Банк секторы мобильді қосымшалар, интернет-банкинг және электрондық әмияндар сияқты цифрлық технологияларға көбірек негізделе бастады. Бұл клиенттерге кез келген уақытта және кез келген жерден банкке хабарласуға, сондай-ақ қызметтерді жылдам әрі ыңғайлы алуға мүмкіндік береді.

Инвестициялық қорлар да цифрлық технологияларға ілеседі. Жаңа инвестициялық қосымшалар мен платформалар инвесторларға үйден шықпай-ақ бағалы қағаздарды сатып алуға және сатуға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, алгоритмдік өнер мен блокчейн технологиясы инвесторлардың назарын аударады.

Қаржы нарығын дамытудағы тағы бір маңызды тренд – әлеуметтік жауапты инвестициялар санының артуы. Инвесторлар қоршаған ортаны қорғау, сыбайлас жемқорлыққа қарсы күрес, еңбек жағдайларын жақсарту және т.б. сияқты әлеуметтік жауапкершіліктің жоғары стандарттарына жауап беретін компанияларды көбірек таңдайды.

Сонымен, криптовалюталар мен блокчейн технологияларына деген қызығушылықтың артуын атап өтуге болады. Бұл технологиялар қаржылық транзакциялар туралы түсінікті өзгертті және инвесторлар мен кәсіпкерлерге жаңа мүмкіндіктер әкелді. Bitcoin және Ethereum сияқты криптовалюталар инвестицияның жаңа формалары ретінде, ал Blockchain технологиялары транзакциялардың қауіпсіздігі мен ашықтығын қамтамасыз етудің инновациялық әдісі ретінде назар аудара бастады.

Сонымен қатар, блокчейн технологиялары орталықтандырылмаған биржалар мен төлем жүйелерін, сондай-ақ цифрлық активтердің жаңа нысандарын құру сияқты қаржы нарығына жаңа мүмкіндіктер ұсынады. Бұл инвесторлар үшін жаңа нарықтар мен мүмкіндіктердің дамуына әкеледі.

Осылайша, қаржы нарығының даму тенденциялары цифрлық технологиялар мен әлеуметтік жауапкершілік қаржы әлемінде үлкен рөл атқаратынын көрсетеді. Осы трендтерді қарастыратын инвесторлар мен компаниялар нарықтағы өзгерістерге бейімделіп, сәтті бәсекеге түсе алады. Алайда, қаржы нарығы үнемі өзгеріп отыратындықтан, жаңа трендтерді қадағалап, өзгерістерді уақытында қабылдау маңызды.

Ал Қазақстан қаржы нарығынды алға жылжу үшін қандай технологияларды қолдануда?

- Банктік экожүйелерді құру

Бүгінгі таңда мобильді банкинг жаңа қызметтерді енгізудің негізгі және тиімді платформасы болып табылады. Оның көмегімен цифрлық қызметтердің банктік экожүйесі құрылады. Зерттеу деректері бойынша, Қазақстан халқының 86%-ы онлайн-банкингті белсенді пайдаланады. 14 миллионнан астам адамға қашықтағы банк жүйелері арқылы қызмет көрсетіледі. Күн сайын 19 мыңнан астам жаңа цифрлық пайдаланушылар банктердің клиенттеріне айналуда.

Қазақстандық банктер бірыңғай экожүйеге біріктірілген платформалық сервистерді құруда бәсекелеседі. Банктік қызметтермен бірге олар банктік емес қызметтерді ашады. Мобильді банкинг тренді өзінің төлем жүйесі мен маркетплейсін іске қосқан Kaspi табысынан кейін пайда болды. 2021 жылы Kaspi superapp күнделікті аудиторияның айлық Amazon, Tinkoff және PayPal арақатынасы бойынша айналып өтті. Бір жыл ішінде Kaspi кірісіндегі маркетплейстің үлесі 1,6 есе өсті.

Тағы бір мысал- Kaspi Santufei travel қызметін сатып алған 2020 жылдың тамыз айындағы жағдай. 2021 жылдың бірінші жартыжылдығының қорытындысы бойынша ол авиабилеттерді сату нарығында 26% үлесін алғанын хабарлады. Kaspi-ден кейін өздерінің онлайн-дүкендері Halyk, Jusan және Forte банктерін іске қосты.

- Стартаптарды дамыту

Қазақстандағы стартаптардың 40% - ы кірістің өсу сатысында. Мәселен, виртуалды картаны ашуды, аударымдарды, несиелерді ресімдеуді, қоғамдық көлікте төлемді біріктірген түрірау төлем сервисі 1 1 млн инвестиция тартты.

- Бір пайдаланушыға цифрлық карталар санының өсуі

Пайдаланушылар сандық банктік карталарға көбірек тапсырыс береді, себебі төлемдер онлайн режимінде жүреді. Еуразиялық банктің 2022 жылға арналған болжамы бойынша Цифрлық карталардың үлесі Қазақстандағы карталардың жалпы санының 20-30% -. құрайды. 2021 жылдың мамыр айының соңында бұл көрсеткіш 1% - дан аз.

Бір қызығы, бұл пластикалық карталардың санын көбейтеді. Статистикаға сүйенсек, банк картасының бір иесіне орташа есеппен 6,6 карта келеді.

- Физикалық бөлімшелер санын азайту

Банктер жаңа филиалдар мен ірі бас кеңселерді ашудан IT-жүйелер мен сервистік инфрақұрылымды дамытуды күшейтуге назар аударады.

- Необанкингтің пайда болуы

Онлайн кеңістікте іске қосылған необанктер-бұл қарапайым банктерді толықтыратын, бірақ басқа қаржылық модель бойынша дамитын финтех қабықшалары. Необанктердің физикалық филиалдары жоқ, олар клиенттермен оңай және тезірек байланысады, филиалдарға байланбағандықтан тезірек өзгеруі мүмкін. Жұмыс істейтін модельдердің мысалы-Tinkoff Bank, модуль Bank, Point Bank.

Необанктер Қазақстан нарығына шыға бастайды және қарапайым және қолжетімді диджитал-өнімнің арқасында танымал бола бастайды. 2021 жылдың маусым айында Beeline алғашқы Қазақстандық необанк – Simply іске қосты. Онда мобильді әмиян және елдегі алғашқы Visa Platinum мобильді цифрлық төлем картасы бар.

Необанк тұжырымдамасы әсіресе Қазақстан географиясы үшін өзекті: халықтың 41% - ы жақын маңдағы Банк бөлімшелерінен алыс өңірлерде тұрады.

- Жаңа инвестициялық шоттардың өсуі

Клиенттер үшін күресте және инвестициялауға деген қызығушылықтың өсуін күтуде банктер бастаушы инвесторларға көмектесуге арналған ыңғайлы қызметтерді іске қосады. Бүгінде 100-ден бір ғана қазақстандық қор нарығында операциялар жүргізуде. Салыстыру үшін: Ресейде қор нарығындағы инвесторлар саны экономикалық белсенді халықтың 10% - на жақындады. АҚШ-та бұл көрсеткіш тұрғындардың 55% құрайды.

Jusan Bank, ForteBank, BCC және Halyk Bank сияқты қазақстандық банктер өздерінің инвестициялық өнімдерін шығарды.

Енді алдағы уақытта Қазақстан цифрлық қалай дамиды?

Жаңа бизнес-модельдер. Салалар арасындағы шекаралар тез бұлыңғыр – банктер hardware-құрылғыларын әзірлейді және экожүйелер құрады, маркетплейстер өз банктері мен сақтандыру компанияларын іске қосады, Денсаулық сақтау қызметтерін жасайды.

Диджитал-кадрлардың тапшылығы. 2025 жылға қарай ол 17 миллионды құрайды – технологияның дамуы нәтижесінде және Болашақтың цифрлық өнімі туралы идеяны не өзгерте алады.

Технологияның даму қарқыны. Әрбір келесі технология алдыңғы технологияға қарағанда тезірек дамиды. Инновация бізден оларды бизнеске енгізу үшін жаңа жылдамдықтар мен құзыреттерді талап етеді.

Тұтас тәжірибе. Ұрпақтар, сәйкесінше құндылықтар, қажеттіліктер мен тәжірибелер өзгереді. Басымдық-цифрлық және физикалық әлемдердегі үздіксіз тәжірибе. Метаверстердің әсерінен жаңа пайдаланушы тәжірибесі қалыптасуда.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Ілиясов Қ. Қ., Күлпыбаев С. Қаржысы: Оқу-Алматы: 2003
2. Смағұлова Р. Қаржы нарықтары: Оқу-Алматы: 2001
3. Экономика саясаты: Дәріс / Д. қ. Қабдиев-Алматы: Экономика, 2002
4. Бағалы қағаздар. Оқу / астында.В. И. Колесников, В. С. Горкомовский/М:-1998
5. Ақша. Несие. Банктер / Астында. Ред. О. И: Лаврушина/М: -1998
6. Қаржы. Несие. Ақша. Оқу / Астында.о:в: Соколова/М: -2000
7. URL: https://kz.kursiv.media/2022-12-01/kak-razvivaetsya-finteh-v-kazahstane/
8. URL: https://digitalbusiness.kz/2022-12-02/banki-konkuriruyut-uzhe-ne-tolko-mezhdu-soboj-trendy-razvitiya-finteha-v-kazahstane-i-drajvery-rosta/
9. URL: https://dknews.kz/ru/chitayte-v-nomere/276341-trendy-razvitiya
10. URL: https://marketingcenter.kz/20/economy-kazakhstan.html

Ёлдашбаева Динара Алексейқызы
«Қаржы менеджменті» мамандығының 3 курс студенті
доктор PhD Қаржы кафедрасы, ***Алибекова Айгуль Бауржановна***
Esil University Астана қаласы

БАНКТІК СЕКТОРДАҒЫ ЦИФРЛАНДЫРУ: НЕГІЗГІ БАҒЫТТАР ЖӘНЕ МӘСЕЛЕЛЕР.

Аңдатпа: Мақалада ғылыми танымның жалпы әдістерінің көмегімен Банк секторында цифрлық технологияларды қолданудың бірқатар артықшылықтар қарастырылады. Қазақстандағы банктік сектордағы цифрландырудың негізгі бағыттары және мәселелері туралы талқыланады.Ғалымдар мен сарапшылар болашақ цифрлық банкингте екеніне сенімді. Банк секторындағы электронды технологиялар қарқынды дамып, жалпы қаржы нарығы бірте-бірте қашықтағы режимге көшуде. Осылайша, жаңа қаржылық технологиялар дәстүрлі шешімдермен салыстырғанда көптеген позицияларда жеңіске жетеді. Жақында бұл технологиялар банктердің рөлін қалай өзгертетінін, оларды мобильді ететінін және нарыққа мүлдем жаңа ойыншыларды әкелетінін көруге болады.

Технология ұзақ уақыт бойы қаржы секторының дамуының ажырамас құрамдас бөлігіне айналды және банк құрылымдарының оларға деген көзқарасы бірте-бірте өзгеруде. Бірнеше жыл бұрын банкке қызмет көрсетудің пайдасы туралы мәселе бірінші орында. Бүгінгі күні банктер мен технологиялық компаниялар арасындағы шекаралар бұлыңғыр болып, көптеген цифрлық қызметтердің функционалдығы бірдей бола бастаған кезде, клиент үшін құндылық мәселесі бірінші орында тұр. Дегенмен, бұл салада қаржылық құрылымдардың ұмтылатын нәрсесі бар. Бұрын технологияны енгізудің ұзақ кезеңі сақталды; Клиенттің жаңа қызметке бейімделуі неғұрлым қарапайым және жылдамырақ болса, соғұрлым жоғары адалдыққа сенуге болады. Жақында Алматыда өткен «Пайданы қаржыландыру күні» конференциясында жарияланған мәліметтерге сәйкес, 2035 жылға қарай барлық транзакциялардың 90% онлайн қызметтерді пайдалана отырып жүзеге асырылады, қаржылық ресурстардың 30% дейін онлайн қызметтер арқылы бөлінеді және банктердің міндеті - шындықты өзгертуде өз орнын табу үшін уақыт табу.

Бүгінгі таңда Дүниежүзілік банк пен ID Finance мәліметтері бойынша Қытайдағы финтехтің ену деңгейі 69%, Ресейде - 43%, Қазақстанда - 21%, сондықтан біз елеулі өсу әлеуеті туралы айта аламыз. Мәселе бұл әлеуеттің қаншалықты тиімді жүзеге асатыны. ApplePay іске қосылуы ең көп күткен оқиғалардың біріне айналды және дәстүрлі нарыққа сынақ болды. MoneyDay банктік конференциясында жарияланған мәліметтерге сәйкес, Applepay Қазақстанда енгізілгеннен кейін бұл функцияны қолдана бастаған клиенттер арасындағы қолма-қол ақшасыз операциялардың саны мен көлемі 2 есе өсті. Кейбір нарық қатысушылары Apple компаниясының одан әрі кеңеюінде қауіп төндіретінін көреді, ол өзінің виртуалды картасын шығару және Finthech сегментіндегі орнын нығайту ниетін жариялады. Басқалары QR төлемдерінің енуінің өсуі, ApplePay негізінен бұрын қолма-қол ақшасыз төлемдерді таңдаған ерте қолданушылар деп аталатындарға байланысты деп санайды. Жаһандық мағынада банктердің де, жаңа форма факторларының да ортақ мақсаты бар - кэшпен күрес. MarkSwebb консалтингтік агенттігінің сарапшыларының айтуынша, пайдаланушы күнделікті қаржылық төлем тапсырмаларын шешу үшін цифрлық қызметтерді таңдайды - төлемдерге, аударымдарға, банктік өнімдер туралы ақпарат алуға және ақшаның қозғалысы. Интернет-банкинг белсенді дамып келе жатқан бағыттағы тағы бір тұжырымдама - цифрлық кеңсе. Банктер цифрлық қызметті клиентпен өзара әрекеттесудің негізгі арнасы ретінде қарастырады. Өз кезегінде, клиенттер филиалдармен байланыспастан банктермен «фигурада» көбірек әрекеттесуде. Алайда, заңнамалық шектеулерге байланысты толық күтім әлі күтілмейді. Сонымен қатар, клиенттер әлі де күрделі өнімдер бойынша кеңес алу үшін Физикалық кеңсеге хабарласқанды жөн көреді [1].

Ресейдегі көптеген банктер цифрлық кеңсе тұжырымдамасын қабылдады және әртүрлі дәрежедегі табыспен осы бағытта қозғалуда, ал шағын аймақтық банктер ең елеулі нәтижелерге қол жеткізеді. Қазақстанда цифрлық банкинг нарығының үштен екісінен астамы Каспиге түседі. «Банктер тұтынушылардың мінез-құлқындағы өзгерістерді көріп, оларға бейімделе алатындай аман қалады. Біз мемлекеттің рөлін ұмытпауымыз керек: ресейлік банктер мемлекеттік сауданың көпшілігі цифрландырылғандықтан, «көрсеткішке» жаппай кірді. Кез келген банк үшін төлем инфрақұрылымы мәселесі маңызды. Шағын қалалардағы пост-терминалдардың тапшылығы мәселесін QR төлемдері мен P2P аударымдарын әзірлеу арқылы шешуге болады », - деді Вячеслав Семенихин, MPLACE бас директоры. Қазақстан үшін цифрлық қызметтердің дамуы кезінде аударма нарығын қайта бөлу тақырыбы өзекті болып табылады. Соңғы үш жылда банк деректемелері бойынша аударымдар карта нөмірі бойынша онлайн аударымдарға жол берді, енді соңғысы телефон нөмірі бойынша аударымдармен белсенді түрде ауыстырылды. Жеке тұлғалар ғана емес, сонымен қатар шағын кәсіпкерлер де, бұл «сұр» тауашаны болашақта банк немесе жедел төлем жүйесі алады және жедел төлемдер жүйесі немесе жүйесі «телефон нөмірі бойынша Каспиге аудару» деп аталатын құралды белсенді түрде пайдаланады. Енді телефон нөмірі

бойынша басқа банкке аударымдар Sunqar Instant Payment жүйесіне қосылған қаржы институттарының клиенттері үшін ғана мүмкін. Бұл қызмет 2019 жылдың ақпан айында іске қосылды және бес ай бойы Қазақстан Республикасының Ұлттық банкінің мәліметі бойынша жүйе арқылы 270 миллион теңге тасымалданды. Осы уақытқа дейін үш банк Сункарға қосылды [2].

Ірі ойыншылар тиімділік, төмен комиссия және транзакциялық шығындар сияқты артықшылықтарды атап өтіп, жүйенің кемшіліктерін көрсетеді, атап айтқанда, дауларды және сәйкестендіруді шешеді. Барлық дерлік нарық қатысушылары жұмыс істейтін тағы бір технологиялық тақырып - сандық биометриялық тұтынушы сәйкестендіру. Жылдың басында Ұлттық банк BVU клиенттерін қашықтан анықтау жобасының іске қосылғанын жариялады және сәйкестендіру деректерімен алмасу орталығын құру туралы ұсынысын жариялады. Әзірлеушілердің айтуынша, жүйе клиенттерге қаржылық қызметтерді қашықтағы форматта алуға мүмкіндік береді - банктік шоттарды, депозиттерді, төлем карталарын шығару. Сандық биометриялық сәйкестендіру бағытының дамуы қауіпсіздікті қамтамасыз ету қажеттілігімен тығыз байланысты және бұл жерде тәуекелдерді жоққа шығаруға болмайды. «Мемлекет пен банк секторы - Қазақстандағы цифрландырудың үнін белгілейтін екі сала. BVU туралы ақпараттық қауіпсіздік (АЖ) тұрғысынан айта отырып, мен үш санатты бөліп алар едім: шамамен 20% цифрландыруды білдіретін жүйелі прогрессивті даму жолын таңдадым, жақсы IS күйімен біріктірілген. 50% - Хайп форматында тұратын банктер өте технологиялық, бірақ сәл артта қалды. Қалғаны үшін ақпараттық қауіпсіздікті қамтамасыз ету мәселесі өте ауыр », - деп түсіндірді Евгений Питолин, Орталық Азия мен Моңғолиядағы Касперский зертханасының аймақтық кеңсесінің басқарушы директоры. Ол атап өткендей, бүгінде шабуылдаушылар біздің компьютерлеріміз бен мобильді құрылғыларымыздың деректерін талдай отырып, цифрлық жұптарды жасауда белсенді жұмыс істеп жатыр, ал Darknet-те цифрлық тұлғаларды сатуға арналған ресурс бар. «Біз туралы еріткіш тұлғалар ретінде деректердің жиынтығы өсіп келеді және біздің цифрлық дубльді сатып ала алатын адам біздің атымыздан, соның ішінде онлайн-банкингте кез келген әрекеттерді орындай алады. Әзірге, MarkSwebb зерттеуіне сәйкес, тек Altynbank клиентпен толығымен қашықтан анықталған. Altynbank, Fortebank және Sberbank қолданбаларында клиенттің жеке деректерін қашықтан өзгертуге, банктік өнімдерді ашуға, картаны қайта шығаруға және ресми құжаттарға тапсырыс беруге болады. ВСС мобильді қосымшасында ағымдағы шотты теңге немесе валютада ашу мүмкін болды; Kaspi, ВСС, HomeCredit - депозит ашу; Eurasian, ВСС, Sberbank - дебеттік карта. Ресейлік әріптестерінен айырмашылығы, Қазақстан банктері тірі адаммен онлайн сөйлесу сияқты цифрлық қызметтерді әлі белсенді түрде енгізіп жатқан жоқ, барлық өнімдерге, өнімдер мен шектеулерге арналған операциялардың біртұтас тарихын қамтамасыз етеді. Кейбір банктер жеке деректерді реттеу тәртібін тым қиындатады, әсіресе телефон нөмірін өзгертуге келгенде .

Қазіргі уақытта Қазақстанда қашықтықтан банктік клиенттерге қызмет көрсету қарқынды дамып келеді. Бұл Интернет-банкинг қызметтері, мобильді банкинг қосымшалары, олар арқылы қашықтан төлемдер жасауға, қызметтерді төлеуге және басқа да танымал банк қызметтеріне қол жеткізуге болады. Қазақстан Республикасы Ұлттық банкінің мәліметі бойынша, бұл жүйелерде шамамен 12 миллион пайдаланушы тіркелген, олардың 30%-ға жуығы тұрақты түрде транзакциялар жүргізеді. Интернет және мобильді банкинг жүйелері арқылы транзакциялар көлемі қазірдің өзінде POS-терминалдар арқылы қолма-қол ақшасыз төлемдер көлеміне тең. Елімізде күн сайын цифрлық банк жүйесі арқылы халықтың 7 миллиард теңгеге жуық сомаға 460 мыңнан астам қолма-қол ақшасыз операциялары жүзеге асырылады. Шаруашылық жүргізуші субъектілердің қаржылық операцияларының 70 пайызы да электронды банктік қызметтер арқылы жүзеге асырылады.

Цифрландыру өз қаражатын басқару үдерісін өзгертетін технологияларды қолдану арқылы жүзеге асырылуда, - дейді ҚР Ұлттық банкі Ақтөбе филиалының қаржы ұйымдарын бақылау және қаржылық қызметтерді тұтынушылардың құқықтарын қорғау бөлімінің басшысы Жанар Айтбай. Мұндай технологияларға биометриялық технологиялар, мобильді қаржылық қызметтер және мобильді қосымшалар жатады .

Жақында интернетте «Бүгін 70 000 теңге салып, аптасына 150 000 теңге алыңыз», «Қазақстан тұрғындары үшін қосымша табыс» деген тартымды тақырыптары бар қазақстандық банктердің, телекоммуникациялар, мұнай-газ және мыс өндіруші компаниялардың веб-сайттарына сілтемелер белсенді түрде таралуда. , инвестициялаңыз және 600 000 теңгеден табыс табыңыз», «Қазақстан резиденттері үшін компаниялардың тиімді акциялары, 10 пайдаланушының 8-і осы жұмыс алгоритмімен жұмыс істеген 4 ай ішінде жылжымайтын мүлікке ақша жинады...». және басқалар. Алаяқтар халықты тарту және олардың сеніміне кіру үшін экономиканың түрлі салаларындағы табысты қазақстандық кәсіпорындардың брендтерінің артына тығылып, танымал блогерлер мен танымал тұлғалардың аты-жөні мен фотосуреттерін пайдаланады.

Алаяқтардың ең үлкен белсенділігі посттар таратылатын және жарнамасы бар жалған сайттарға сілтемелер орналастырылған әлеуметтік желілерде байқалады. Мұндай сайттардың мақсаты - әртүрлі инвестициялық құралдарды пайдалана отырып, тез және көп ақша тапқысы келетін адамдардың максималды санын тарту. Зиянды факторлар әлеуетті клиенттерге жасалған есептер мен кестелерді

ұсынып, инвестициялық белсенділікке еліктейді. Бірақ соңында инвесторлардың қаражатын иемденіп, олар жоғалып кетеді, ал бақытсыз инвесторлар уәде етілген табыссыз ғана емес, сонымен бірге бастапқы капиталсыз да қалады.

Сондай-ақ, алаяқтар банктік клиенттердің шоттарына қол жеткізу үшін әртүрлі айла-амалдарды пайдаланады, мысалы, фишингтік сайттарда сауалнамалар жасайды және онлайн сауалнаманы толтырғаны үшін сыйақы ретінде ақшалай сыйлықтар ұсынады. Фишинг сайтындағы сұрақтар әдетте оңай. Кейбір тақырыптар қызықты бейнелермен сүйемелденеді, оларды көру үшін гаджетіңізге арнайы қолданба орнату қажет. Әрине, сайт осы бағдарламалық жасақтамаға сілтеме береді. Егер сіз оны жүктеп алсаңыз, деректеріңізді ұрлап, алаяқтарға жібере алатын зиянды бағдарламалық құралды компьютеріңізге немесе смартфоныңызға автоматты түрде орнатасыз [3].

Фишинг сайты сонымен қатар құрылғыңыздың және желі хостының бірегей желі мекенжайы болып табылатын IP мекенжайыңызды сақтайды. Алаяқтар IP мекенжайын пайдалана отырып, сіздің қай елде екеніңізді, қай қалада тұратыныңызды, провайдеріңіздің кім екенін және оның жүйесін бұзатын болса, электрондық әмияндарыңыздың, ұялы телефондарыңыздың логиндері мен құпия сөздерін оңай анықтай алады. банктік қосымшалар, әлеуметтік желілер, желілер, электрондық пошта. Яғни, шабуылдаушылар сіз туралы мүмкіндігінше көбірек ақпарат алу үшін Интернеттегі әрекеттеріңізді бақылай алады. Бұған қоса, сыртқы IP мекенжайын пайдалана отырып, білікті киберқылмыскерлер Интернеттен гаджетіңізге қосыла алады немесе сіз жиі кіретін кейбір сайттарды ауыстыра отырып, желіге кіру параметрлерін өзгерте алады. Егер сіз, мысалы, фишинг парағына ұялы телефон нөміріңізді енгізсеңіз, телефон алаяқтары бұл ақпаратты болашақта оңай пайдалана алады .

Қолданылған әдебиеттер тізімі:

1. Банктік сектордағы цифрландыру (https://Forbes.kz/process/tsifrovizatsiya_soglyadkoy)
2. Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігі Ұлттық статистика бюросы (https:// stat. gov.kz/official/industry/29/statistic/7)
3. Қазақстан Республикасының бас прокуратурасы құқықтық статистика және арнайы есепке алу жөніндегі ресми сайты: (https://www.gov.kz/memleket/entities/pravstat/documents/details/190161?lang=kk)

Ибаділла З.Д.,
«Қаржы» білім беру бағдарламасы
3 курс студенті ғылыми жетекшісі: ***Алашбаева Н.М****., магистр., аға оқытушы,*
Есіл университеті, Астана қ.

ҚР ҚАРЫЗ АЛУДЫ ҰЙЫМДАСТЫРУДЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Андатпа

Мақалада ұлттық экономиканы тиімді дамыту жолында несиелеуге жоғары мән берілген, қарыз беруді ұйымдастыру түсінігін арттыру және тәуекелдерін басқару факторларын қарастырады.

Жаһанданудың қазіргі кезеңінде банктік бизнестің күшеюі, бәсекелестіктің күшеюі және несиелік қауіпсіздік қатерлері әлеуетінің кеңеюі байқалады. Экономиканы дамытуда несиенің рөлі маңызды әрі сан салалы. Несие өнімнің өндірілуі, өткізілуі мен тұтынылуы үрдісіне және ақша айналысы саласына әсерін тигізеді, яғни өнімді өндіру мен өткізу үрдістерінің іркіліссіз болуына ықпал етеді, өндірістің маусымдылығына орай туындаған қаражатқа деген қажеттілікті уақытша қанағаттандыруда, өндірісті кеңейтуде үлкен рөл атқарады. Тұтыну несиесі халықтың әр түрлі қажеттіліктерін қанағаттандыруға септігін тигізеді. Несие қатынастары да ақша қатынастары сияқты үнемі даму жағдайында болады.

Несие (лат. *creditum* — қарыз, credo - сенемін, сенім білдіремін), несие белгілі-бір мерзім бойы пайдаланып, қайтарылу үшін әдетте, пайыз төлеу шартымен ақшалай немесе тауар түрінде берілетін қарыз.

Қаржыландырудың жалпы деңгейі мен қарыз қаражатына барабар қолжетімділік экономикалық өсудің негізгі драйвері екендігін білеміз.Мәселен оны мына көрсеткіштен көре аламыз, ағымдағы жылдың 9 айында экономикаға берілген несиелер 14,1%-ға, 21,1 трлн теңгеге дейін, оның ішінде кәсіпкерлік субъектілеріне берілген несиелер – 5,2%-ға, 8,9 трлн теңгеге дейін, оның ішінде ШОБ субъектілеріне – 6,8%-ға өсті. 5,6 трлн теңге.

Жалпы алғанда, кез келген мемлекетте экономиканы несиелендіру екі негізгі арнадан өтеді: бизнесті несиелендіру бизнесті құруға және кеңейтуге, өндіріс қуаттылығын арттыруға және айналым қаражатын толықтыруға мүмкіндік береді, халыққа берілетін несиелер тауарлар мен қызметтерге тұтынушылық сұранысты ынталандырады. Халық тауарлар мен қызметтерді сатып алады, бұл бизнеске табыс әкеледі және бөлшек сауда айналымын арттырады. Екі жағдайда да экономикалық өсім ынталандырылады. Мұндай экономикалық өсу мен қуатты экономиканың ең танымал мысалы АҚШ болып табылады.[1]

Несие, негізінен, коммерциялық несие және банк несиесі түрлеріне бөлінеді. Коммерциялық несие-сатушы тауарды сатып алушыға төлемін кейінге қалдыра отырып беретін несие. Бұл несие түрінде айналым құралы ретінде вексель жүреді. Қарызгерден вексельде көрсетілген ақша сомасын белгіленген мерзімде төлеуді талап ету құқын беретін белгілі бір нысандағы жазбаша борыштық міндеттеме. Банк несиесінің бірнеше түр сипаты бар. Бұл ретте банктер, ақша иелері және басқа несие мекемелері несиегерлер болып келеді.

Банк несиені несиелеу мерзіміне қарай қысқа мерзімді (1 жылға дейінгі мерзімге), орта мерзімді (1 жылдан 3 жылға дейінгі мерзімге) және ұзақ мерзімді (3 жылдан астам мерзімге) болып келеді. Ол қарызгерге тиесілі жылжымайтын мүлік, тауарлар, бағалы қағаздар мен өзге де құндылықтар де кепілімен қамтамасыз етілуге тиіс. Сондай-ақ, несие түрлері, несиелеу нысандары мен әдістері бойынша және басқа белгілеріне қарай жіктеледі.

Қазақстанда несиенің мынадай түрлері пайдаланылады:

- ұлттық банк несиелері – аукциондық, ломбардтық, бюджеттік несиелер;
- екінші деңгейдегі банктер несиелері – меншікті айналым қаражатының

жетіспеушілігін уақытша толтыруға, күрделі салымдарды қаржыландыруға, тұтыну мақсатына арналған несиелер;

- импорттық, ипотекалық, консорциалдық, банкаралық несиелер

Нарықтық қатынастарды құруға, өндіріс тиімділігін арттыруға, елдің экономикасы мен қаржысын нығайтуға, айналыстағы ақша массасының негізсіз өсуін шектеуге, инфляциялық процестерге жол бермеуге және ұлттық валютаның (теңгенің) нығаюына бағытталған қазіргі заманғы несиелеу жүйесінің бірқатар ерекшеліктері бар:

- бұл неғұрлым либералды: клиент нақты банкке бекітілмейді,әрі несие беруші банкті өз бетінше таңдай алады.

- шарттық негізде жүзеге асырылады және коммерциялық сипатта болады, несие беру және оны өтеу процесіне қатысты барлық мәселелер тікелей банк пен қарыз алушы арасында несиеге қызмет көрсету шартын жасау арқылы шешіледі.

- қазіргі несиелеу жүйесінің Ұлттық банк белгілеген пруденциалдық нормативтер ресурстарына тәуелділігі: біріншіден, берілген несиелердің көлемі банк тартатын қаражат көлеміне байланысты, екіншіден, Ұлттық банк белгілеген пруденциалдық нормативтер тартылған қаражаттың максималды рұқсат етілген мөлшері, ең жоғары сома бір қарыз алушыға несие және т.б., яғни банктің өз клиенттерін несиелеу шекаралары анықталады.

-әлемдік банктік тәжірибеде кеңінен қолданылатын несиенің қайтарылуын қамтамасыз ету нысандарына көшу банктің мүдделерін қорғау және несиелік тәуекелдің туындауын барынша азайту қажеттілігімен байланысты.

Несиелеу қазіргі кезде өте қарқынды дамып келеді. Оны мына тұжырымдамадан байқаймыз: Қазақстан экономикасы жылдық несие беру 25% өсті. Ағымдағы жылдың қараша айының басына екінші деңгейлі банктерден (ЕДБ) экономикаға берілген несиелер 21,5 трлн теңгеге жетті, бұл өткен жылдың сәйкес кезеңімен салыстырғанда 24,9%-ға артық. Бұл өте маңызды өсім (2021 жылдың қазан айында өсім 19,1%). Жалпы, Қазақстандағы несиелендіру қарқыны тұрақты, оның ішінде ай сайынғы негізде және қатарынан 20 ай бойы – және толығымен үзіліссіз өсуде.[2]

Мәселен, егер 2014-2018 жылдар кезеңінде Қазақстан Республикасының ЕДБ несие портфелі 12-13 трлн теңге шегінде өзгерсе, 2019 жылдан бастап біртіндеп өсу байқалады. Ең жоғары өсу қарқыны ағымдағы және алдыңғы жылдары тіркелді.

Кесте 1 ЕДБ несилер трл теңге

Расчёты Ranking.kz на основе данных НБ РК

Экономиканы несиелендірудің өсімі еліміздің барлық аймақтарында байқалады. Ең жоғары көрсеткіштер Түркістан облысында (плюс 55,6%, 338 млрд. теңгеге дейін), Астанада (плюс 40,1%, 3 трлн. теңгеге дейін) және Ақмола облысында (плюс 34,4%, 400,2 млрд. теңгеге дейін) тіркелді.

Кесте 2 Жалпы қазақстан бойынша 2021-2022жж

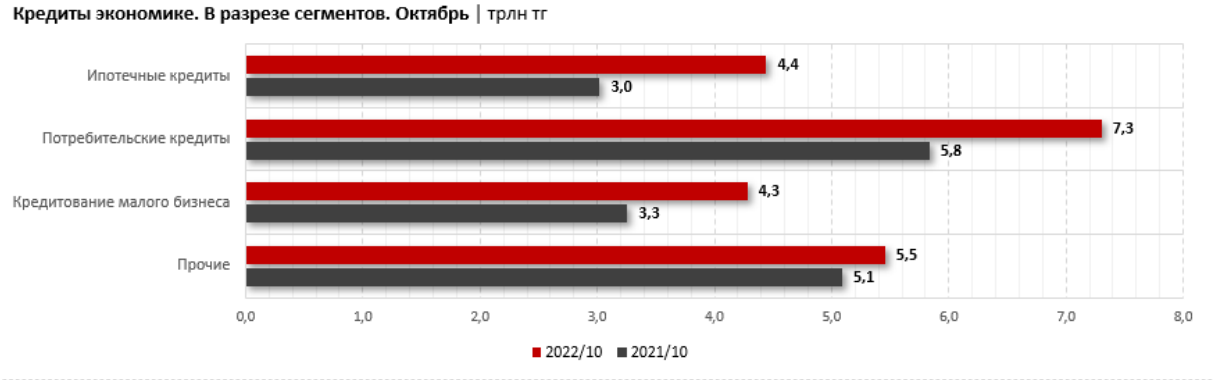
	Всего		Изменение за период		Доля от РК	
	2022/10	2021/10	2022/10		2022/10	2021/10
Казахстан	**21481,0**	**17201,8**	**24,9%**	**4279,2**	**100,0%**	**100,0%**
г. Алматы	9382,6	7863,0	19,3%	1519,6	43,7%	45,7%
г. Астана	3006,3	2146,3	40,1%	860,0	14,0%	12,5%
Карагандинская + Улытауская	1176,5	897,5	31,1%	279,0	5,5%	5,2%
г. Шымкент	1148,4	883,0	30,1%	265,4	5,3%	5,1%
Восточно-Казахстанская + Абайская	878,8	693,7	26,7%	185,1	4,1%	4,0%
Актюбинская	705,7	546,9	29,0%	158,8	3,3%	3,2%
Атырауская	597,2	486,3	22,8%	110,9	2,8%	2,8%
Мангистауская	586,8	464,7	26,3%	122,2	2,7%	2,7%
Павлодарская	542,8	481,8	12,7%	61,0	2,5%	2,8%
Алматинская + Жетысуская	524,2	424,3	23,5%	99,9	2,4%	2,5%
Костанайская	523,4	436,2	20,0%	87,2	2,4%	2,5%
Западно-Казахстанская	518,0	422,2	22,7%	95,8	2,4%	2,5%
Жамбылская	491,4	372,2	32,0%	119,2	2,3%	2,2%
Кызылординская	411,7	352,7	16,7%	59,0	1,9%	2,1%
Акмолинская	400,2	297,7	34,4%	102,5	1,9%	1,7%
Туркестанская	338,0	217,2	55,6%	120,8	1,6%	1,3%
Северо-Казахстанская	249,1	216,2	15,3%	33,0	1,2%	1,3%

Расчёты Ranking.kz на основе данных НБ РК

Несиелеудің өсуі барлық сегменттерде байқалады. Осылайша, ипотекалық несиелер бір жылда 47,1%-ға өсіп, 4,4 трлн теңгеге жетті. Өз кезегінде тұтынушылық несиелер, оның ішінде жеке кәсіпкерлердің ШОБ субъектілеріне берілген несиелері бір жылда 25,2%-ға өсіп, 7,3 трлн теңгеге, шағын кәсіпкерлік субъектілеріне берілген несиелер 31,4%-ға, 4,3 трлн теңгеге дейін өсті.

Ағымдағы жылдың қазан айының соңында экономикаға қарыздар бойынша мерзімі өткен берешектің үлесі бір жыл бұрын 3,6%, 2020 жылы – 6,7%, 2019 жылы – 6,85%, белгілі бір аралықтарда ол тіпті 20%-дан асып кетті.

Айта кету керек, несиелендіру көлемі ғана емес, сонымен қатар несие портфелінің сапасы да артып келеді, бұл жұмыс істемейтін несиелер деңгейінің төмендеу тенденциясының дәлелі. Несиелер тәуекелдерді және реттеушінің бақылауын ескере отырып, экономиканың сегменттері бойынша бөлінеді.



Расчёты Ranking.kz на основе данных НБ РК

Сурет 1 Несиелер тәуекелдері және реттеушінің бақылауы экономиканың сегменттері бойынша бөлінуі.

Несиелеудің өсуімен қатар банктердің депозиттерді тарту түріндегі қорлануы да өсуде. Мәселен, ағымдағы жылдың қазан айындағы жағдай бойынша Қазақстан Республикасының екінші деңгейлі банктеріндегі депозиттер 26,6 трлн теңгеге жетті, бұл өткен жылдың сәйкес кезеңімен салыстырғанда 16,8%-ға артық. Ал 2019 жылғы «коронавирус алдындағы дағдарыспен» салыстырғанда депозиттердің өсімі 64,1%-ды құрады.

Кесте 3 Қазақстанда да ақша-несие саясатының қатаңдатылуына қарамастан өсуде.

Ел банктерінің несие портфелі геосаяси шиеленістерге, экономикалық өсудің баяулауына, өткен жылғы жоғары базаға және әлемде де, Қазақстанда да ақша-несие саясатының қатаңдатылуына қарамастан өсуде.

Базалық мөлшерлеме өскеннен кейін қарыз алу құны да өскенін көрсетеді. Осылайша, заңды тұлғаларға теңгелік кредиттер бойынша орташа алынған мөлшерлеме 2021 жылғы қазандағы 12%-дан 2022 жылғы қазандағы 17%-ға дейін өсті.

Еске сала кетейік, 2022 жылғы 5 желтоқсанда Қазақстан Республикасы базалық мөлшерлемені +/- 1 п.п. дәлізімен жылдық 16,75%-ға дейін көтеру туралы шешім қабылдады. Қазіргі шешім болжамдар мен нақты деректерді талдауға негізделген. Оған геосаяси жағдайдың белгісіздігі және оның салдары түріндегі экологиялық факторлар, сондай-ақ әлемдегі азық-түлік бағасының тұрақты жоғарылығы негіз болды.[3]

Ақша-несие саясатын қатаңдату жергілікті құбылыс емес. Мысалы, ағымдағы жылдың үшінші тоқсанында ғана АҚШ-тың Федералдық резервтік жүйесі пайыздық мөлшерлемені жалпы алғанда екі рет 1,5 пайыздық тармаққа, жылдық 3%-3,25% деңгейіне дейін көтерді, бұл 2008 жылдан бергі ең жоғары көрсеткіш болды. ЕОБ сондай-ақ мөлшерлемені екі рет, жалпы алғанда 1,25 пайыздық тармаққа, 0,75%-1,5%-ға дейін көтерді. Бұл өз кезегінде таяу болашақта жаһандық экономикалық өсімге тосқауыл болмақ.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. https://ranking.kz/reviews/banking-and-finance/kreditovanie-ekonomiki-rk-vyroslo-na-25-za-god.html

2.Финансовые и банковские риски: учебник / Л. И. Юзвович, Ю. Э. Слепухина, Ю. А. Долгих, В. А. Татьянников, Е. В. Стрельников, Р. Ю. Луговцов, М. Н. Клименко ; под ред. Л. И. Юзвович, Ю. Э. Слепухиной ; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Уральский государственный экономический университет. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2020. – 336 с.

3. Инвестиции и инвестиционная деятельность : учебник / Л. И. Юзвович, М. С. Марамыгин, Е. Г. Князева, М. И. Львова, Ю. В. Куваева, М. В. Чудиновских, С. А. Дегтярев ; под общ. ред. Л. И. Юзвович ; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Уральский государственный экономический университет. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2021. – 498 с.

Конурова Саяжан
студентка 2 курса (3 года обучения) ОП «Финансы»
Научный руководитель – ***Берстембаева Р.К***
к.э.н., ассоциированный профессор
Учреждение «ESIL University»*, г. Астана*

СТРУКТУРА ЗАТРАТ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ИХ ОПТИМИЗАЦИИ

Аннотация

Управление затратми сегодня является акутальной проблемой для многих предприятий. Автором проведена оценка структуры и динамики затрат предприятия, а также расчитаны порог рентабельности и запас финансовой прочности. На основе проведенного анализ сделаны выводы и представлен ряд конкретных рекомендаций, направленных на оптимизацию затрат анализируемого предприятия.

В современных условиях проблема снижения затрат приобретает особую актуальность. Это связано с тем, что компаниям необходимо постоянно отслеживать факторы роста расходов, изыскивать возможности снижения себестоимости и других расходов.

Контроль издержек, основанный на постоянном мониторинге внешних и внутренних факторов, их определяющих, позволяет предприятию выжить в условиях жёсткой конкурентной борьбы, сформировать целостную и комплексную систему управления. При этом формы и методы управления издержками должны постоянно совершенствоваться, адаптируясь к внешним шокам.

К сожалению, действующая практика финансового менеджмента на казахстанских предприятиях демонстрирует неготовность компаний приспосабливаться к изменениям, вызванным рыночными факторами. Большинство из предприятий не имеет слаженной и чёткой системы управления финансовой деятельностью. Отсутствуют эффективные приёмы риск-менеджмента, большинство предприятий неплатежеспособны и находятся в состоянии скрытого банкротства.

С точки зрения учёта затраты – это стоимостная оценка использованных ресурсов, принятая к учёту. Затраты осуществляются в течение определенного времени. Завершение периода накопления расходов связаны с тем моментом, когда соблюдены условия признания активов, ради создания которых были понесены эти расходы. Либо понесенные издержки снижают экономические выгоды предприятия без создания объекта имущества.

На примере конкретного предприятия анализ структуры и динамики затрат показал следующее.

Таблица 1 - Динамика затрат АО «Баян-Сулу» 2020-2022 гг., тыс. тг.

Элементы затрат	2020	2021	2022	2022 в % к 2020
1. Себестоимость продаж	25 466 984	16 602 627	23 700 915	93,06%
2. Расходы по реализации	1 550 025	1 062 668	1 867 910	120,5%
3. Общие и административные расходы	795 370	870 351	1 184 456	148,9%
4. Финансовые расходы, нетто	725 002	619 030	681 725	94,03%
5. Прочие расходы	82 263	123 164	287 258	349,1%
Итого расходов	28 619 644	19 277 840	27 722 264	96,86%
Примечание: рассчитано и составлено автором на основании данных АО «Баян сулу»				

Как видно из представленных данных, общий объём расходов незначительно сократился в 2022 году по сравнению с началом анализируемого периода – на 3,14%.

Также по данным таб.1 можно сделать вывод о росте объемов расходов по реализации продукции АО «Баян-Сулу» по сравнению с началом периода расходы по реализации продукции в 2022 г. увеличились на 20,5%. Увеличение объемов расходов по реализации связано в первую очередь с увеличением количества заказов на изготовляемую организацией продукцию.

Объем общих и административные расходов увеличился на 148,9% по сравнению с началом периода.

Наибольшую долю в структуре затрат АО «Баян-Сулу» занимает Себестоимость продаж. Ее доля в 2022 году составила 85,49%. Это связано главным образом с особенностью производства кондитерской продукции, которая является материалоемкой отраслью экономики.

Важным этапом анализа затрат является расчёт условно постоянных и переменных издержек, на основе которых осуществляется расчёт порога рентабельности и запаса финансовой прочности.

Таблица 2 – Расчёт порога рентабельности и запаса финансовой прочности АО «Баян-Сулу» 2020-2022 гг., тыс. тг.

Наименование показателей	2020	2021	2022
Доход от реализации	31 730 147	20 425 443	31 405 702
Переменные затраты	27 017 009	17 665 295	25 568 825
Валовая маржа	4 713 138	2 760 148	5 836 877
Коэффициент валовой маржи	14,85%	13,51%	18,58%
Постоянные затраты	1 520 372	1 489 381	1 866 181
Порог рентабельности	10 238 195	11 024 286	10 044 031
Запас финансовой прочности	21 491 952	9 401 157	21 361 671
Коэффициент запаса финансовой прочности %	67,7%	46,03%	68,02%
Примечание: рассчитано и составлено автором на основании данных АО «Баян сулу»			

Коэффициент запаса финансовой прочности определяется отношением величины запаса финансовой прочности к объему продаж. Он характеризует степень финансовой устойчивости. Рекомендуемая нижняя граница - 30 % к объему продаж. Предприятие считается финансово устойчивым при К ЗПФ ≥ 30 %. По данным таблицы 2 мы видим, что АО «Баян сулу» является финансово устойчивым, и в 2022 году этот показатель составил 68,2%.

При неблагоприятном изменении рыночной конъюнктуры и сокращении выручки от продаж, то предприятие АО «Баян сулу» останется рентабельным.

Зарубежные компании давно и успешно используют современные методы управления расходами. Казахстанские предприятия испытывают трудности с адаптацией позитивной зарубежной практики. Наиболее приемлемы для анализируемого предприятия, на наш взгляд, является аутсорсинг.

Внедрение аутсорсинга на анализируемом предприятии имеет ряд преимуществ:

- снижение себестоимости затрат на персонал, так как аутсорсинг имеет разовый характер, оплачивается конкретный вид услуги;
- внимание руководства предприятия концентрируется на выполнении непосредственных функций;
- доступ к новейшим технологиям и знаниям, дополнительным ресурсам, расширение горизонтов и постоянное совершенствование предоставляемых услуг;
- уменьшение расходов на обучение персонала и повышение его квалификации.

В современных условиях необходимо быстро реагировать на изменения в бизнесе, технологиях предоставления услуг, быть в курсе происходящих инноваций. Аутсорсинг позволяет оперативно реагировать на эти изменения.

Большинство современного оборудования и технологий требуют специальных знаний и навыков, которых нет у работников данного предприятия. Если компания будет привлекать их для работы, то это потребует дополнительных затрат.

Приглашение же узких специалистов для выполнения разовых проектов будет способствовать значительному сокращению расходов на заработную плату персонала, налоговые и другие обязательные отчисления.

В зарубежной практике, как нами было отмечено выше, используется целый ряд современных методов управления и оптимизации затрат. В частности, контроллинг позволяет существенно оптимизировать затраты на основе создания центров ответственности.

С целью оптимизации издержек возможно использование метода Кост-киллинг (cost-killing). Он представляет собой частный случай управления расходами предпринимательских структур, который используется как в стратегическом, так и в оперативном планировании.

Внедрение данного метода не предусматривает материальных, временных особых трудовых расходов.

Поскольку в анализируемой компании не производят продукцию, соответственно, у него нет материальных затрат (себестоимости), то применение данного способа управления затратами вполне оправдано.

Данная система управления затратами предполагает следующие мероприятия:

- правильно классифицировать затраты в соответствии с организационной структурой предприятия, создав центры ответственности с чётким разграничением функций;
- сформировать и отрегулировать систему мониторинга затрат, отслеживать изменения от плановых показателей и изыскивать резервы снижения расходов;
- обеспечить информационную прозрачность на предприятии, внедрить систему управленческого учёта;
- ориентировать на минимизацию расходов корпоративную культуру;
- оптимизировать закупочные цены, улучшать систему хозяйственных договоров;
- постоянно внедрять ресурсосберегающие технологии.

Самый простой и эффективный способ снижения затрат – это обойти посредников, предоставляющих сырье, услуги, стремиться выйти напрямую на производителя. Однако, как показывает практика, производитель не всегда готов пойти на нарушения договоров с дилерской сетью.

В отношении анализируемого предприятия, учитывая специфику его деятельности можно порекомендовать:

- введение аутсорсинга по определенным видам операций;
- оптимизация расходов с использованием системы управления затратами кост-киллинг;
- совершенствовать систему управленческого и финансового учёта;
- создавать центры ответственности для повышения качества управленческого учёта.

Конурова С.Ж., Закарин А.Б.,
студенты 3 курса специальности «Финансы»
Научный руководитель: ***Оразбаева А.Г****., к.э.н.,ст. преподаватель,*
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАНЕ

АННОТАЦИЯ

Актуальность темы данной статьи определяется важностью роли, которую играет финансовое обеспечение социальной сферы в экономике любой страны, в том числе и в экономике Казахстана.

На основе анализа показателей исполнения основных параметров государственного бюджета за 2019-2021 гг. было выявлено, что наблюдается ежегодная тенденция увеличения бюджетного финансирования социального развития в РК.

Социальная сфера — это совокупность отраслей экономики, участвующих в той или иной мере в процессе удовлетворения социальных потребностей граждан. В этом процессе задействован комплекс хозяйственных сфер (в том числе и в материальном производстве) и социальных объектов, формирующих социальную инфраструктуру. Это прежде всего — образование, здравоохранение, социальное обеспечение, физическая культура и спорт, культура и некоторые другие отрасли и учреждения, определяющие (прямо или косвенно) качество жизни населения.

В настоящее время из государственного бюджета финансируются расходы ряда отраслей социальной сферы, которые должны организовывать свою деятельность на принципах хозяйственного расчета и самофинансирования.

Исследование финансового обеспечения социальной сферы Казахстана требует проведения количественно-качественного анализа главного денежного фонда страны на предмет эффективности его исполнения в части реализации стратегических социально-значимых задач устойчивого роста экономики.

Именно государственный бюджет Республики Казахстан в трансформационных условиях является основным источником финансирования приоритетных социально-экономических задач

государства: предоставления гражданам гарантий на образование, здравоохранение, социальное обеспечение и социальную помощь низкооплачиваемых слоев населения, поэтапного повышения размеров пенсий и государственных пособий, а также заработной платы государственным служащим и работникам бюджетных организаций, поддержки реального сектора экономики на основе активизации инвестиционного процесса, финансирования государственных и отраслевых (секторальных) программ, республиканских и местных инвестиционных проектов, укреплению обороноспособности страны и др.

Таблица 1. Рейтинг стран СНГ по качеству жизни в 2023 году

Страна	Место в рейтинге
Эстония	10
Латвия	28
Литва	31
Грузия	69
Молдова	72
Армения	78
Кыргызстан	88
Таджикистан	116
Украина	129
Россия	125
Беларусь	157
Казахстан	160
Азербайджан	162
Узбекистан	166
Туркменистан	178
Примечание: таблица составлена авторами на основе [1]	

Как видно из таблицы 1 по рейтингу качества жизни стран СНГ по жизни в 2023 году, Республика Казахстан занимает 12 место.

Далее, нами будет проанализированы показатели расходов на социальную сферу Республики Казахстан в структуре затрат государственного бюджета и ВВП. Данные показатели расходов представлены в таблице 2.

Таблица 2. Расходы на социальную сферу Республики Казахстан в структуре затрат государственного бюджета и ВВП

Показатель	**Годы**			
	2019	**2020**	**2021**	**2022**
Валовый внутренний продукт, млрд.тенге	**69532,6**	**70649**	**80302,1**	**65487,8**
Затраты из госбюджета, млрд. тенге	**13535,6**	**16725,1**	**17951,9**	**21532,54**
в % к ВВП	19,47%	23,67%	22,36%	32,88%
в т.ч.				
Образование, млрд. тенге	2332,04	3141,19	3681,9	4523,13
в % к затратам госбюджета	17,23%	18,78%	20,51%	21,01%
в % к ВВП	3,35%	4,45%	4,59%	6,91%
Здравоохранение, млрд. тенге	1291,79	1955,76	2259,35	2111,81
в % к затратам госбюджета	9,54%	11,69%	12,59%	9,81%
в % к ВВП	1,86%	2,77%	2,81%	3,22%
Культура, спорт, туризм, млрд. тенге	456,2	500,3	528,3	689,91
в % к затратам госбюджета	3,37%	2,99%	2,94%	3,20%
в % к ВВП	0,66%	0,71%	0,66%	1,05%
Социальная помощь и обеспечение, млрд. тенге	3466,72	3777,03	4028,9	4495,96
в % к затратам госбюджета	25,61%	22,58%	22,44%	20,88%
в % к ВВП	4,99%	5,35%	5,02%	6,87%
Примечание: таблица составлена авторами на основе данных [1]				

Анализируя данные таблицы 2, можно сделать вывод, что ВВП страны на протяжении с 2019 по 2021 года увеличивался и в 2021 году составил 80302,1 млрд.тенге, но в 2022 году объем ВВП заметно снизился и составил 69532,6 млрд.тенге.

Объем затрат государственного бюджета в 2022 году заметно увеличился и составил 21532654 млрд.тенге, что на 3580 млрд.тенге больше чем в 2021 году. В %-ом соотношении к ВВП показатель затрат государственного бюджета также ежегодно увеличивается, необходимо отметить, что в 2022 году данный показатель составил 32,88 %, т.е. на 10,52% выше по сравнению с 2021 годом.

Анализ расходов на социальную сферу свидетельствует о социальной ориентированности государственного бюджета. Так, объем совокупных расходов на социальную сферу в структуре затрат государственного бюджета в 2019 году составлял 55,75%, в 2020 году - 56,05%, в 2021 году – 58,48, в 2022 году – 54,8 %. В 2022 году расходы на образование в структуре затрат государственного бюджета составили 21,01%, расходы на здравоохранение 9,81%, культуру и спорт 3,2%, расходы на социальную помощь и обеспечение 20,88%.

Анализируя объем совокупных расходов на социальную сферу в % к ВВП, отметим, что в 2019 году данный показатель составил 10,85%, в 2020 году-13,27%, в 2021 году – 13,07%, в 2022 году – 18,05%.

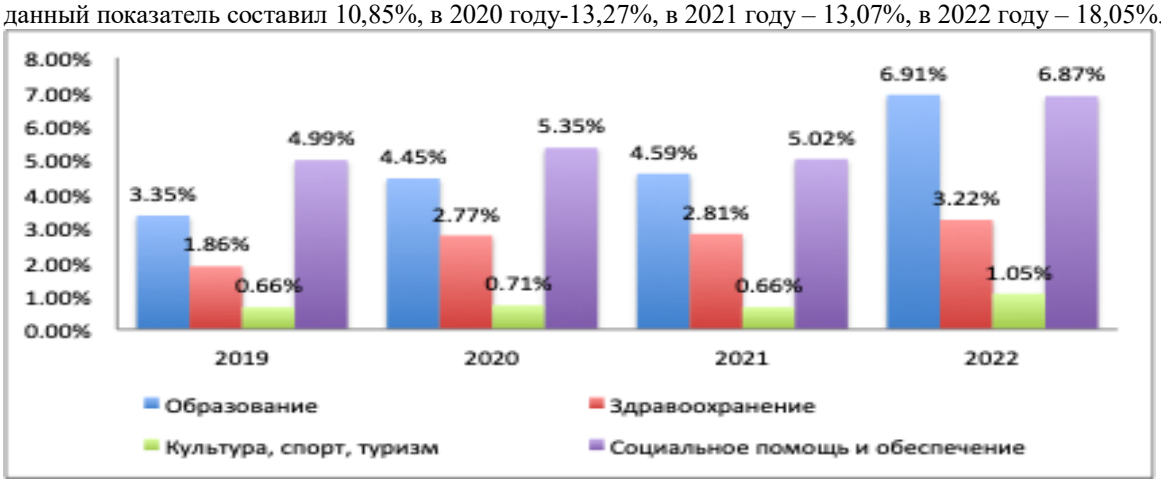


Рисунок 1. Расходы на социальную сферу Республики Казахстан в % к ВВП

Примечание: рисунок составлен авторами на основе источника [1]

Анализ данных, приведенных на рисунке 1, показал, что среди расходов на социальную сферу в %-ом соотношении к ВВП наибольшее значение имеют затраты на социальную помощь и обеспечение. Так, данный показатель в 2019 году составил 4,99% , а в 2022 году уже увеличился до 6,87%.

Анализ расходов на образование показал, что данный показатель за анализируемый период увеличился с 3,35% в 2019 году до 6,91% в 2022 году, что также свидетельствует о приоритетности расходов данной функциональной группы затрат государственного бюджета. Расходы на здравоохранение в % к ВВП с 1,86% в 2019 году увеличились до 3,22%. Необходимо отметить, что функционирование фонда обязательного социально-медицинского страхования позволяет покрывать значительную часть расходов на здравоохранение и снизить нагрузку государственного бюджета на данную функциональную группу затрат.

Исходя из данных рисунка 1, можно сделать вывод, что меньшую долю занимают затраты на культуру, спорт и туризм. Показатель затрат данной функциональной группы за анализируемый период изменялся от 0,66% до 1,05%.

Таким образом, как можно убедиться, бюджетное финансирование социальной сферы Казахстана на среднесрочную перспективу будет оставаться в тренде. В этой связи необходимо решать проблему поиска небюджетных (спонсорство, краудфандинг, венчурное финансирование и др.) источников финансового развития социальных сфер и направлений духовного развития нашей страны. Внебюджетное финансовое обеспечение социальной сферы возможно увеличить за счет развития государственно-частного партнерства (ГЧП). Дополнительно целесообразно повышать эффективность исполнения доходной части государственного бюджета страны. Меры по наращиванию налогооблагаемой базы, сокращению теневых доходов, в том числе за счет интенсификации масштабов безналичных операций полагаем будут способствовать решению разгрузки бюджета и диверсификации дополнительных ненефтяных ресурсных вливаний в бюджет страны.

Проделанная нами работа по анализу финансового обеспечения социальной сферы Республики Казахстан на современном этапе свидетельствует о том, что государству следует обязательно уделять финансированию таких направлений работы как доплата учителям за работу по обновленному содержанию образования и квалификации, пособия семьям, осуществляющим уход за инвалидами первой

группы с детства, меры по укреплению общественного здоровья, комплексный план по борьбе с онкологическими заболеваниями, развитие дорог местного значения, водоснабжение, водоотведение, снижение налоговой нагрузки для повышения заработных плат для низкооплачиваемых работников, повышение доступности высшего образования, улучшения условий проживания студенческой молодежи, расширение микрокредитования, а также мероприятия по проведению Года молодежи. Кроме того в настоящее время нами было выявлено, что государством рассматриваются дополнительные меры по улучшению государственной поддержки социальной сферы, в том числе по вопросам материнства и детства, которые особенно являются основой социальной сферы страны.

Список используемой литературы:

1. Статистические бюллетени за 2019-2021 гг. Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан//[Электронный ресурс] https://www.stat.gov.kz

2. Статистические бюллетени за 2019-2021 гг. Министерства финансов Республики Казахстан// [Электронный ресурс] https://www.gov.kz/memleket/entities/minfin/documents

3. Закон Республики Казахстан от 30 ноября 2018 года № 197-VI. О республиканском бюджете на 2019-2021 годы // https://online.zakon.kz/

Кызылов Е.С.,
студент 3 курса ОП «Финансы»
Научный руководитель: Керимкулова Д.Д., м.э.н., ст. преподаватель
Учреждение «Esil University», г. Астана

РАЗВИТИЕ ИСЛАМСКОГО БАНКИНГА В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация

В данной статье автором рассматривается понятие и основные принципы исламского банкинга. Дается сравнение законодательной основы регулирования традиционного и исламского банкинга в Казахстане. Автором проведен анализ финансового положения исламских банков Казахстана за 2020 и 2021 годы. В качестве показателей для финансового анализа взяты такие показатели как активы, обязательства и капитал АО «Исламский Банк «Al Hilal» и АО «Исламский Банк «Заман-Банк». Также автор провел сравнительный анализ финансовых показателей вышеуказанных банков по состоянию на 31.12.2021 г.

Развитие исламского банкинга в Казахстане берет начало в 1995 году с того периода, как Казахстан стал членом Исламского банка развития. Однако законодательное регулирование вступило в силу только в 2009 году, когда 12 февраля 2009 года был издан Закон Республики Казахстан №133-IV «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам организации исламского финансирования» [1]. Так в соответствии с Законом, появился новый термин в финансовой системе «исламский банк». Исламский банк – это банк второго уровня, осуществляющий банковскую деятельность на основании лицензии уполномоченного органа [1].

Если в традиционном банкинге регулирование осуществляется в соответствии с законодательством, то в исламском – главным правилом является Шариат – свод мусульманских религиозных, юридических, бытовых правил, основанных на Коране [2].

В исламских банках существует независимый контрольный орган – Совет по Шариату, который является обособленной независимой структурой банка. Функции и обязанности Совета определяются уставом Банка и законодательством Казахстана, регламентирующим деятельность исламских банков [3].

К основным принципам исламского банкинга относятся:

- партнерство банка и клиента (распределение прибыли и убытков);
- деньги - не предмет продажи, а средство обмена и мерило стоимости;
- запрет на процент (риба);
- запрет на неопределенность в отношении предмета договора и его условий (гарар);
- запрет на спекуляцию (майсир);

- запрет на получение прибыли и финансирование определенных видов деятельности в соответствии с принципами Шариата: табачное, алкогольное, оружейное производства, наркотики, а также деятельность, связанная с распространением порнографии и игорным бизнесом (харам);

- запрет на присвоение чужого имущества;

- запрет на продажу долга.

На сегодняшний день исламские банки осуществляют практически все традиционные банковские услуги, такие как:

- открывают текущие и сберегательные счета,

- предоставляют продукты по финансированию,

- осуществляют кассовые услуги, платежи, переводы средств, казначейские услуги и т. д.,

- инвестируют в различные отрасли экономики: производство, торговлю, сельское хозяйство — в степени, допустимой по Шариату.

В Казахстане функционируют два исламских банка АО «Исламский Банк «Al Hilal» и АО «Исламский Банк «Заман-Банк», что составляет 9% от общего количества банков второго уровня на отечественном банковском секторе.

АО «Исламский Банк «Al Hilal» (банк Al Hilal) – первый исламский банк в Казахстане и СНГ, созданный в 2010 году по соглашению Правительств Республики Казахстан и ОАЭ с целью предоставления современных банковских продуктов и услуг в соответствии с правилами и принципами Шариата [3]. Al Hilal Bank в Казахстане является частью группы Abu Dhabi Commercial Bank (ADCB), одной из крупнейших банковских групп в ОАЭ. Банк Al Hilal осуществляет работу как в корпоративном, так и в розничном секторе, предоставляя исламские финансовые решения для удовлетворения потребностей своих клиентов, через филиалы в городах Алматы, Астана и Шымкент [4].

АО «Исламский банк «Заман-Банк» был создан 6 июня 1991 года в городе Алматы, как Частный банк «Заман» [5]. В 2013 году Банк инициировал процедуру конвертации традиционного АО «Заман-Банк» в исламский банк. В состав акционеров Банка входит Исламская корпорация по развитию частного сектора (ICD), которая является многосторонней организацией и членом Группы Исламского банка развития (IDB). Банк является партнером ведущей мировой компании «Shariyah Review Bureau» в сфере консультирования по принципам и нормам Шариата. 17 августа 2017 года АО «Заман-Банк» получил лицензию на проведение банковских и иных операций исламского банка и переименован в АО «Исламский Банк «Заман-Банк». В 2018 году Банк открыл представительство в Международном Финансовом центре «Астана» в городе Астана. Филиалы Заман Банка имеются в городах Астана, Алматы и Екибастуз. Банк принимает вклады от населения, предоставляет финансовые операции на основании принципов норм и правил Шариата, осуществляет переводы денежных средств по Казахстану и за его пределами, проводит валютообменные операции, а также оказывает другие банковские услуги юридическим и физическим лицам [6].

Далее проведем анализ финансового положения АО «Исламский Банк «Al Hilal» и АО «Исламский Банк «Заман-Банк» за 2021-2022 годы (Таблицы 1,2).

Таблица 1 – Анализ финансового положения АО «Исламский Банк «Al Hilal» за 2020-2021 годы

(млн. тенге)

№	Показатель	2020	2021	Отклонение	
				млн. тенге	%
1	Активы	49 767,6	52 739,4	2 971,8	5,6
2	Обязательства	32 020,5	34 854,4	2 833,9	8,1
3	Капитал	17 747,1	17 885,0	137,9	0,8
Итого		99 535,2	105 478,8	5 943,6	5,6
Примечание: таблица составлена автором на основании финансовой отчетности АО «Исламский Банк «Al Hilal» [7]					

Как видно из Таблицы 1 финансовое положение АО «Исламский Банк «Al Hilal» за 2020-2021 годы улучшилось, так рост основных финансовых показателей составил более 5%, что составляет 5 943,6 млн тенге. Активы банка за анализируемый период выросли на 2 971,8 млн тенге (5,6%). Также отмечается рост обязательств на 8,1% (2 833,9 млн тенге). Увеличение капитала АО «Исламский Банк «Al Hilal» составило 0,8% (137,9 млн тенге).

Таблица 2 – Анализ финансового положения АО «Исламский Банк «Заман-Банк» за 2020-2021 годы

(млн. тенге)

№	Показатель	2020	2021	Отклонение	
				млн. тенге	%

1	Активы	22 393,8	23 650,9	1 257,1	5,3
2	Обязательства	9 535,7	10 633,1	1 097,4	10,3
3	Капитал	12 858,1	13 017,8	159,7	1,2
Итого		44 787,6	47 301,8	2 514,2	5,3
Примечание: таблица составлена автором на основании финансовой отчетности АО «Исламский Банк «Заман-Банк» [8]					

Анализируя данные Таблицы 2, заметен аналогичный (рассмотренного ранее Al Hilal Банка) рост основных финансовых показателей деятельности АО «Исламский Банк «Заман-Банк» за 2020-2021 годы на 5,3%. Активы банка выросли на 1 257,1 млн тенге, что составляет 5,3%, рост капитала составил 1,2% (159,7 млн тенге). Значительный рост на 10,3% (1 097,4 млн тенге) приходится на обязательства Банка.

Проведем сравнительный анализ размеров основных финансовых показателей (активов, обязательств и капитала) исламских банков Казахстана по состоянию на 31.12.2021 г. (Рисунок 1).

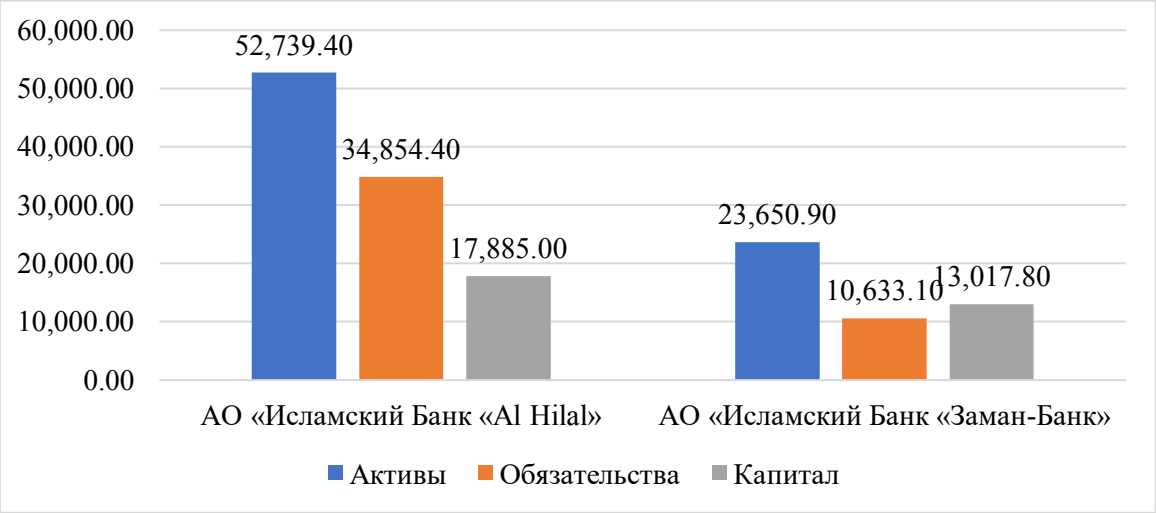


Рисунок 1 – Сравнительный анализ финансовых показателей АО «Исламский Банк «Al Hilal» и АО «Исламский Банк «Заман-Банк» на 31.12.2021 г. (млн тенге)

Примечание: рисунок составлен автором на основании финансовой отчетности [7-8]

Анализируя данные Рисунка 1, заметно превосходство АО «Исламский Банк «Al Hilal» над АО «Исламский Банк «Заман-Банк» по размеру всех трех анализируемых финансовых показателей по состоянию на 31.12.2021 г. Так объем активов Al Hilal (52 739,4 млн тенге) превышает активы Заман-Банка (23 650,9 млн тенге) в 2,23 раза. Объем обязательств Al Hilal (34 854,4 млн тенге) превышает в 3,28 раз обязательства Заман-Банка (10 633,1 млн тенге). В то же время необходимо отметить, что размер капитала двух банков не сильно разнятся, 17 885,0 млн тенге Al Hilal против 13 017,8 Заман-Банка.

Таким образом, резюмируя вышеуказанный материал данного научного исследования, можно утверждать, что исламский банкинг в Казахстане развивается достаточно стабильно. Отечественный исламский банкинг представлен двумя банками второго уровня, которые оказывают услуги как на корпоративном, так и на розничном секторе и предлагают своим клиентам большой объем продуктов и услуг. Финансовые показатели исламских банков в Казахстане показывают положительную динамику за анализируемый период с 2020 по 2021 годы.

Список используемой литературы:

1. Закон Республики Казахстан от 12 февраля 2009 года №133-IV «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам организации исламского финансирования» https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z090000133_
2. Словарь https://www.vocabulary.com/dictionary/sharia
3. Официальный сайт АО «Исламский Банк «Al Hilal» https://alhilalbank.kz/ru/page/history
4. Правила об общих условиях проведения банковских операций АО «Исламский Банк «Al Hilal» https://alhilalbank.kz/ru/getfile/7970_pravila-ob-obshchih-usloviyah-provedeniya-bankovskih-operatsiy
5. Официальный сайт АО «Исламский Банк «Заман Банк» https://zamanbank.kz/o-banke/
6. Правила об общих условиях проведения банковских операций АО «Исламский Банк «Заман Банк» https://zamanbank.kz/upload/iblock/b3b/627nd34g9ybap7k92xwae60173a5k2j4.pdf

7. Финансовая отчетность АО «Исламский Банк «Al Hilal»
https://alhilalbank.kz/ru/getfile/35808_audirovannaya-finansovaya-otchetnost-za-2021-g
8. Финансовая отчетность АО «Исламский Банк «Заман Банк»
«https://zamanbank.kz/upload/iblock/4fc/y84mtzbfdygs99j4h0oh86hpcg2rcanj.pdf

Кызыр Дильназ
студентка 3 курса ОП «Финансы»
Научный руководитель – ***Берстембаева Р.К.***
к.э.н., ассоциированный профессор
Учреждение «ESIL University»*, г. Астана*

ОЦЕНКА ЛИКВИДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ

Аннотация

В статье проведен анализ ликвидности предприятия с использованием двух методов. Автором проведены расчёты за три года, что дает возможность судить о динамике показателей. На основе анализа сформулированы выводы и рекомендации.

Одним из наиболее важных аспектов анализа финансового состояния организации по данным бухгалтерского баланса является оценка ликвидности и платежеспособности.

Говоря о ликвидности компании, имеют в виду наличие у него оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств, хотя бы и с нарушением сроков погашения, предусмотренных контрактами. Основным признаком ликвидности, следовательно, служит формальное превышение (в стоимостной оценке) оборотных активов над краткосрочными обязательствами. Чем больше это превышение, тем благоприятнее финансовое состояние компании с позиции ликвидности. Если величина оборотных активов недостаточно велика по сравнению с краткосрочными обязательствами, текущее положение компании неустойчиво - вполне может возникнуть ситуация, когда оно не будет иметь достаточно денежных средств для расчета по своим обязательствам.

Платежеспособность компании - способность компании погашать свои краткосрочные обязательства денежными средствами и их эквивалентами при наступлении сроков платежа. Анализ платежеспособности позволяет оценить чистые текущие активы компании. Когда оборотный капитал растет, происходит отток денежных средств, а когда падает, компании приходится брать кредиты и займы. Для предотвращения данных процессов и проводят анализы ликвидности предприятий.

Улучшение платежеспособности предприятия неразрывно связано с политикой управления оборотными активами и текущими пассивами.

При анализе баланса на ликвидность необходимо обратить внимание на такой важный показатель как чистый оборотный капитал, который равен разнице между итогами раздела II «Текущие активы» и раздела V «Текущие обязательства». Изменение уровня ликвидности устанавливается по динамике абсолютной величины чистого оборотного капитала.

Он составляет сумму средств, оставшуюся после погашения всех краткосрочных обязательств. Поэтому рост данного показателя отражает повышение уровня ликвидности предприятия. Расчет чистого оборотного капитала, показан в таблице 1.

Таблица 1 – Оценка ликвидности баланса АО «RG Brands» за 2019-2021 годы на основе расчета чистого оборотного капитала

(тыс. тенге)

Наименование показателей	2019	2020	2021
1. Краткосрочные активы	44 013 326	53 222 711	63 336 155
2. Краткосрочные обязательства	33 045 683	33 983 109	30979335

3. Чистый оборотный капитал (1-2)	10 967 643	19 239 602	32 356 820
4. Превышение чистого оборотного капитала над величиной текущих активов (рекомендуемое значение не более - 50%) (3/1)	24,92%	36,15%	51,09%
П р и м е ч а н и е - Рассчитано по данным финансовой отчётности предприятия			

Как видно из таблицы, в течении всего анализируемого периода, чистый оборотный капитал являлся положительным, т.е. предприятие имело достаточную сумму средств, после удовлетворения краткосрочных обязательств перед всеми кредиторами, для дальнейшего развития бизнеса. В период 2019-2020 годов, сумма превышения чистого оборотного капитала над величиной текущих активов показывала недостаток. Это свидетельствует о том, что в этот период, предприятие затруднялось погасить свои краткосрочные обязательства. Однако в 2021 году, превышение в разы увеличилось, что стабилизовало собой ликвидность компании.

Для более полного анализа ликвидности используются коэффициенты ликвидности, расчёт которых представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет коэффициентов ликвидности АО «RG Brands» за 2019-2021 годы

(тыс. тенге)

Наименование показателей	2019	2020	2021	Рекомендуемое значение
1. Денежные средства и их эквиваленты	2 222 355	7 137 503	6 092 477	
2. Торговая дебиторская задолженность	1 919 212	1 512 670	2 344 219	
3. Товарно-материальные запасы	7 511 205	8 679 266	18 981 900	
4. Краткосрочные обязательства	33 045 683	33 983 109	30 979 335	
5. Краткосрочные активы	44 013 326	53 222 711	63 336 155	
6. Коэффициент абсолютной ликвидности ($К_{АЛ}$) (1/4)	0,067	0,210	0,197	0,2 – 0,5
7. Коэффициент уточненной ликвидности ($К_{ул}$) (1+2/4)	0,125	0,255	0,272	0,5 – 0,8
8. Коэффициент ликвидности при мобилизации средств ($К_{ЛМС}$) (3/4)	0,227	0,255	0,613	0,5 – 0,7
9. Коэффициент текущей ликвидности (Ктл) (5/4)	1,332	1,566	2,044	1 – 2
10. Коэффициент общей ликвидности (КОЛ) (1+2+3/4)	0,353	0,510	0,885	1 – 2
П р и м е ч а н и е - Рассчитано по данным финансовой отчётности предприятия				

Коэффициент абсолютной ликвидности возрос с 0,067 в 2019 году до 0,197 в 2021 году, из-за увеличения денежных средств и их эквивалентов на 3 870 122тыс. тенге по сравнению с началом анализируемого периода. В 2019 году компания затруднялась погасить свои текущие обязательства за счет быстро ликвидных активов, из-за того, что коэффициент абсолютной (быстрой) ликвидности был намного ниже рекомендуемого. К 2021 году коэффициент увеличился, что является положительным моментом.

Рассчитанные значения коэффициента текущей ликвидности находятся в пределах нормы, рекомендуемое значение от 1 до 2. В динамике наблюдается увеличение данного показателя с 1,332 до верхней границы нормативных значений 2,044. Это значит, что у предприятия достаточно средств, которые могут быть использованы для погашения краткосрочных обязательств.

Коэффициент уточненной ликвидности отражает прогнозируемые платежные возможности предприятия в условиях современного проведения расчетов с дебиторами. Данный показатель не достиг нижнего порога рекомендуемых значений, что можно отнести к отрицательной тенденции.

Степень зависимости платежеспособности предприятия от материальных запасов показывает коэффициент ликвидности при мобилизации средств. В период 2019-2020 годов, показатель не достигал рекомендуемой нормы. Лишь в 2021 году он проявил достаточность мобилизации запасов для покрытия краткосрочных обязательств.

Коэффициент общей ликвидности отражает достаточность оборотных средств у предприятия для покрытия своих краткосрочных обязательств. Характеризует запас финансовой прочности вследствие превышения оборотных активов над краткосрочными обязательствами. Во всех анализируемых годах, показатель превышает рекомендуемое значение. Чем показатель больше, тем лучше платежеспособность предприятия.

Проведение своевременного и корректного анализа ликвидности и платежеспособности позволяет определить способность предприятия рассчитываться по своим обязательствам, помогает вовремя выявить и устранить недостатки в финансовой деятельности и составить рекомендации по улучшению платежеспособности. Оценивая результаты анализа, необходимо иметь в виду, что и дефициты, и излишки должны уменьшаться, т.е. источники финансирования должны приближаться по величине к величине активов, с которыми они функционально связаны.

Для улучшения ликвидности предприятия, можно дать следующие рекомендации:

– предприятию нужно увеличить объем абсолютно ликвидных активов, в частности, обеспечить приток денежных средств. С этим связана и необходимость уменьшить объем дебиторской задолженности. Менеджерам предприятия следует искать надежных покупателей, а руководству – обеспечить контроль за дебиторской задолженностью.

– для улучшения коэффициента абсолютной ликвидности предприятию следует не допускать значительного роста кредиторской задолженности путем своевременных выплат контрагентам и сотрудникам. Также следует не допускать роста оценочных обязательств, к примеру, следить, чтобы не были подписаны невыгодные договора, чтобы своевременно проводился ремонт и др.

– проводить оценку выполнения плана по поступлению финансовых ресурсов и их использованию с позиции улучшения платежеспособности предприятия.

Из проведенного выше исследования можно утверждать, что своевременное выявление проблем, связанных с ликвидностью и платежеспособностью предприятия, помогает найти способы улучшить финансовое состояние предприятия и избежать рисков.

Сериков Бекзат
студент 2 курса (3 года обучения) ОП «Финансы»
Научный руководитель – ***Берстембаева Р.К***
к.э.н., ассоциированный профессор
Учреждение «ESIL University»*, г. Астана*

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Управление затратми сегодня является акутальной проблемой для многих предприятий. Автором проведена оценка структуры и динамики затрат предприятия, а также расчитаны порог рентабельности и запас финансовой прочности. На основе проведенного анализ сделаны выводы и представлен ряд конкретных рекомендаций, направленных на оптимизацию затрат анализируемого предприятия.

Одной из актуальных экономических проблем современности является недостаточное эффективное финансовое планирование предприятий. Неспособность предприятия планомерно развиваться приводит к спонтанным управленческим решениям, что снижает эффективность его финансово-хозяйственной деятельности.

В практике деятельности казахстанских предприятий существует огромное разнообразие финансовых планов, которые различаются по целям формирования, горизонту финансового планирования (текущие, оперативные, стратегические). К сожалению, как показывает казахстанская практика, развитие финансового планирования сдерживается в силу ряда объективных и субъективных факторов.

Прежде всего, это связано с непредсказуемостью действия рыночных сил, которые усложняют продвижение предпринимательских проектов. Основным внешним фактором является инфляция, которая

обесценивает затраты на себестоимость продукции, затрудняет расчёты в проектах. Большинство предприятий сокращают горизонты планирования по причинам неуверенности в завтрашнем дне.

Во-вторых, казахстанские предприятия испытывают трудности финансового обеспечения инвестиционных проектов. Это связано с ограниченностью доступа к финансовым ресурсам. Банки в силу роста проблемных кредитов ужесточают условия кредитования, особенно на длительные сроки.

В-третьих, предприятия, особенно субъекты малого и среднего бизнеса, не обладают достоверной методикой разработки бизнес-планов. Это зачастую вызывает трудности с получением заёмных средств в коммерческих банках.

Процесс интерактивного планирования на предприятии, который включает определённые процедуры анализа исходных позиций, представлен на рисунке 12.

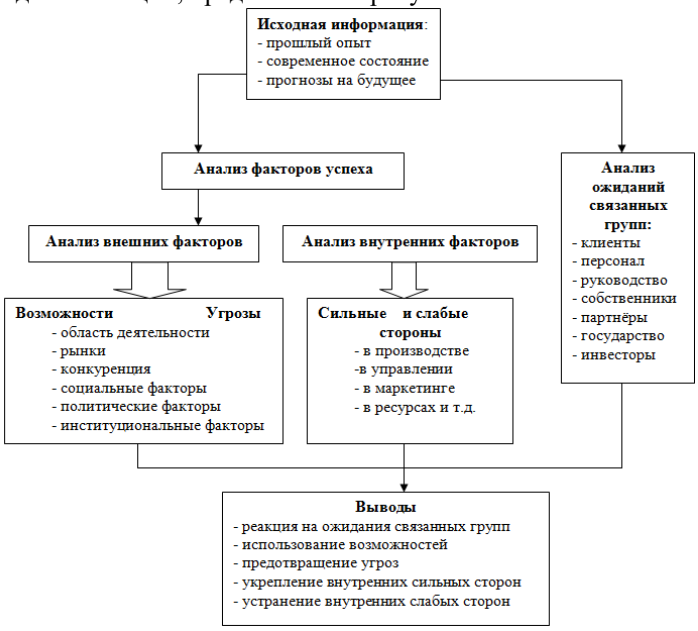


Рисунок 1 – Процедуры анализа в интерактивном планировании

Суть интерактивного планирования заключается в оперативном реагировании на изменение внешних параметров, которые могут негативно сказаться на реализации намеченных планов. Данный подход позволяет достичь высоких результатов, так как предприятие постоянно отслеживает отклонения от заданных параметров, изыскивает ресурсы для внесения оперативных изменений в бизнес-планы.

Рассмотрим наиболее динамично развивающиеся в позитивной зарубежной практике информационные системы бюджетного планирования. Эти системы используются также ведущими казахстанскими компаниями. Их использование повышает эффективность управления финансами корпораций на основе качественного бюджетирования.

В современной практике американских корпораций наибольшее распространение получил стандарт MRP II (Manufacturing Resource Planning). Американское общество по контролю над производством регулярно издаёт документ, в котором описаны предъявляемые требования к информационным системам на производстве. Информационные системы бюджетирования MRP II направлены на оптимизацию потока сырья и материалов, готовых изделий. Они нацелены на интеграцию всех производственных процессов корпорации.

Особенностью системы является интеграция планирования материальных ресурсов (закуп сырья и материалов) и источниками заявок (когда пользователи вносят заявки, прогнозируют спрос).

Рисунок 2– Порядок управления запасами корпорации при использовании системы бюджетирования MRP II

Информационная система бюджетного планирования позволяет управлять информационными потоками, сокращать производственный цикл, те самым повышая оборачиваемость оборотного капитала. Как известно, наиболее сложным в финансовом менеджменте является система управления производственными запасами. Так как если предприятие направляет на закуп сырья не достаточный объём ресурсов, это может грозить остановкой производства. Если же этот объем финансовых ресурсов слишком большой, это снижает инвестиционные возможности предприятия. Поэтому данная система бюджетного планирования многократно повышает управление запасами (в соответствии с рисунком 2).

Использование информационной системы бюджетирования стандарта MRP II даёт следующие преимущества:

- получение оперативной информации о финансово-хозяйственной деятельности предприятия в целом и в разрезе функциональных бюджетов;
- текущее и перспективное планирование деятельности предприятия с возможностью оперативной корректировки параметров финансового планирования;
- оптимизация производственных запасов и снижение издержек;
- открытый контроль за движением денежных потоков предприятия;
- возможность расширения системы за счёт постепенного включения в неё новых модулей, что повышает эффективность бюджетирования и управления деятельностью предприятия в целом .

Особенности предлагаемого подхода заключаются в следующем:

- основой развития предприятия должен быть стратегический план, который чётко формирует миссию, видение предприятия, перспективы развития, даёт ориентир для всей деятельности компании с учётом анализа факторов внутренней и внешней среды;
- все финансовые планы должны быть интегрированы в общую систему финансового планирования, соответствовать направлениям, заложенным стратегическим планом;
- если в ходе оперативного мониторинга выявлены существенные отклонения от заданных параметров, стратегия развития предприятия должна быть пересмотрена.

Для повышения эффективности финансового планирования на предприятиях рекомендуется шире внедрять практику бюджетирования. Это позволит обеспечить существенную экономию денежных ресурсов, повысить оперативность в управлении финансовыми ресурсами, снизить все виды затрат. Самое главное – практика бюджетирования позволит повысить достоверность финансовых показателей.

Реализация названных рекомендаций, на наш взгляд, позволит повысить качество финансового планирования на предприятии и будет способствовать повышению эффективности управления финансами предприятия в целом.

Тушинский Д.Н.студент 3 курса ОП«Финансы»
Научный руководитель:
к.э.н., ассоциированный
профессор **Алина Г. Б.** г. Астана
(Республика Казахстан)

ИНТЕРНЕТ- БАНКИНГ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация

В статье рассмотрена экономическая сущность интернет - банкинга, его возможности и преимущества. Современная система дистанционного обслуживания характеризуется высокой технологичностью, функциональностью, простотой использования, широким спектром предоставляемых услуг, высокой скоростью операций. Рассмотрен зарубежный опыт внедрения интернет-банкинга, приведен обзор развития системы онлайн- банкинга в Казахстане.

Интернет-банкинг - это система удаленного получения банковских услуг через Интернет. Виртуальное общение с банком осуществляется в интерактивном режиме через сайт банка. Для работы в системе необходимо подключить эту услугу в офисе банка и иметь возможность выхода в Интернет через совместимый браузер. Управление счетом возможно из любой точки мира, с любого компьютера, подключенного к Интернету. Подключение и обслуживание в интернет-банкинге, как правило, бесплатное.

Автоматизированные банковские системы (АБС) на сегодняшний день являются одной из самых быстро развивающихся областей прикладного сетевого программного обеспечения (ПО). Инновации в банковской сфере, как и в любой другой экономической сфере, являются одним из двигателей прогресса, сутью экономического развития. Таким образом, дистанционное банковское обслуживание (ДБО) определяется как осуществление банковских операций и сделок для клиентов кредитных организаций с использованием телекоммуникационных систем. В системе дистанционного банковского обслуживания выделяют две формы его представления: интернет-банкинг (онлайн-банкинг) и мобильный-банкинг.[1]

Именно универсальность механизма интернет-банкинга делает его доступным как для частных лиц, так и для предприятий, где возможности интернет-банкинга позволяют повысить эффективность и оперативность управления денежными потоками. Считается, что управление платежами через интернет не сложнее, чем обычное общение с компьютером. Для использования системы интернет-банкинга не требуется каких-либо дополнительных знаний.

На сегоднешний день интернет-банкинг позволяет нам:

-получение информации о ваших счетах, а также выписок по ним;
-совершение любых платежей – от коммунальных услуг до налогов и взносов;
-переводы между карточками, в том числе между карточками, выпущенными в разных банках, а иногда – и в разных странах;
-открытие и пополнение депозитов и электронных кошельков;
-погашение кредитов;
-оформление заявок на кредиты, платежные карточки и другие продукты;
-управление лимитами по карточке;
-быстрая блокировка карточки в случае форс-мажора (например, утери)

Как показывает опыт, банковская сфера является одной из тех областей человеческой деятельности, где применение компьютерных технологий оказывается наиболее эффективным [2].

Таблица 1. Преимущества и недостатки использования интернет-банкинга

Преимущества	Недостатки
1. Работает в круглосуточном режиме 2. Кредитные и дебетовые карты позволяют клиентам получать скидки в точках продаж	1. Самообслуживание 2. При проведение платежа ввод всех реквезитов самостоятельно 3. Безопасность

3. Клиент может легко перевести средства из одного счета на другой счет в электронном виде 4. Нет необходимости в установке дополнительное ПО на компьютер 5. Очень низкая частота ошибок 6. Удобство для клиентов, так как они не обязаны посещать банковское учреждение	
Примечание- Таблица составлена автором	

И если разбирать систему онлайн- банкинга в Казахстане, то нужно отметить, что она находится на стадии совершенствования, вместе с тем присутствует много ошибок и минусов:

1. Отсутствие полной информационной безопасности клиента;
2. Кибер- атаки со стороны мошенников;
3. Интернет-банкинг никогда не заменит целиком и полностью обычных походов в банк.

По состоянию на начало декабря 2022 года эмиссию платежных карточек осуществляли 18 банков и АО «Казпочта», в обращении находится 64,4 млн платежных карточек. Наиболее распространенными являются дебитные карточки, их доля составляет 78,66%, доля кредитных карточек – 18,22%. На долю дебитных с кредитным лимитом и предоплаченных карточек приходится 3,12%.

В ноябре 2022 года объемы транзакций с использованием платежных карточек казахстанских эмитентов составили 12,0 трлн тенге, количество – 810,2 млн транзакций. При этом по сравнению с аналогичным периодом 2021 года количество безналичных транзакций выросло на 28,2% и достигло 790,4 млн операций, объем – на 30,7%, достигнув 10,2 трлн тенге. Держателями платежных карточек было проведено 19,9 млн операций по снятию наличных денег на сумму 1,8 трлн тенге. Наблюдается уменьшение количества операций по снятию наличных денег в сравнении с ноябрем 2021 года на 4,4% и увеличение объема – на 0,2%.

Основная доля безналичных операций в Казахстане совершена посредством интернета/мобильного банкинга (63,7% от общего количестве операций и 80,6% от общего объема безналичных платежей и переводов денег) и POS-терминалов (36,2% и 19,1% от общего количества и объема безналичных платежей и переводов денег). Операции по выдаче наличных денег в основном совершались посредством банкоматов (98,8% и 91,1% от общего количества и объема операций по выдаче наличных денег). [3]

По результатам исследования, которое проводил Bank Investment Consultant, число американцев, использующих интернет-офис для совершения основных банковских операций, за последнее время выросло примерно на 30%.

Вместе с тем, 70% участников исследования Novarica в США используют систему online-банкинга для активной финансовой деятельности, а 68% – для проверки текущего баланса на счете. Кроме того, около 60% американских потребителей предпочитают переводить деньги со счета на счет именно через Интернет. [5]

Поскольку система удаленного управления предлагает достаточно выгодные условия и покрывает большую часть потребностей пользователей систем, со временем этот показатель вырастет и сравняется с процентным соотношением по Европе.

В Казахстане был замечен серьезный рост популярности удаленного доступа и контроля над банковскими операциями. Общий объем по безналичным операциям с помощью карт вырос в трехкратном размере. Это же коснулось и транзакций в интернете, которые производятся с помощью сервиса. Чем больше возможностей появляется у жителей страны использовать свои денежные средства по собственному усмотрению, тем шире возможности предлагают финансовые организации, более инновационные идеи продумывают специалисты. Ниже приведен аналитический обзор на объем безналичных платежей в разрезе проведения операций и на пользователей интернет и мобильного банкинга.

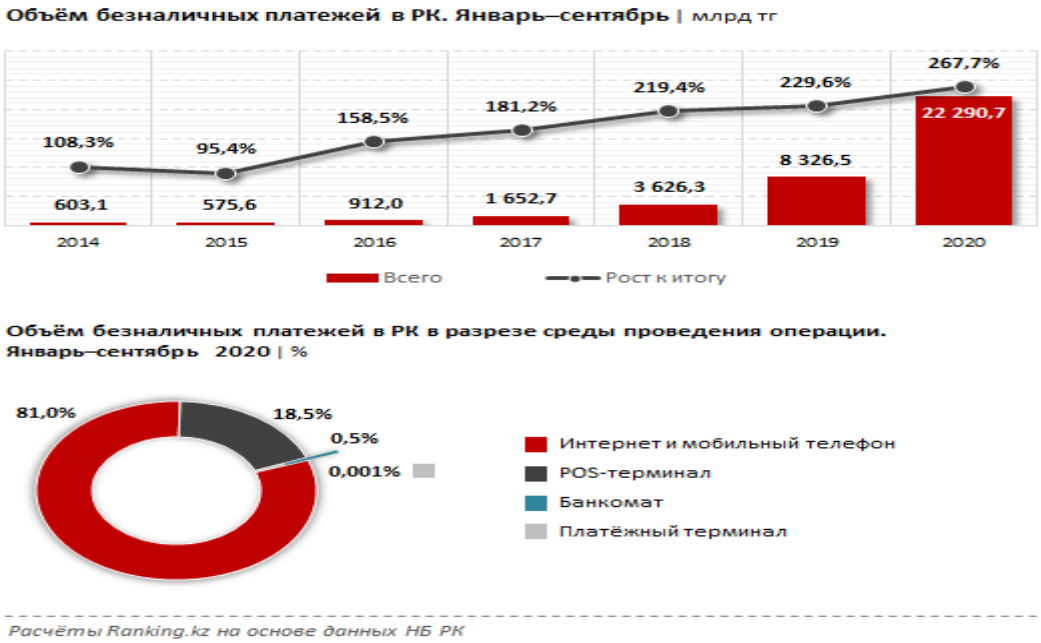


Рисунок 1 – Объем безналичных платежей в РК.[2]

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что интернет-банкинг и мобильный-банкинг пользуются большой популярностью и являются востребованными услугами на рынке банковских продуктов, а также с каждым годом наблюдается стремительное увеличение числа пользователей.

Данные сервисы наиболее динамично развиваются в части дистанционного банковского обслуживания для физических лиц. Ежегодно коммерческие банки вводят новые опции в данные сервисы, тем самым расширяя возможности клиента, делая его более самостоятельным в финансовой и информационной сферах банковского обслуживания, тем самым позволяя им экономить время и сокращать издержки. В конкурентной борьбе за клиентов, банкам необходимо успевать за прогрессом и быстроразвивающимися ттехнологиями. В этой связи им необходимо постоянно проводить мониторинг рынка банковских услуг, выявлять инновационные новшества, а также разрабатывать и внедрять дистанционные, технологические, эффективные и безопасные продукты.

Список использованной литературы

1. Пиший С.А., Давлеткиреева Л.З., Назарова О.Б. Общее описание систем Интернет-банкинг // Современная техника и технологии. 2017.-С.120-125.
2. Аннануров М. А. Развитие интернет-банкинга как формы организации взаимодействия банков с клиентами / М. А. Аннануров // Цифровая трансформация. – 2020. – № 4 (13). – С. 68–72
3. Интернет-ресурс: https://plusworld.ru/articles/50182/
4. Картуесов А., Онухов А. Интернет-банкинг: борьба за пользователя. Статья. [Электронный ресурс]: – Режим доступа. – URL: http://www.raexpert.ru/editions/ struggle_for_users/
5. Интернет-ресурс: https://translated.turbopages.org/proxy_u/en-ru.ru.3df0323c-64247c04-47f9d4f1-74722d776562/https/www.computerworld.com/article/2562803/study--online-banking-gains-users-in-u-s-.html

Тушинский Денис
студент 3 курса ОП «Финансы»
Научный руководитель – ***Берстембаева Р.К***
к.э.н., ассоциированный профессор
Учреждение «ESIL University»*, г. Астана*

МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье проведен анализ ликвидности предприятия с использованием двух методов. Автором проведены расчёты за три года, что дает возможность судить о динамике показателей. На основе анализа сформулированы выводы и рекомендации.

Для принятия обоснованных управленческих решений необходимо владеть объективной информацией о состоянии финансово-экономических показателей деятельности предприятия.

Оценка финансового состояния предприятия позволяет выявить состояние и проблемы отдельных сторон деятельности предприятия.

С точки зрения краткосрочной перспективы финансовой состояние предприятия характеризуется его ликвидностью и платежеспособностью, с точки зрения долгосрочной перспективы – рентабельностью и финансовой устойчивостью.

Важность оценки ликвидности и платежеспособности заключается в том, что руководство компании должно всегда иметь в наличии достаточный объем денежных средств или ликвидных активов. Если их будет недостаточно, предприятие не сможет своевременно отвечать по своим обязательствам, т.е. будет неплатежеспособным. В соответствии с законодательством Республики Казахстан, если предприятие не может оплатить свои обязательства и срок неуплаты превысил 3 месяца, его контрагент имеет право обратиться в суд о признании должника банкротом.

С другой стороны, избыточная ликвидность тоже негативно характеризует деятельность предприятия, так как указывает о неэффективном использовании ресурсов.

К основным факторам, влияющим на организацию и управление финансами конкретного предприятия, относятся:

- его размеры;
- форма собственности;
- организационно-правовая форма хозяйствования;
- отраслевые особенности;
- характер производственной деятельности;
- стадия жизненного цикла предприятия (создание, развитие, упадок);
- характер взаимоотношений собственников и менеджмента и др.

Поэтому рассмотрим особенности анализируемого предприятия.

ТОО «Интер-Дизайн» осуществляет широкий спектр работ, включая производство мебели, распил материалов, продажу мебельной фурнитуры. Относительно новым самостоятельным направлением предприятия стал монтаж инженерного оборудования. Компания была создана в 2009 году. Предприятие работает в г.Нур-Султан.

Оценка ликвидности может проводиться разными способами. Нами оценка ликвидности проведена на основе расчёта чистого оборотного капитала и коэффициентов ликвидности.

Чистый оборотный капитал (его еще называют работающий капитал) представляет собой разность между текущими активами и краткосрочными обязательствами. Его экономический смысл заключается в том, что можно оценить, достаточно ли текущих активов у предприятия, чтобы покрыть все краткосрочные обязательства, которые должны быть погашены в ближайшее время.

Величина данного показателя должна быть положительной. Но чрезмерное превышение также нежелательно, так как это свидетельствует об избыточной ликвидности. Ориентировочно сумма превышения текущие активов над текущими обязательствами должно составлять ½ суммы текущих активов.

Таблица 1 - Расчёт чистого оборотного капитала ТОО «Интер-Дизайн» за 2019-2021 годы

(тыс.тенге)

Наименование показателя	2019	2020	2021
1. Краткосрочные активы	11111	74506	147264
2. Краткосрочные обязательства	14586	76046	130029
3. Чистый оборотный капитал (1-2)	-3475	-1540	17235

П р и м е ч а н и е - Рассчитано по данным финансовой отчётности предприятия

Как видно из представленных данных, в 2016 и 2017 годах чистый оборотный капитал составил отрицательную величину. Это говорит о том, что в этот период предприятие не имело достаточно средств для покрытия первоочередных обязательств. К концу анализируемого периода ситуация улучшилась. Данный подход не раскрывает полной картины, поэтому далее нами рассчитаны коэффициенты ликвидности.

Таблица 2 - Расчёт коэффициентов ликвидности ТОО «Интер-Дизайн» за 2019-2021 годы

(тыс.тенге)

№	Наименование показателя	2019	2020	2021	Рекомендуемое значение
1	Денежные средства	10925	49037	8745	
2	Дебиторская задолженность	-19322	-17405	76089	
3	Запасы	14243	22006	50060	
4	Краткосрочные обязательства	14586	76046	130029	
5	Текущие активы	11111	74506	147264	
6	Коэффициент абсолютной ликвидности (1/4)	74,9%	64,5%	5,9%	20-50%
7	Коэффициент уточненной ликвидности (1+2)/4	-57,6%	41,6%	65,2%	50-80%
8	Коэффициент ликвидности при мобилизации средств (3/4)	97,6%	28,9%	38,5%	50-70%
9	Коэффициент текущей ликвидности (5/4)	76,2%	98,0%	113,3%	100-200%
10	Коэффициент общей ликвидности (1+2+3)/4	40,1%	70,5%	103,7%	100-200%
П р и м е ч а н и е - Рассчитано по данным финансовой отчётности предприятия					

Как показали расчёты, динамика коэффициентов имеет противоречивый характер. Снижение коэффициента абсолютной ликвидности связано, на наш взгляд с уменьшением объема денежных средств к концу периода на фоне существенного роста текущих обязательств. В 2016-2017 годах расчётное значение коэффициента показывало избыточную ликвидность, а к концу анализируемого периода – недостаточную ликвидность.

Коэффициент уточненной ликвидности соответствует рекомендуемому значению только в 2018 году. Из финансовой отчётности предприятия следует, что сроки выплаты платежей дебиторов истекли, и предприятие вынуждено было сформировать резерв. Поэтому мы видим отрицательное значение дебиторской задолженности в 2016-2017 годах. Это привело к тому, что коэффициент уточненной ликвидности в 2016 году тоже стал отрицательным, так как величина сформированного резерва превысила сумму денежных средств. В 2017 году, несмотря на существенный прирост величины денежных средств, тем не менее, из-за отрицательной дебиторской задолженности величина данного коэффициента тоже не соответствует рекомендуемому значению. И только к концу анализируемого периода коэффициент соответствует нормативному значению.

Дебиторская задолженность вышла с отрицательной суммой, потому что предприятие создало резерв по сомнительным долгам. В соответствии с законодательством РК организация может сформировать такие резервы и отнести их суммы на финансовые результаты организации. Сомнительным долгом признается дебиторская задолженность, которая не погашена в установленные договором сроки и не имеет обеспечения какими-то гарантиями. Это позволит предприятию обеспечить реальность баланса и исключить в его активе сомнительные суммы.

Величина запасов стабильно возрастает. Но если запасы выросли в течение анализируемого периода в 3 раза, объем текущих обязательств – почти в 9 раз. Поэтому в 2016 году значение коэффициента ликвидности при мобилизации средств, который рассчитывается как отношение запасов к текущим обязательствам, свидетельствовало об избыточной ликвидности, а в 2017 и 2018 годах – о недостаточной ликвидности.

Коэффициенты текущей и общей ликвидности имеют одинаковую динамику. Они достигли рекомендуемого значения только в 2018 году.

Проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы.

У данного предприятия, на наш взгляд, отсутствует взвешенная политика в отношении управления текущими активами и обязательствами. Это вызывает сбои в оплате обязательств.

Впоследствии это может оказать негативное влияние на финансовое состояние предприятия в целом. Динамика всех показателей имеет неравномерный характер. Резкие рост и снижения объёмов денежных средств, неоправданный рост дебиторской задолженности, наращивание текущих обязательств может привести к проблемам с оплатой.

На наш взгляд, данному предприятию необходимо контролировать величину текущих обязательств, денежных средств. Следует наладить работу с дебиторами, улучшить договорные механизмы, ужесточить санкции, стимулировать предоплату.

Данному предприятию рекомендуем улучшить свою платежеспособность, поскольку её нарушение является тревожным сигналом и предвестником кризиса. Таким образом, с позиций краткосрочной перспективы финансовое состояние анализируемого предприятия характеризуется крайне негативно.

Уәлихан Н.Ғ *«Қаржы» білім беру бағдарламасы*
3 курс студенті
ғылыми жетекшісі: ***Алашбаева Н.М.,*** *магистр., аға оқытушы,*
Есіл университеті, Астана қ.

ҰЛТТЫҚ ҚОРДЫҢ ҚАРАЖАТЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЖӘНЕ ПАЙДАЛАНУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Аңдатпа

Бұл мақала- Қазақстан Республикасының ұлттық қорының қаражатын қалыптастыру және пайдалану ерекшеліктерін талдауға арналады.Мақала барысында қаралатын негізгі түсініктер ұлттық қордың қаражаттарын қалыптастыру көздері және пайдалану ерекшеліктері болып табылады.

Ұлттық қордың негізгі мақсаты мен мән-мағынасын толықтай талдау.Мақалада ҚР ұлттық қорының қаражат көздеріне не жататыны жайында айтылады. Ұлттық қордың қаржы көздері мен оны пайдалану ерекшеліктері атап көрсетіледі.

Үкіметтің Ұлттық банктегі шотында шоғырландырылатын, мемлекеттің қаржы активі түріндегі, сондай-ақ материалдық емес активтерді қоспағанда, өзге де мүлік түріндегі активтерді Қазақстаннның Ұлттық қоры болып табылады. Ұлттық қоры мемлекеттің қорланымдарын қалыптастыру, сонымен бірге дүниежүзілік бағалардың конъюкторасына Республикалық және жергілікті бюджеттердің тәуелділігін төмендету мақсатында жасалынады. Ол мемлекеттің тұрақты әлеуметтік-экономикалық дамуын қамтамасыз етуге, қаржы активтерінің және материалдық емес активтерді қоспағанда, өзге де мүліктердің қорлануына, экономиканың шикізат секторына тәуелділігін және қолайсыз сыртқы факторлардың ықпалын төмендетуге арналған. Яғни Қазақстанның Ұлттық қорын қалыптастыру болашақ ұрпақ үшін қорланымды және елдің экономикасын келеңсіз сыртқы факторлардан қорғау үшін қаржы резерфтерін шоғырландырады. Сөйтіп, Ұлттық қор екі функция орындайды: Жинақтаушы және тұрақтандырушы функциялары.[1]

Ұлттық қордың түсімі мен жұмсалуы ұлттық және шетелдік валюталарымен жүргізіледі.

Қазақстан Республикасы Ұлттық қорының операциялар жөніндегі есебі мен есептемесі ұлттық валютамен жүзеге асырылады.

Қазақстан Республикасының Ұлттық қорын сенімгерлік басқаруды ұлттық банк пен Үкімет арасында жасалатын сенімгерлік басқару туралы шарттың негізінде Қазақстан Республикасының Ұлттық банкі жүзеге асырылады.

Ұлттық қорды пайдалану Қазақстан Республикасының Бюджет кодексінде көзделген мақсаттарға ғана жүзеге асырылады. Ұлттық қор қаражатын пайдалануға қатысты осыған ұқсас басқа қорлардың қаражатын пайдаланудың түрлі бағыттары бар екендігін атап өту қажет. Ол мынадай тәсілмен өріледі. Айталық, тұрақтандыру трансферттері үшін республикалық бюджетке аудару, сыртқы борыштарды өтеу, инвестициялық кірістің бір бөлігін халықтың арасында бөлу, экологиялық бағдарламаларды қаржыландыру және басқа да шешімдер негізінде жүзеге асырылады.

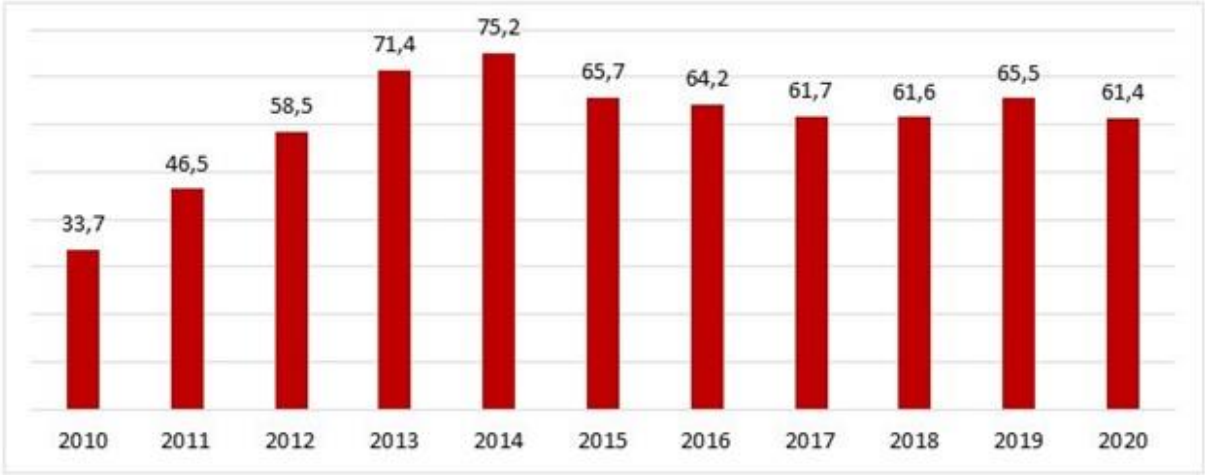
Қазақстанда балама ретінде мұнайдан түсетін қаражатты халық арасында бөлу мүмкіндіктері қарастырылған. Алайда, бірқатар себептер бойынша бұл тетік қазіргі уақытта қолайлы емес. Біріншіден, елге мұнай долларының шамадан тыс ағыны ақша массасының артуына, инфляцияның өршуіне, ұлттық

валютаны нығайтуға әкеп соқтырады. Бұл отандық өнім өндірушілердің бәсекеге қабілеттілігін төмендетеді және арзан шетелдік өнімге деген сұранысты ұлғайтады. Екіншіден, мұнай бағасы күрт төмендеген жағдайда мемлекет ақша қаражатының тапшылығын тартады және әлеуметтік төлемдер бойынша тиісті деңгейде төлем жасау қабілеті әлсірейді. Ұлттық қордың құрылуы Қазақстанның фискалдық тұрақтылығына ықпал етеді және Қорда қаражатты жинақтау ұрпақтар арасында табиғи байлықтарды біртекті бөлу қағидатына сай келеді.

Экономикадағы өзгерістерді қаперге ала отырып, Ұлттық қордың қызметін жетілдіру мақсатында Президенттің 2005 жылғы 1 қыркүйектегі Жарлығымен мақұлданған Ұлттық қорды қалыптастыру және қаражатын пайдалану тұжырымдамасы әзірленді. Тұжырымдамада жиынтықталған бюджет әдісіне көшу ұсынылды, онда мұнай секторынан түсетін кірістердің Ұлттық қорға бағытталуы қарастырылған. Бұл мемлекет келешекте мұнайдан алынатын кірістерсіз әрекет етуі тиіс дегенді білдіреді. Өз кезегінде ұлттық экономика үшін өндеуші саланың рөлі мен мәні артып отыр. Өйткені онсыз мемлекеттік бюджетке түсетін түсімдердің өсуі ұлғаймақ емес. Жиынтықталған бюджет әдісі бюджет шығыстарының тұрақты деңгейін қамтамасыз етеді. Мұнай кірістері Ұлттық қорға аударылатындықтан, ал Ұлттық қордан бюджетке кепілдік берілген трансферт жіберілетіндіктен, бюджет шығыстары қысқа мерзімді және орта мерзімді кезең ішінде мұнайға және мұнай бағасының өсуі мен төмендеуіне тәуелді емес.

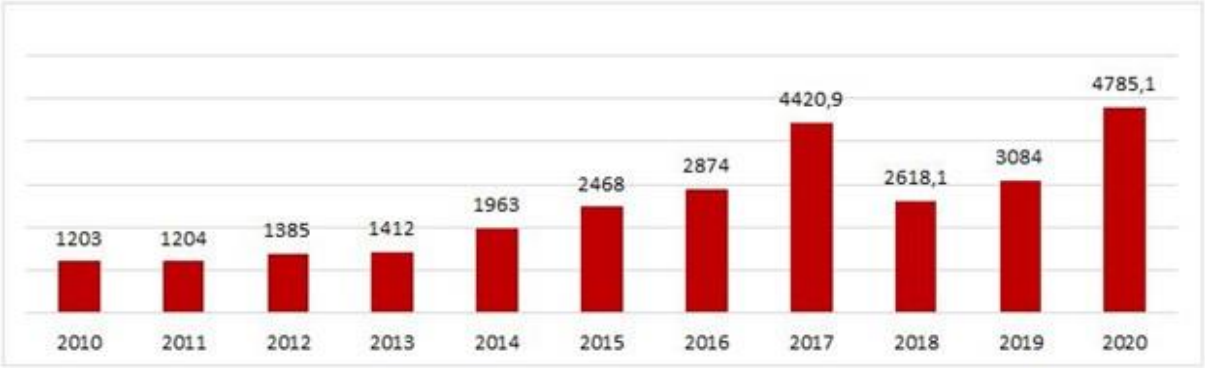
Жыл сайын, шамамен маусым-шілде айларында Ұлттық қордың өткен жыл бойынша толық есебі дайындалып, құжат бекітілу мақсатында Президенттің қол қоюына жолданады.

Бұл ретте, біраз анықтамаларды қарапайым тілмен түсіндіруге тура келеді.

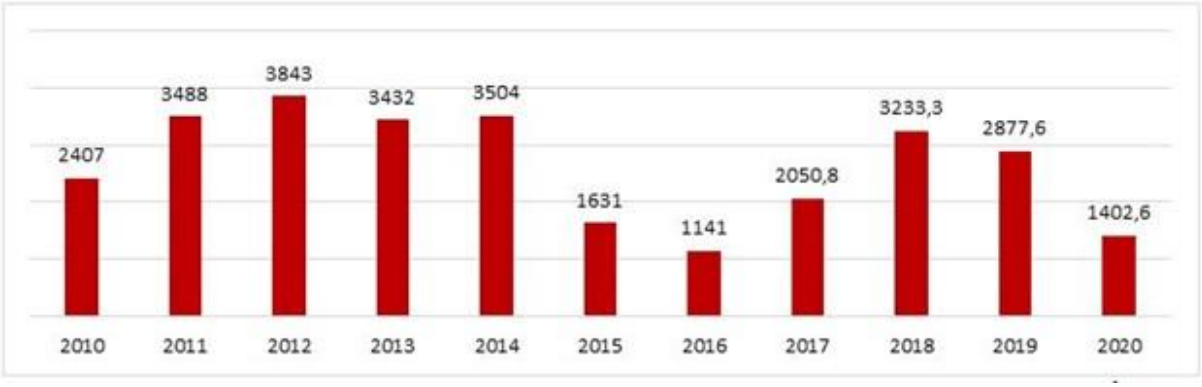


Ұлттық қор активтері көлемінің жылдық көрсеткіші. ҚР Қаржы министрлігінің дерегі.

2020 жылдың қортындысы бойынша Ұлттық қор активтерінің долларға шаққандағы құны 61,4 миллиард доллар болды. Графикке қарап, 2014 жылы қордың активтер құны бойынша ең жоғары нәтиже көрсеткенін байқауға болады. Сол жылы қордың көлемі 75,2 миллиард доллар болды да, Үкімет жақын жылдары қордың қоржыны 100 миллиард долларға жетеді деп уәде бере бастады. Артынан уәде орындалмай қалды, әрі қор көлемінің керісінше азая бастағандығын көреміз.



Ұлттық қордан қаржы алудың жылдық көрсеткіші. ҚР Қаржы министрлігінің дерегі



Ұлттық қорға қаржы салудың жылдық көрсеткіші. ҚР Қаржы министрлігінің дерегі

Осы орайда, біздің жыл сайын Ұлттық қордан трансферт түрінде қанша ақша алып келгенімізді және қанша ақша салып келгенімізді саралап, оның көлемінде инвестициялық табыстың үлесі басым ба, әлде біздің салып/алғанымыз басым рөл ойнай ма, соны анықтай аламыз.

Ұлттық қордан қаржы алудың жылдық көрсеткіштері деген графикті қарасаңыздар, біздің ең көп, яғни 4 триллион теңгеден астам қаржыны 2017 және 2020 жылы алғанымызды байқайсыздар. Және дәл сол жылдары Ұлттық қор активтері 61,7 мен 61,4 миллиард доллар болып, ең төмен нәтиже көрсеткен.[2]

Енді, Ұлттық қорға қаржы салудың жылдық көрсеткіштері графигіне қарасақ, қорға 2017 жылы 2 триллион теңге, ал 2020 жылы бар-жоғы 1,4 триллион теңге ақша құйғанымызды көреміз. 2020 жылы пандемия салдарынан мұнай бағасының рекордты құлдырауы орын алғандықтан, қорға дұрыс қаржы құя алмағанымыз түсінікті.

Қордың табысы тек оған мұнайдан түскен ақшаны құюмен ғана шектелмейді. Қордың инвестициялық табысы бар. Қарапайым тілмен айтсақ, депозитте тұрған ақшаның сәл де болса көбеюі сияқты. Бірақ, Ұлттық қор көлемі – ақшамен емес, оның активтерінің қазіргі құнымен есептеледі. Себебі, Ұлттық қорда сіз ойлағандай ақша доллар не евро күйінде жатқан жоқ. Ақша құнды қағаздарға салынған.

Қазақстан Республикасының Ұлттық қорын басқару жөніндегі кеңестік функциялары:

1) ұлттық қорды қалыптастыру мен пайдалану тиімділігін арттыру жөнінде ұсыныстар талдап жасау;

2) қорды пайдалану көлемдері мен бағыттары жөніндегі ұсыныстарды қарау және талдап –жасау;

3) Қазақстан Республикасының Ұлттық қорын орналастыру үшін рұқсат етілген қаржы активтерін және материалдық емес активтерді қоспағанда, өзге де мүліктердің тізбесі жөнінде ұсыныстар талдап - жасау болып табылады.

Қазақстан Респубубликасының Ұлттық қорын басқару жөніндегі кеңесті құру туралы шешімді, оның құрамы мен ол туралы қағиданы Президент бекітеді.Жыл сайын есепті жылдан кейінгі жылдың 1-сәуіріне дейін Ұлттық банкпен бірлесіп қордың қалыптастырылуы және пайдаланылуы туралы жылдық есепті Қазақстан Рсепубликасының Үкіметі жасайды және оны Ұлттық банкпен бірлесе отырып жыл сайын ағымдағы жылдың бірінші сәуірінен кешіктірмей Президентке бекітуге табыс етеді.Ұлттық қордың қалыптастыруылуы және пайдаланылуы туралы жылдық есепті Президент бекіткеннен кейін Үкімет оны ақпарат ретінде Қазақстан Республикасының парламентіне ұсынады.

Қордың қалыптастырылуы және пайдаланылуы туралы жылдық есепнамаларды кіріктіруі тиіс:

1) Ұлттық қордың түсімдері және пайдаланылуы туралы есеп;

2) Қазақстан Республикасы Ұлттық банкінің Ұлттық қорды сенімгерлікпен басқару жөніндегші қызметі туралы есеп;

3) Ұлттық қорды басқару жөніндегі өзгеде мәліметтер.

Егер Ұлттық қорды дұрыс басқарып, өсетін акцияларды таңдай алып, мықты инвестияциялық саясат жүргізсек, біз мұнай бағасына тәуелділіктен құтыламыз. Тек ол үшін қазіргі жағдайды пайдаланып, Ұлттық қор көлемін кем дегенде 100 миллиард долларға жеткізу керек. Мұнайдың бағасы қымбат болып тұрған қазіргі уақытта оны іске асыру қиын емес. Сонымен бірге, Ұлттық қордан жыл сайын ірі көлемде ақша ала беруді тоқтату қажет. Мысалы, биыл біз қордан 4 триллион теңге аламыз. Бұл 2017, 2020 жылдардың рекордын тағы қайталау деген сөз. Келесі жылы трансфертті қалай болғанда да азайту өте маңызды болып тұр.[3]

Егер 100 миллиард доллар жинап алып, одан жыл сайын кем дегенде 5% кіріс алып отырсақ, бізге проценттен-ақ жылына 5 миллиард доллар түсіп отырады. Тіпті мұнай бітіп қалды немесе одан әлем бас тартты деген күннің өзінде де, Ұлттық қордың негізгі қаржысына тиіспей, сол 5 миллиард доллармен бюджет дефицитін жауып отыруға мүмкіндік бар.

Пайдаланылған әдебиеттер

1.Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің 2020 жылғы есебі; Қазақстан Ұлттық банкі

2. Қ.Е. Жанбыршин., Қ. Әбдібеков., Н.Н. Годунова., С.Н. Нөгербекова., А.Б. Зейнельгабдин., И.Л. Акпомбаев, Есеп комитетінің Қаржылық бұзушлықтарды зерттеу жөніндегі орталық ұжымы. Мемлекеттік аудит теориясы оқулық- Астана: Республикалық бюджетінің атқарылуын бақылау женіндегі есеп комитеті, 2018.-328б

3. Тусибаева Г.С., Әлиев М.К., Әбжан Ж.К., Алтынбеков М.А Аудиттің халықаралық стандарттары: Оқулық - Астана: Esil University, БПО, 2022.- 221 б

Арай Шайқас
«Қаржы» мамандығының 3 курс студенті
доктор PhD Қаржы кафедрасы, ***Алибекова Айгуль Бауржановна***
Esil University Астана қаласы

ЦИФРЛАНДЫРУ, ЦИФРЛЫҚ ТЕХНОЛОГИЯ : НЕГІЗГІ БАҒЫТТАР, АРТЫҚШЫЛЫҚТАР МЕН ТӘУЕКЕЛДЕР

Аңдатпа: Мақалада цифрлық экономика мен цифрландырудың туралы талқыланады. Бұл ретте цифрландыру жағдайында туындайтын артықшылықтарға назар аударылады. Онда цифрлық технологиялар тудыратын мәселелер мен оларды шешу әдістері, цифрлық экономика мен дәстүрлі экономика салыстырылады.

Цифрлық экономика термині термині Дон Тапскотт Канадалық қаржы сарапшысы 1995 жылда «Цифрлы экономика» кітабын жазды Бұл алғаш рет цифрлық экономика терминін пайда болған. «Цифрлы экономика» кітабда Интернет пен цифрланған ақпарат болашақта бизнесті қалай өзгертетіні туралы ескертетін.

Цифрлы экономика - бұл әлемнің көптеген мемлекеті ұлттық экономикасының тиімділігін және табысын арттыру мақсатында заманауи ақпараттық технологияларды қолдануы. [1] Цифрлық экономиканың маңызды құрамдас бөліктері, Интернет, Цифрлық төлемдер, Әлеуметтік медиа платформасы, Электрондық коммерция, Цифрлық автоматтандыру, Электрондық пошта, Бұлттық есептеулер, Жасанды интеллект (AI) сияқты және т.б. Цифрлық экономика мен цифрландыру бір-бірімен тығыз байланысты. Цифрландыру – адам өмір мен қоғаның әрбір саласына цифрлық технологияны пайдалану арқылы адамдар мен қоғамға ыңғайлылық әкеледі.Цифрлы экономика ол цифрландырудың экноикалық нәтижесі.

Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігінің Статистика комитетінің ақпараты бойынша 16-74 жас аралығында Интернет желісін пайдаланушылардың үлесі 2020 жылы-89%,ал 2021 жылы-93.3%ге өсді [2]. Бұл көрсетуге болады Қазақстан Республикасы интернетті қолдану жылдан жылға кеңейіп келеді.Қазақстан Республикасы интернеттік инфрақұрылым құрылысы біршама кемелденген.

Бағдат Мусин Қазақстанның негізгі «цифрлық» көрсеткіштерін атап өтті: Қазақстан цифрлық сауаттылық деңгейі 82,1% - ға тең, автоматтандырылған мемлекеттік көрсетілетін қызметтер саны 83% - ға дейін өсті, БҰҰ рейтингінде Қазақстан «Электрондық үкіметті» дамыту бойынша 193 елдің ішінде 29-орынды алады [3]. Қазақстан үкіметі цифрлық дамуға үлкен мән беріп, жақсы табыстарға қол жетіпжатыр. Цифрландырудың пайдаланушылар үшін артықшылықтар:

Пайдаланушы үшін уақыт сатып алу кезінде фактор болып табылады, мысалы, пойыз немесе ұшақ билеттерін сатып алу үшін біз кезек күтіп, белгілі бір жерлерге барудың қажеті жоқ, оның орнына біз билеттерді тікелей онлайн сатып аламыз. Бұл цифрлы экономиканың тез дамып келе жатқан себептерінің бірі.

Икемділікті арттырады**,** пайдаланушылар көптеген төлем әдістерінен әлемнің кез келген интернет жетілкен жерлерде сатып алу мүмкіндігдер бар.

Цифрландыру жағдайларда ірі іскерлік транзакциялар онлайн режимінде жүзеге асырылады, бұл қолмақол ақша операцияларын азайтады, бұл сайып келгенде ашықтықты арттырады және сыбайлас жемқорлық пен салықтан жалтару сияқты заңсыз әрекеттерді азайтады.

Цифрландырудың кәсіпорын үшін артықшылықтар:

Бүкіл қазақстан бойынша Өндірістегі цифрлы технологияларды пайдаланатын ірі және орта кәсіпорындардың үлесі 2019 жылы-5.9% 2020 жылы-7.8% 2021жылы-9.9%, Пайдалану үлесі бойынша 2021 жылы Аймақтар ретингі, Атырау-18.8%,Қостанай 17.0%,Батыс Қазақстан15.6%, Нұр-Сұлтан қаласы15.4%,Қызылорда 15.2% [4]Өндірісте цифрлық технологияны қолданатын Қазақстандағы ірі және орта кәсіпорындардың үлесі жыл санап артып келеді.

Цифрлық экономика адами капитал деңгейін жақсартады және уақыт пен ресурстарды бірдей инвестициялау арқылы адами капиталдың тиімділігін барынша арттырады және адам ресурстарының басқару уақыты мен құнын үнемдейді.[5]Сонымен қатар цифрлық технологиялар бизнеске әртүрлі тапсырмаларды автоматтандыруға, операцияларды оңтайландыруға және шығындарды азайтуға мүмкіндік береді. Бұл бизнеске тиімдірек жұмыс істеуге мүмкіндік береді

Цифрлық технологиялар кәсіпорындарге деректердің үлкен көлемін жинау және талдау мүмкіндігін береді, бұл кәсіпорындарға неғұрлым негізделген шешімдер қабылдауға және өсудің жаңа мүмкіндіктерін анықтауға мүмкіндік береді.

Цифрлық технология үйден жұмыс істейтін адамдарға көбірек икемділік береді. Әсіресе коронавирустық пандемия кезінде. Үйде жұмыс істеу вирустың байланысын және таралуын азайтады. Сондай-ақ көлік кептелісі мен ластануды азайтуға көмектеседі.

Цифрлық технология бұл тауарларды жеткізуді, өткізуді және қадағалауды жеңілдетеді, нәтижесінде тұтынушыларға жақсырақ қызмет көрсетіледі. Қазіргі цифрлық экономикада кез келген адам кез келген өнімді немесе қызметті онлайн режимінде оңай және жылдам сатып ала алады, бұл бизнестің сату арналары мен сату көлемін кеңейтеді.

Цифрлық технологияны кеңінен қолдану алаяқтық мәселелерін де тудырды. Қазақстан Республикасының Бас прокуратурасы құқықтық статистика берген мәліметтерге қарай 2021 жылы 12 ай бойынша тіркелген Аяқталған қылмыстық істер саны 41,803 , ал оның ішінде, интернет-алаяқтық істер саны 21,405 [6]. Статистикадан көруге болады 51.20 % алаяқтық түрі интернет-алаяқтық істер.Сонымен бірге, қазіргі уақытта Қазақстан тұрғындарының өмір сүру жәнецифрлық сауаттылық деңгейі жақсарумен байланыстыинтернет-алаяқтық қылмыстар санының алаяқтықтың үлкен бөлігін құрады.

Киберқауіпсіздік Соңғы жылдары цифрлы экономика артуына байланысты кибер қауіптердің экспоненциалды өсуі байқалды. Бұл жеке тұлғаларға немесе заңды тұлғаларға қатысты құпия ақпарат қауіп болуы мүмкін. Осындай ақпараты қауіпсіз сақтау және қорғау мәселелері туындайды.

Алаяқтық, құпиялық және қауіпсіздік мәселелер үшін қарапайым адамдар ретінде не істеу керек?

1. Қауіпсіз төлем платформасын пайдалануымыз керек,

2.Тым арзан өнімдерге сенбеуіміз керек,

3.Пирамидалар сияқты табысы немесе қайтарым пайыз жоғар боладың қаржылық алаяқтыққа сенбеу керек,

4.Интернетде диплом мен жалған куәлік жасау сияқты заңсыз өнімдерді сатып алмау керек

5.Жеке куәлік нөмірі, шот нөмірі және құпия сөз сияқты өзін-өзі туралы жеке ақпаратты мұқияты сақтау керек

6. Кейбір жоғары жалақы алатын жұмысқа сенбеу керек.

7. Веб-сайттар мен платформаларды, әсіресе банк картасының нөмірі мен құпия сөзін көрсетуді талап ететіндерді мұқият тексеріңіз.Сонымен бірге, мемлекеттік органдар қадағалауды күшейтіп, тиісті заңдар шығарып, азаматтық интернет қауіпсіздік санасын арттыру керек. Кәсіпорындар өздерінің және пайдаланушылардың желілік деректерін және жеке ақпарат қауіпсіздігін күшейтуі керек.

Онлайн коммерциялық және автоматтандырлған әрекеттерге байланысты жұмыс орындарын азайу мүмкін. Мысалы интернет-банкингтің дамуымен көб адамдар онлайн-банкинг арқылы шағын несие бере алады, біра бұл банк үшін шағын несие беру жұмысгерлерді азайту мүмкін. Сонымен қатар кейбір жұмыс орындары автоматтандырылған технологиямен ауыстырылуы мүмкін. Мысалы, тазалаушылар, кассирлер, кеңсе қызметкерлері, телемаркетерлер және т.б.

Адамдар өздерінің цифрлық сауаттылығын және өздерінің бәсекелестік артықшылықтарын жақсартіп, үнемі жұмыс қабілеттің жаңарту және шығармашылық қабілеттерін дамыту керек. Ал кәсіпорындар және үкімет үшін жұмыстан босатылған жұмысшыларға тиісті білімдерді оқу мүмкіндік қамту арқылы жұмыссыздар қайта жұмысқа орналаса алады.

Дәстүрлі экономикада кәсіпорындар өз операцияларын орындау үшін қағаз жазбаларды және қолмен өңдеу процестерін пайдаланды. Ал цифрлық экономикада кәсіпорындар өз операциялары жүзеге асыру үшін цифрлық технологияны пайдаланады. Цифрлық экономикада кәсіпорын деректерін цифрлық технология арқылы салыстыру және талдау жұмыстар мен шығындар жеңілдетеді ғана емес, сонымен қатар кәсіпорындардың шаруашылық қызметіндегі үлкен мүмкіндіктер мен тәуекелдерді анықтау қолайлылық әкеледі.

Цифрландыру кезінде қолма қолсыз ақша есеп айырсу ыңғайлы тез және ашық болғанымен, бірақ дәстүрлі экономикаға қарағанда оның қауіпсіздік, алаяқтық мәселлер және де комиссиясы жоғары болуы мүмкін.

Дәстүрлі экономикада кәсіпорындар өз өнімдерін дүкендер арқылы сататын. Цифрлық экономикада бизнес электронды коммерция платформалары арқылы өз өнімдерін онлайн сата алады. Цифрлық экономикада, кәсіпкерлер үшін дүкен ашу шығындар аз, нарық пен сатылымды талдау оңай болады. Бірақ әр түрлі аймақтар мен брендтердің кәсіпкерлері бір платформда немесе интернет бәсеклеседі себебі бәсекелестік жоғары болады. Тұтынушылар тауарларды әртүрлі аймақтардан сатып ала алады, жоғары бәсеке мен шығындар аз себептерден арзан бағада тиімді тауар сатып алуға болады. Бірақ тұтынушылар сатып алудан бұрын тауардың нақты жағдай сезінуге болмау себепдем тұтынушылардың өнім сапасына мен тиімділігіне алаңдайды, жеткізу уақытына байланысты тұтынушылар шыдамсыз болуы мүмкін.

Сонымен қатар, мынандай қорытындыларға келдік. Цифрлық технологияның дамуымен цифрлық экономиканың ықпалы барған сайын кеңейіп, цифрлық экономика жан-жағында бізге үлкен өзгерістер әкелгенімен, бірақ ол мінсіз емес. Сондықтан жеке адамдар цифрлық сауаттылықты арттыру үшін цифрлық технологияны үйренуі керек, ал кәсіпорындар өздеріне цифрлық технологияны жақсы пайдалана отырып кәсіпорын өзінің пайдасың кеңетіп арқылы Қазақстанның цифрлық экономикасының дамуына үлес қосылады

Қолданылған әдебиеттер тізімі

1. “Қазақстан-2050“ стратегиясы. Қазақстан Республикасының президенті, елбасы Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы Барлық құқықтар қорғалған. strategy2050.kz белсенді сілтемені пайдаланыңыз: (https://strategy2050.kz/multilanguage/)
2. Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігінің Статистика комитет (https://stat.gov.kz/official/industry/29/statistic/7)
3. Қазақстан Республикасы Цифрлық даму, инновациялар және аэрогарыш өнеркәсібі министрлігі (https://www.gov.kz/memleket/entities/mdai/press/news/details/101738?lang=kk)
4. Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігі Ұлттық статистика бюросы (https://stat.gov.kz/official/industry/29/statistic/7)
5. Цифрлық экономиканың COVID-19-дан кейінгі дәуірдегі жасыл жалпы фактордың энергия тиімділігіне әсерін бағалау(https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fenrg.2021.798922/full#B91)
6. Қазақстан Республикасының Бас прокуратурасы құқықтық статистика және арнайы есепке алу жөніндегі ресми сайты: (https://www.gov.kz/memleket/entities/pravstat/documents/details/190161?lang=kk)

Караченко А.С., Олешкевич Д.В.
Студентки 3 курса специальности «Финансы и кредит»
Научный руководитель: ***Потоцкая Н. Г.,*** ст. преподаватель
Гродненский государственный университета имени Янки Купалы» г. Гродно

АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация *В статье произведен анализ дебиторской задолженности ОАО «Гродно Азот» как одного из основных частей оценки финансового состояния организации. На основе практических данных организации проанализирована динамика изменений дебиторской задолженности, определена доля просроченной задолженности в общей сумме задолженности, произведена оценка оборачиваемости дебиторской задолженности.*

Анализ состояния расчетов организации с дебиторами очень важен, так как большое влияние на оборачиваемость капитала, вложенного в текущие активы, а следовательно, и на финансовое состояние организации оказывает увеличение или уменьшение задолженности. Его следует проводить не меньше, чем раз в год на основании бухгалтерской и статистической отчетности организаций. Рассчитанные в ходе анализа показатели продемонстрируют картину финансового положения (устойчивости) организации, ее платежеспособности.

Когда значительная доля актива формируется из долгов дебиторов, то велик риск не получить имущество своевременно (деньги от покупателя по отсроченным долгам или ресурсы от поставщика по

выданным авансам), если велика доля дебиторской задолженности, то увеличивается риск оказаться в долговом коллапсе, после чего может последовать банкротство, так как средства, которыми располагает организация, могут не покрыть имеющихся потребностей и обязательств. Именно поэтому стоит соблюдать баланс между дебиторской и кредиторской задолженностью, и сроками выполнения данных обязательств.

Результаты, полученные в ходе проведения анализа дебиторской задолженности, используются при составлении финансового плана (а также бизнес-планов) организации на очередной финансовой год или иной период времени. Кроме того, полученные данные учитываются при утверждении кредитной политики организации, которая выражается в установлении приемлемых сроков отсрочки оплаты покупателям, что напрямую воздействует на изменение объемов продаж [1, с.50].

Анализ дебиторской задолженности предусматривает рассмотрение ее абсолютной и относительной величин, оценку ее изменений по данным горизонтального и вертикального анализов баланса. Увеличение статей задолженности возможно по разным причинам. Оно может быть вызвано неправильной кредитной политикой организации по отношению к покупателям, неплатежеспособностью и даже банкротством некоторых потребителей, слишком высокими темпами наращивания объема реализации продукции, трудностями ее реализации и т.д.

Анализ состава, динамики и структуры дебиторской задолженности по ОАО «Гродно Азот» за 2021 год произведен в таблице 1.

Таблица 1 - Анализ дебиторской задолженности ОАО «Гродно Азот»

Наименование показателя	На 31.12. 2020		На 31.12. 2021		Отклонение	
	тыс.руб.	уд.вес, %	тыс.руб.	уд.вес, %	тыс.руб.	уд.вес, %
Дебиторская задолженность, в т.ч.:	58 673,0	100,0	53 162,0	100,0	-5 511,0	-
покупателей и заказчиков	38 565,0	65,7	45 285,0	85,2	6 720,0	19,5
поставщиков и подрядчиков	24 465,0	41,7	23 093,0	43,4	-1 372,0	1,7
по налогам и сборам	16 128,0	27,5	3 723,0	7,0	-12 405,0	-20,5
прочая дебиторская задолженность	1 416,0	2,4	943,0	1,8	-473,0	-0,6
резерв по сомнительным долгам	-21 901	-37,3	-19 882	-37,4	2 019	-0,1
Просроченная дебиторская задолженность	395	0,67	633	0,01	238	-0,66
Дебиторская задолженность, в т.ч.:	58 673,0	100,0	53 162,0	100,0	-5 511,0	-
покупателей и заказчиков	38 565,0	65,7	45 285,0	85,2	6 720,0	19,5

Источник: собственная разработка автора на основании отчетности общества

Согласно данным таблицы 1 можно сделать вывод, что дебиторская задолженность за анализируемый период сократилась на 5 511 тыс.руб., при этом просроченная задолженность увеличилась на 238 тыс.руб., однако ее удельный вес в общей дебиторской задолженности общества сократился на 0,66 п.п. Главенствующую позицию в структуре дебиторской задолженности занимает задолженность покупателей и заказчиков (соответственно на начало и конец 2021 г. 65,7% и 85,2%).

Рассмотрим основные группы показателей, которые рассчитываются в процессе проведения анализа и характеризуют эффективность управления дебиторской задолженностью и ее качество:

• **средняя дебиторская задолженность** (формула 1)**:**

$$\text{Сдз} = (\text{ДЗнач} + \text{ДЗкон}) / 2, \quad (1)$$

где **Сдз** – средняя дебиторская задолженность;

ДЗнач, ДЗкон – соответственно дебиторская задолженность на начало и конец периода;

• **оборачиваемость дебиторской задолженности** (формула 2) (измеряет скорость погашения дебиторской задолженности организации, насколько быстро организация получает оплату за продукцию от своих покупателей):

$$\text{Одз} = \text{В} / \text{Сдз}, \quad (2)$$

где **Одз** – оборачиваемость дебиторской задолженности;
В – выручка от реализации продукции;
• **период погашения дебиторской задолженности** (формула 3):

$$\textbf{Ппдз} = 360 / \textbf{Одз}, \quad (3)$$

где **Ппдз** – период погашения дебиторской задолженности;
• **доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов** (норматива для показателя не существует, но его высокое значение свидетельствует о значительной доли долгов в активах, что приводит к риску несвоевременного получения денежных средств) (формула 4):

$$\textbf{ДЗакт} = \textbf{ДЗ} / \textbf{Та}, \quad (4)$$

где **ДЗакт** – доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов;
Та – текущие активы;
• **доля сомнительной дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов** (формула 5):

$$\textbf{ДДЗсомн} = \textbf{ДЗсомн} / \textbf{ДЗ}, \quad (5)$$

где **ДДЗсомн** – доля сомнительной дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов;
ДЗсомн – сомнительная дебиторская задолженность.

Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности по ОАО «Гродно Азот» за 2020-2021 гг. приведен в таблице 2.

По данным таблицы 2 можно сделать вывод, что за анализируемый период средняя дебиторская задолженность сократилась на 9 027 тыс.руб. или на 13,9 п.п. Кроме того сократилась доля дебиторской задолженности в краткосрочных активах общества на 0,1 п.п. Данная ситуация носит положительный характер, так как средства организации в меньшей степени извлекаются из оборота. Наблюдаемое увеличение числа оборотов, совершаемых дебиторской задолженностью, и, как следствие, снижение продолжительности одного оборота носит также положительный характер.

Таблица 2 - Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности

Показатель	2020 г.	2021 г.	Отклонение	Темп прироста, %
1. Средняя дебиторская задолженность, тыс.руб.	64 944,5	55 917,5	-9 027,0	-13,90
2. Выручка от реализации, тыс.руб.	1 352 422,0	2 240 355,0	887 933,0	65,66
3. Оборачиваемость дебиторской задолженности, оборотов	20,82	40,07	19,24	92,46
4. Длительность оборота дебиторской задолженности, дней	17,29	8,99	-8,30	-48,01
5. Текущие активы, тыс.руб.	319 406,0	451 243,5	131 837,5	41,28
6. Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов	0,20	0,12	-0,1	-40,00

Источник: собственная разработка автора на основании отчетности общества

Таким образом, можно сделать вывод, что анализ дебиторской задолженности позволяет организации правильно и рационально распоряжаться своими обязанностями, понимать структуру своего дохода. Результаты произведенного анализа свидетельствуют о том, что по ОАО «Гродно Азот» средняя дебиторская задолженность уменьшилась, а выручка от реализации продукции выросла, что может говорить о том, что дебиторы рассчитываются по своим обязательствам эффективнее, чем в прошлом году. Длительность оборота дебиторской задолженности также сократилась и составила почти 9 дней, уменьшившись почти в 2 раза. Все это влияет на будущее развитие и бизнес-планирование организации.

Список используемой литературы:

1. Науменко, Т. С. Основные этапы комплексного анализа дебиторской задолженности / Т. С. Науменко // Научный вестник ЮИМ. – 2016. – №3. – С. 50–54.

2. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности (нюансы)/ Налог-Налог [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://nalog-nalog.ru/analiz_hozyajstvennoj_deyatelnosti_ahd/analiz_debitorskoj_i_kreditorskoj_zadolzhennosti_nyuansy/ – Дата доступа: 30.03.2023.
3. Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Индивидуальная бухгалтерская отчетность» [Электронный ресурс]: утв. М-вом финансов Респ. Беларусь, 12 дек. 2016 г., №104: по состоянию на 28 дек., 2022 г. // Аналитическая правовая система «Бизнес-Инфо» / ООО «Профессиональные правовые системы», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Дата доступа: 30.03.2023.

Олешкевич Д.В.,
студентка 3 курса специальности «Финансы и кредит»
Научный руководитель: ***Тарасова Л.С.****, зав. к.э.н., доцент, зав. кафедрой финансов и бухгалтерского учета*
Учреждение: УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы», г. Гродно

ОБ ОСОБЕННОСТЯХ НАЛОГОВОГО УЧЕТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Ведение налогового учета представляет объективную значимость. В статье рассмотрено, какие особенности имеются у налогового учета в Республике Беларусь, а также выявлены недостатки при взаимодействии субъектов хозяйствования с налоговыми органами. Проведен сравнительный анализ государственных и международных методов исчисления налоговой нагрузки на субъекты хозяйствования.

Налоговый учет представляет собой ведение регулярного и непрерывного учета всех налогооблагаемых объектов, а также вычисление базы налогообложения посредством составления расчетных корректировок на основе данных бухгалтерского учета. Путем отражения доходов и расходов регистры налогового учета формируют полную и достоверную информацию об объектах, подлежащих налогообложению, рассчитывают показатели, применяемые при вычислении налоговой базы, и определяют налоговые платежи за отчетный период [1]. Обязанность по учету в Республике Беларусь (далее – РБ) определяется Налоговым кодексом (далее – НК), утвержденной Министерством финансов и Министерством по налогам и сборам (далее – МНС) инструкцией.

Налоговый учет следует за бухгалтерским учетом и не может быть осуществлен независимо от ведения бухгалтерского учета. По окончании отчетного периода организация подводит итоги хозяйственной деятельности, определяя финансовый результат, который определяется как сумма полученных денежных средств от всех видов деятельности за вычетом общих расходов. На основании полученных данных заполняются налоговые декларации. Далее декларации должны быть представлены в Инспекцию Министерства по налогам и сборам (далее – ИМНС) по месту постановки на учет в определенные сроки. Как правило, данный срок – не позднее 20-го числа месяца, следующего за отчетным [1].

Налоговая декларация может предоставляться в налоговый орган на бумажном носителе или же посредством электронного документооборота. В обязательном порядке в виде электронного документа декларацию в ИМНС направляют организации, не являющиеся субъектами малого бизнеса (т.е. организации, численность которых выше 50 человек) и субъекты, являющиеся плательщиками налога на добавленную стоимость (далее – НДС).

Отметим, что в настоящее время одной из значимых целей МНС РБ в целом является развитие цифровизации налоговых процессов. Развитие в данной сфере ускоряет ряд процессов. Так, субъектам хозяйствования нет необходимости непосредственно приходить в налоговую инспекцию для выяснения тех или иных вопросов, связанных с уплатой налогов, т.к. есть иные средства связи с налоговыми органами. Также у субъектов есть возможность оперативно узнавать про различные статистические показатели, поскольку отчетность публикуется на официальном сайте МНС РБ. При этом стоит отметить, что в настоящее время наблюдается достаточно высокий показатель цифровизации процессов взаимодействия с плательщиками. Так, по состоянию на июль 2022 года, с налоговыми органами взаимодействовали исключительно в электронном виде порядка 100% организаций и 70%

индивидуальных предпринимателей (далее – ИП) [2]. Более того, происходит процесс перехода к уровню взаимодействия с налогоплательщиками, когда налоговая служба автоматически формирует все данные для заполнения налоговой декларации. С этой целью активно ведется разработка соответствующих электронных сервисов, необходимых для осуществления подобных действий. В первую очередь, это производится для плательщиков упрощенной системы налогообложения (далее – УСН).

На официальном сайте МНС РБ также имеется ряд полезных сервисов, которые значительно упрощают условия для работы субъектов хозяйствования. Так, имеется, к примеру, налоговый калькулятор, позволяющих рассчитать различные виды налогов автоматически. При расчете необходимо выбрать вид налогообложения (УСН, единый налог и т.п.). Далее указываются такие данные как вид субъекта хозяйствования, налоговая база и т.п. и сервис производит расчет налога, подлежащего уплате. Также на официальном сайте есть возможность выполнения таких функций как проверка чеков, реквизитов, поиск заявлений в базе данных и т.п. Отдельно стоит отметить такой сервис как «Вопрос – ответ», на котором оперативно появляются ответы на волнующих граждан вопросы по налогообложению.

Среди недостатков, однако, можно выделить, что в настоящее время информация не всегда обновляется достаточно оперативно. Так, реестр коммерческих организаций и ИП с повышенным риском совершения нарушений в экономической сфере опубликован по состоянию на 31 декабря 2018 года [2]. На официальном сайте до сих пор расположена таблица рисков, в которой имеется приложение для оценки риска ИП, применяющих УСН, тогда как возможность применять УСН для ИП была отменена с 1 января 2023 года. Таким образом, существует проблема со скоростью обновления данных и, соответственно, создается риск получения недостоверной информации.

У МНС РБ имеются официальные приложение. К примеру, «MNS Mobile» для физических лиц и начавшее функционировать с 1 января 2023 года приложение специально для самозанятых – «Профдоход». Ссылки на скачивание приложения имеются на официальном сайте МНС РБ. Также на данном сайте имеются инструкции по использованию приложения, видеоуроки, короткие ролики по различным направлениям [1]. По состоянию на 19 января 2023 года через приложение «Профдоход» было проведено свыше 70 тысяч операций на сумму более 4 млн. бел. руб. [1].

В целом, можно отметить, что развитие цифровизации налоговых процессов действительно является значимым и данная сфера должна развиваться и быть приоритетной. Одной из задач МНС РБ является создание простых и удобных условий для уплаты налогов, чему непосредственно способствует развитие цифровизации.

Также целесообразно рассмотреть некоторые особенности исчисления налоговой нагрузки в РБ в сравнении с другими странами. Важным фактором является то, что в Беларуси, по данным МНС РБ, налоговая нагрузка в среднем стабильно находится в районе 20%, однако методика МНС РБ не учитывает взносы в Фонд социальной защиты населения (далее – ФСЗН), тогда как по международным стандартам расчета налоговой нагрузки ФСЗН учитывается. Также имеют место быть различные методики расчета сборов, таможенных пошлин и т.п. [1]. Таким образом, по методике Международного Валютного Фонда (далее – МВФ) налоговая нагрузка в Республике Беларусь в среднем близка или превышает 40% (в 2020 г. составила 35,15%) [3]. Следовательно, разница составляет более 20 п.п., т.е. по методике МНС РБ исчисление показателя налоговой нагрузки не является достаточно достоверным и не сообщает достаточно точных данных о том, сколько налогов должны уплачивать предприниматели, какая прибыль у них остается после уплаты всех обязательны выплат. Расчет по методике МВФ является более объективным и целесообразным.

В целом, по результатам проведенного в статье исследования, можно утверждать о том, что в настоящее время в Республике Беларусь достаточно оптимальные условия для ведения налоговой отчетности и взаимодействия с налоговыми органами. Наблюдается активное развитие цифровизации налоговых процессов, в результате чего взаимодействие с налоговыми органами становится более удобным для налогоплательщиков. По использованию сервисов и приложения публикуется подробная информация. Однако, автор данной статьи считает, что одной из проблем является то, что информация не всегда публикуется достаточно оперативно, в результате чего возможно возникновение у плательщиков различного рода непониманий, проблемы с достаточным уровнем информированности в налоговой сфере. Также важным является тот аспект, что методика исчисления налоговой нагрузки МНС РБ не является достаточно достоверной в сравнении с международной методикой. Подводя итог, следует отметить, что развитие цифровизации налоговых процессов является значимым направлением развития экономики РБ и должно быть приоритетным, а также более целесообразно использовать международную методику исчисления налоговой нагрузки, поскольку данная методика отражает более объективную информацию о состоянии налоговой нагрузки на экономику.

Список используемой литературы

1. Налоговый учет [Электронный ресурс] / Myfun. – 2023. – Режим доступа : https://myfin.by/wiki/term/nalogovyj-uchet – Дата доступа : 26.03.2023.

2. Министерство по налогам и сборам Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2023. – Режим доступа : https://nalog.gov.by/ – Дата доступа : 25.03.2023.
3. Официальный сайт Международного валютного фонда [Электронный ресурс]. – 2023. – Режим доступа : https://www.imf.org/ru/Home – Дата доступа : 25.03.2023.

Толочко Я.А., Езепчик Е.И.,
студентки 3 курса специальности «Финансы и кредит»
Научный руководитель: ***Селюжицкая Т.В.****, к.э.н.,*
Гродненский государственный университет имени Янки Купалы, г. Гродно

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КАТЕГОРИИ «ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА»

Аннотация: в статье рассматривается экономическая категория «оборотные средства» организаций. Прослеживаются основные концепции содержания оборотных средств на разных этапах исторического развития общества. Дается разграничение понятий оборотные средства, оборотные активы, оборотный капитал, оборотные фонды. Приведена таблица основных подходов к определению сущности данных понятий.

Активное применение в экономической литературе понятия оборотные средства началось примерно с начала XX века. В современной экономической литературе часто встречаются термины, которые используются как синонимы оборотных средств: оборотный капитал, оборотные активы, оборотные фонды. Такое разнообразие вносит неопределенность и требует разграничения данных понятий.

К началу 50-х годов XX века сформировалось три типа определений оборотных средств, а именно: как круга товарноматериальных ценностей; как стоимости оборотных фондов и фондов обращения; как авансированной стоимости, функционирующей в форме оборотных производственных фондов и фондов обращения.

Первый тип не получил широкого распространения, так как непосредственное приравнение оборотных средств к предметам труда сужало их функциональное назначение.

Второй тип значительное время считался общепризнанным. Но со временем и эта трактовка стала подвергаться критике. Наиболее уязвимым местом в ней было то, что это определение не давало ответа на вопрос – включают ли оборотные средства полную стоимость фондов или только лишь авансированную стоимость.

В третьей группе определений содержалась идея, что оборотные средства авансируются, а не потребляются.

В 50-60 е годы XX века при определении сущности оборотных средств все больше подчеркивалась именно денежная природа оборотных средств, а не стоимостная. Многие авторы в своих определениях подчеркивают связь оборотных средств не с действительной стоимостью средств производства, занятых в кругообороте предприятий, а лишь с денежным выражением этой стоимости.

Теперь, учитывая мнения разных специалистов, возможно сформулировать определение оборотных средств следующим образом: «оборотные средства – это авансируемая в денежной форме стоимость для планомерного образования и использования оборотных производственных фондов и фондов обращения в минимально необходимых размерах, достаточных для организации непрерывного процесса производства и обращения» [1].

В ряде научных трудов понятие оборотных средств стало размываться, заменяться понятием оборотный капитал. Хотя оборотные средства количественно отвечают оборотному капиталу, все же учитывать их как единую экономическую категорию не совсем некорректно. Эти два понятия необходимо рассматривать во взаимосвязи и взаимообусловленности, т.к. функционирование оборотного капитала предприятия происходит в процессе кругооборота его оборотных средств, следовательно, последние представлены частью активов (ресурсов), обслуживающих производственно-хозяйственную деятельность предприятия, а оборотный капитал – это источник финансирования указанных ресурсов [2].

Таким образом, оборотный капитал – это часть капитала предприятия в стоимостном выражении, обслуживающая сферу производства и обращения и полностью переносящая свою стоимость на себестоимость продукции.

В свою очередь, оборотные фонды – это часть производственных фондов, которая целиком потребляется в каждом производственном цикле, сразу и полностью переносит свою стоимость на создаваемую продукцию и в процессе производства меняет натуральную форму.

Вещественным содержанием оборотных фондов являются предметы труда. В процессе производства они превращаются в готовую продукцию, составляя ее материальную основу. Оборотные фонды охватывают движение предметов труда от момента поступления на склад организации до превращения их в готовую продукцию и перехода в сферу обращения. В связи с тем, что выпуск продукции идет непрерывно, в сфере производства постоянно функционирует определенная часть оборотных фондов, находящихся на различных стадиях кругооборота.

В связи с переходом от планово-административной экономики к рыночной, проводилось реформирование отечественной системы учета и отчетности с целью приближения ее к международным стандартам, что обусловило появление таких терминов, как «текущие активы», «оборотные активы».

Имеется общий признак, по которому производится выделение оборотных средств и оборотных активов из имущества предприятия. Таким признаком является временной период, в течение которого функционирует данный вид средств. Современные авторы под периодом функционирования понимают время, в течение которого средства могут быть обращены в денежные средства [3].

Проанализировав состав элементов оборотных средств и оборотных активов, можно сделать вывод о существовании одного основного различия между ними – отсутствие среди элементов, выделяемых советской экономической школой, элемента «краткосрочные финансовые вложения». Объясняется этот факт, по-видимому, тем, что данная экономическая категории в плановой экономике отсутствовала, так как не существовало на тот момент понятия краткосрочных вложений с целью получения выгоды, поэтому краткосрочные инвестиции и не могли войти в состав оборотных средств. В бухгалтерском балансе совокупность оборотных средств представлена в разделе «Краткосрочные активы» [4].

Обобщая все выше сказанное, можно дать следующее определение оборотным активам: оборотные активы – это денежные средства, а также те виды активов, которые будут обращены в деньги, проданы или потреблены не позднее чем через год.

Современные авторы отождествляют понятия оборотные средства и оборотные активы, делая разграничения только в сфере применения терминов. Сосредотачивая внимание на бухгалтерской трактовке, оборотным средствам дается определение как стоимости активов, отраженных во II разделе бухгалтерского баланса. Это подтверждается приведенным определением оборотных активов, которое отражает бухгалтерскую концепцию, связанную с признанием активов и отражением их в балансе: оборотные активы – оборотные средства предприятий, фирм, компаний, которые показаны в активе их бухгалтерского баланса. А для целей экономического анализа более целесообразным будет применять понятие оборотных средств. Соответственно природу оборотных средств обуславливает их экономическая роль и необходимость обеспечения процесса воспроизводства [2].

На основании проведенного выше анализа составлена таблица основных трактовок понятий «оборотный капитал», «оборотные активы», «оборотные средства» и «оборотные фонды» (см. табл. 1).

Таблица 1. Основные подходы к определению сущности понятий «оборотные средства», «оборотный капитал», оборотные активы», «оборотные фонды»

№	Термин	Определение
1	Оборотный капитал	Составная часть капитала фирмы в стоимостном выражении, участвующая в одном производственном цикле и полностью переносящая свою стоимость на стоимость готовой продукции.
2	Оборотные средства	В процессе производства не потребляются, а авансируются. Они представляют собой сумму денежных средств для формирования оборотных фондов и фондов обращения в минимально необходимых размерах, но достаточных для организации непрерывного процесса производства и обращения. Главная функция – платежно-расчетная, обеспечивающая их кругооборот.
3	Оборотные фонды	Часть производственных фондов предприятия, которые расходуются на производство и потребляются в производстве. Наряду с затратами труда формируют издержки производства.
4	Оборотные активы	Оборотные средства предприятия, отражаемые в активе второго раздела бухгалтерского баланса, включающий в себя материальные запасы, денежные средства, дебиторскую задолженность и краткосрочные финансовые вложения.

Источник: собственная разработка на основании [1,2,3,4,5]

В приведенной выше таблице видно, что экономические понятия «оборотный капитал», «оборотные средства», «оборотные активы» и «оборотные фонды» не являются тождественными. Каждый термин имеет сходства и различия с понятием «оборотные средства», что связано со сферой использования данных понятий, а также это объясняется наличием множества концепций качественного содержания оборотных средств на разных этапах исторического развития общества.

Список используемой литературы

1. Бабенко И.В., Тиньков С.А. Генезис понятия «оборотные средства (активы)». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://sci.house/finansovyiy-menedjment-scibook/genezis-ponyatiya-oborotnyie-sredstva-33633.html. – Дата доступа: 30.01.2023.

2. Мартазанов А.А. Развитие финансового механизма формирования и использования оборотных средств предприятий. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://media.nosu.ru/2020/12/dissertacija_martazanov_a.a..pdf. – Дата доступа: 30.01.2023.

3. Сысоева Е.В. Оборотные средства и оборотные активы организации. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://mgimo.ru/upload/iblock/38c/oborotnye-sredstva-i-oborotnye-aktivy-organizacii.pdf. – Дата доступа: 30.01.2023.

4. Веретенникова О.Б., Лаенко О.А. Оценка эффективности использования оборотного капитала хозяйствующих субъектов // Управленец. - 2011. - № 11-12. - С.52 - 55.

5. Ермилина, Д. А. Категория "оборотный капитал" в экономической науке // Журнал экономической теории. – 2016. – № 4. – С. 214-223.

Выдра Н.С.
студентка 3 курса специальности «Финансы и кредит»
Научный руководитель: ***Цветкова М.А.****,*
м.э.н., старший преподаватель
УО «ГрГУ имени Янки Купалы», г. Гродно

УПРОЩЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ОСНОВНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ И ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ В 2023 ГОДУ

Аннотация. Статья посвящена упрощенной системе налогообложения в Республике Беларусь. Интерес автора вызвали изменения в налоговом законодательстве в Республике Беларусь в 2023 году. В работе представлены основные направления трансформации упрощенной системы налогообложения. Автор проводит сравнительный анализ с нормами законодательства 2022 года. Итогом работы является выделение основных изменений системы и особенностей ее применения.

Особенностью 2023 года в Республике Беларусь (далее – РБ) являются значимые изменения в налоговом законодательстве, которым подверглись различные аспекты налогообложения, в том числе установление нового порядка и условий исчисления налогов по упрощенной системе налогообложения (далее – УСН). УСН представляет собой специальный режим налогообложения, посредством которого снижается налоговая нагрузка и упрощается налоговый учет.

С 1 января 2023 года в РБ УСН применяется только для организаций, в то время как индивидуальные предприниматели (далее – ИП) и нотариусы лишились такого права (в сравнении с 2022 годом). При этом организации должны соответствовать ряду критериев:

- численность работников не должна превышать 50 человек;
- валовая выручка за год не должна превышать 2 150 000 белорусских рублей.

Дополнительными «противопоказаниями» для применения УСН являются:

- наличие филиалов (организации, имеющие филиалы, не вправе применять УСН);
- доверительное управление имуществом
- проведение операций с цифровыми знаками (токенами)

- поступления денежных ресурсов, не относящиеся к валовой выручке

Однако, организации, получающие денежные средства, не составляющие их валовую выручку, имеют возможность выбора: либо прекратить применение УСН, либо уплачивать налог с учетом всех сумм поступлений на счет и в кассу.

Для перехода на УСН необходимо в течение 20 рабочих дней со дня государственной регистрации предоставить уведомление в налоговую инспекцию по месту учета. В случае действующей организации - до 3 января 2023 года включительно.

Для дальнейшего применения организацией УСН критерии перехода рассматриваются за период 9 месяцев с начала предшествующего года (по отношению к году, когда организация планирует использовать УСН).

Если организация не применяет УСН в календарном году с месяца, иного, чем январь, в следующем году эта организация не сможет применить ее.

При утрате права применения УСН переход на общую систему обложения налогом происходит автоматически, то есть уведомление налогового органа не требуется.

Объектом налогообложения при УСН выступает валовая выручка. Налоговой базой является сумма выручки от реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав и внереализационных доходов.

Отметим, что в 2023 году изменился перечень доходов, относящихся к внереализационным, в частности, исключили положительную разницу от операций с валютой, погашения задолженности.

Ставка налога при УСН единая и составляет 6%, в то время как до 2023 года устанавливалась дополнительная ставка 16% на доходы от средств, переданных безвозмездно.

Для организаций налог при УСН заменяет налог на добавленную стоимость (далее – НДС), налог на прибыль и налог на недвижимость, а также сбор с заготовителей и экологический налог. Однако по всем этим налогам, кроме сбора с заготовителей, Налоговым кодексом определен перечень исключений, по которым плательщик обязан платить в общем порядке. Например, организация обязана уплатить НДС по товарам, имущественным правам:

- ввозимым в РБ;
- реализуемым иностранными организациями, которые не стоят на учете у налоговых органов

Следует учесть, что НДС в обязательном порядке исчисляется в случае его излишнего предъявления в учетных документах.

За отчетный период при УСН в 2023 году принят квартал, в то время как раньше в качестве отчетного периода был месяц.

Метод учета выручки является ключевым элементом учетной политики налога. Суть методов учета выручки заключается в определении момента фактической реализации объектов.

По сравнению с 2022 годом, когда метод учета отдавался на выбор плательщика, с января 2023 год строго регламентирован кассовый метод (принцип «по оплате») с параллельным исключением использования при УСН метода начислений (принцип «по отгрузке»).

Кассовый метод предполагает включение в выручку от реализации объектов всех средств, поступивших в той или иной форме в организацию, в том числе аванса, предварительной оплаты задатков и тому подобное.

Датой определения выручки от реализации считается день поступления средств за реализацию отгруженных товаров на счет поставщика (продавца) в учреждениях банков, либо поступления выручки в кассу организации, но не позднее 60 дней со дня отгрузки объектов покупателю, либо иной момент прекращения дебиторской задолженности за отгруженные товары, числящейся за покупателем.

Существуют некоторые «тонкости» в определении периода оплаты и отражения соответствующих сведений в налоговой декларации. Например:

- если дата оказания услуг и дата оплаты расходятся, то отражается по дате оплаты;
- штрафы, пени присужденные, но не полученные, до их оплаты не облагаются налогом.

Кроме того, в случае неисполнения обязательств налоговая база остается неизменной до тех пор, когда будет совершен возврат средств.

Отдельного внимания заслуживает порядок ведения учета. С 2023 года все организации в РБ с УСН обязаны вести книгу учета доходов и расходов. Новацией стал сервис «Книга учета доходов и расходов плательщиков УСН» на портале Министерства по налогам и сборам (далее – МНС) РБ, что дает возможность автоматизировать налоговый учет и контроль, пользоваться подсказками и различными базами данных. Его недостатком является отсутствие раздела по платежам в государственный внебюджетный фонд социальной защиты населения РБ (обязательные страховые взносы и тому подобное), так как они не относятся к МНС.

Параллельно должны вести бухгалтерский учет плательщики с среднегодовым количеством работников более 15 человек и валовой выручкой за тот же период более 900 тысяч белорусских рублей. Причем такие организации в книге учета доходов и расходов могут вести только разделы по валовой выручке и численности работников.

Итак, основные нововведения в упрощенной системе налогообложения в Республике Беларусь в 2023 году следующие:

1) Сокращение категорий плательщиков – могут быть только организации (исключены ИП и нотариусы).

2) Увеличение критериев соответствия для плательщиков.

3) Изменение перечня внереализационных доходов.

4) Упразднение прежней ставки налога 16% (единая ставка 6%)

5) Строгая регламентация отчетного периода (теперь – квартал), исключен вариант отчетного месяца.

6) Строгая регламентация метода учета налоговой базы – только кассовый принцип отражения выручки от реализации.

Особенностью УСН в Республике Беларусь является ведение в обязательном порядке книги учета доходов и расходов и одноименного сервиса – электронной версии книги. Ведение учета в этой книге заменяет обязанность ведения бухгалтерского учета, но только для организаций численностью не более 15 человек (за отчетный период) и с размером валовой выручки нарастающим итогом с начала года не более 900 000 бел. руб.

Таким образом, изменения УСН в 2023 году коснулись практически всех элементов налогообложения, а также ведения учета.

Список использованной литературы:

1. Официальный сайт Министерства по налогам и сборам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nalog.gov.by/simplified_taxation_system/#1. – Дата доступа: 30.03.2023

2. Налоговый кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 11 дек. 2009 г.: одобр. Сов. Респ. 18 дек. 2009 г. : текст Кодекса по состоянию на 30 дек. 2022 г. // Нац. прав. Интернет-портал РБ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=hk0900071. – Дата доступа: 26.10.2022.

3. Правовая платформа «Бизнес-Инфо» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://bii.by/tx.dll?d=393616&pr=1. – Дата доступа: 30.03.2023

4. Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://pravo.by/novosti/obshchestvenno-politicheskie-i-v-oblasti-prava/2023/mart/73489/. – Дата доступа: 30.03.2023

5. Profbuh.by [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://profbuh.by/buxgalteru/statja-uchetnaja-politika/for-cel/. – Дата доступа: 30.03.2023

6. Ilex.by [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ilex.by/organizatsiya-na-usn-kak-otrazhat-vyruchku-po-oplate/. – Дата доступа: 30.03.2023

Езепчик Е. И., Толочко Я. А.,
студентки 3 курса специальности «Финансы и кредит»
Научный руководитель: ***Витун С. Е.****, к. э. н., доцент,*
УО «Гродненский государственный университет им. Янки Купалы»,
г. Гродно

АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЗАЕМНЫХ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Аннотация: В статье определено понятие финансовых ресурсов организации, рассмотрена их классификация по формам собственности. Проведен анализ динамики объемов используемых заемных финансовых ресурсов. На основании полученных данных выявлены наиболее распространенные формы заимствования финансовых ресурсов для организаций малого и среднего предпринимательства (МСП). В заключении приведены методы по снижению количества и объемов просроченных задолженностей на микроуровне.

Важнейшая сторона финансовой деятельности организации любой формы собственности – формирование и использование различных фондов, которые сопровождаются движением финансовых ресурсов. Через них осуществляется обеспечение хозяйственной деятельности организации необходимыми денежными средствами, расширенного воспроизводства, финансирование научно-исследовательских работ, экономическое стимулирование работников (через премии) и собственников предприятия (через чистую прибыль), расчеты с бюджетом и банками [1].

Финансовые ресурсы организации – это совокупность собственных денежных доходов и поступлений извне (привлеченные и заемные средства), предназначенных для выполнения финансовых обязательств предприятия, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с расширением производства [1].

Финансовые ресурсы по своему происхождению разделяются на собственные (внутренние) и привлеченные на различных условиях (внешние).

Собственные финансовые ресурсы включают в себя прибыль и амортизационные отчисления.

При нехватке собственных финансовых ресурсов предприятие вынуждено привлекать заемные средства для осуществления непрерывности воспроизводственного процесса.

Национальный статистический комитет РБ разделяет задолженности субъектов малого и среднего предпринимательства (далее МСП) на кредиторскую, дебиторскую и задолженность по кредитам и займам. (см. рис. 1)

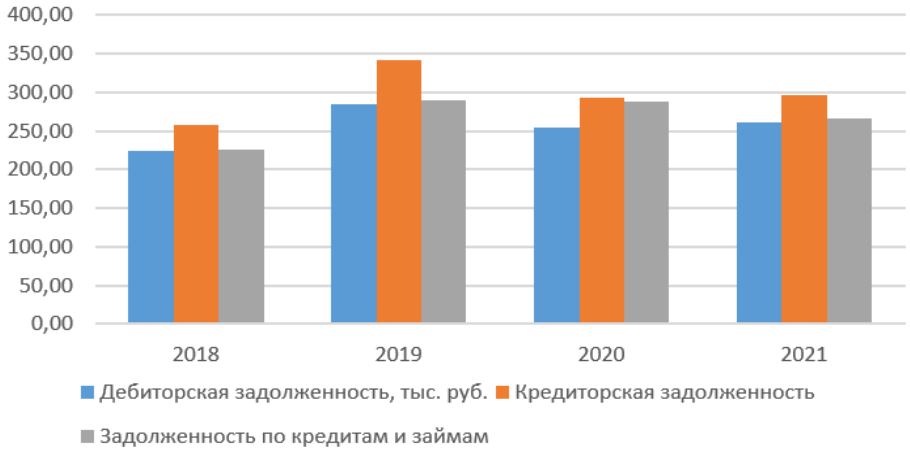


Рис. 1. Средняя задолженность на 1 организацию МСП за 2018-2021 гг. в показателях, сопоставимых с 2018 г., тыс. бел. руб.

Источник: собственная разработка авторов на основе [2, 3, 4, 5].

Наиболее распространенной формой заимствования финансовых ресурсов предприятий МСП является кредиторская задолженность в силу простоты получения (договор заключается с юридической организацией, не нужно платить комиссию, оформлять страховку или залог) (рисунок 1).

В 2019 г. по сравнению с предыдущим средняя задолженность в расчете на 1 ед. субъектов МСП резко возросла (дебиторская задолженность выросла на 27%, кредиторская на 33%, задолженность по кредитам и займам на 28%). К 2020 г. показатели снизились на 11%, 15% и 1% соответственно. Это объясняется неблагоприятной для развития бизнеса ситуацией в стране, проблемам в деловом климате, повышенными валютными рисками, что вызвало сокращение спроса, в том числе и на заемные финансовые ресурсы. В 2021 г. ситуация практически осталась неизменной, негативные тенденции сохранились.

При проведении анализа задолженности необходимо провести оценку динамики просроченной задолженности организаций малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь.

Просроченная задолженность подразумевает под собой несвоевременное выполнение должником условий контракта по срокам оплаты за предоставленные активы. Ее наличие неблагоприятно воздействует на финансовую стабильность и эффективность любой организации.

Закономерно, что темпы прироста задолженностей находятся в прямой зависимости с показателями темпов прироста просроченной задолженности. Как и средняя задолженность, средняя просроченная задолженность в расчете на 1 предприятие МСП, существенно выросла в 2019 г., а далее сократились в 2020-2021 гг. (см. табл. 1).

Таблица 1 - Средняя просроченная задолженность на 1 ед. организаций МСП за 2018-2021 гг. в показателях, сопоставимых с 2018 годом, тыс. руб.

Просроченная задолженность	2018	2019	2020	2021

Дебиторская задолженность, тыс. руб.	32,14	37,46	30,60	30,78
Темп роста	-	5,32	-6,86	0,19
Темп прироста	-	17%	-18%	1%
Кредиторская задолженность	31,50	38,75	28,37	25,41
Темп роста	-	7,24	-10,37	-2,96
Темп прироста	-	23%	-27%	-10%
Задолженность по кредитам и займам	13,64	15,14	11,03	8,60
Темп роста	-	1,50	-4,11	-2,44
Темп прироста	-	11%	-27%	-22%

Источник: собственная разработка авторов на основе [2, 3, 4, 5].

Данные представленные в таблице, показывют, что за анализируемый период показатель средней просроченной дебиторской и кредиторской задолженности имеет тенденцию к снижению, в 2019 – 37,46 тыс. руб. и 38,75 тыс. руб. соответственно, в 2020 – 30,6 тыс. руб. и 28,37 тыс. руб, 2021 – 30.78 тыс. руб. и 25,41тыс. руб. имеет нисходящий тренд и показатель средней просроченной задолженности по кредитам и займам.

Снижение просроченной задолженности возможно за счет применения следующих методов:

- страхование невозврата кредита, которое позволит обеспечить выполнение обязательств по кредиту страховой компанией, в случае невозможности невозврата кредита со стороны организации;
- новация, которая предполагает проведение переговоров должника с контрагентом с целью достижения договоренности о возможности исполнить обязательство доступным способом. Например, через выполнение какой-либо работы или поставку продукции. Новация оформляется в форме отдельного договора;
- отступные, что предполагает возможность передачи части основных средств, в случае если организация находится в сложном финансовом положении;
- списание, когда обязательство списывается с баланса предприятия. Списание может происходить по следующим основаниям:

1) истечение срока исковой давности. К примеру, если факт продажи товаров/проведения работ/оказания услуг не был оформлен должным образом и срок исковой давности истек, кредитор уже не сможет предъявить свои требования;

2) невозможность исполнения обязательства. Это означает, что существует физическое препятствие (например, результат стихийного бедствия) или юридический запрет на выполнение какого-либо действия;

3) ликвидация организации. Предприятие завершает свою деятельность, требуется подвести итоговый баланс. Очевидно, что количество активов не увеличится. Поэтому организация либо рассчитывается по обязательствам, либо списывает их [6].

Однако, важнейшим инструментом борьбы с просроченной задолженности является ее недопущение.

Таким образом, по результатам проведенного анализа можно сделать вывод о том, что заемные ресурсы составляет внушительную часть активов компаний в современной экономике. Следовательно, требуется разработка эффективной политики по управлению задолженностью, особенно, недопущение и сокращение доли просроченной задолженности. Данный процесс приобретает первоочередное значение при разработке стратегии финансового развития организации.

Список используемой литературы:

1. Витун, С. Е. Финансы предприятий : пособие / С.Е. Витун, А. И. Чигрина // Гродно : ГрГУ, – 2010. – 305 с.
2. Задолженности организаций МСП на конец года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dataportal.belstat.gov.by/Indicators/Preview?key=233797. - Дата доступа: 01.12.2022.
3. Индексы потребительских цен по Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/tseny/potrebitelskie-tseny/operativnye-dannye/indeksy-potrebitelskikh-tsen-po-respublike-belarus/. - Дата доступа: 01.12.2022.
4. Количество организаций МСП на конец периода по видам экономической деятельности. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dataportal.belstat.gov.by/Indicators/Preview?key=233711. - Дата доступа: 26.11.2022.
5. Просроченная задолженность организаций МСП на конец года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dataportal.belstat.gov.by/Indicators/Preview?key=233798. - Дата доступа: 01.05.2022.
6. Единый портал финансовой грамотности. Если нечем платить кредит [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://fingramota.by/ru/guide/credits/nothing-to-pay. - Дата доступа: 06.12.2022 Беларусь в цифрах [Электронный ресурс] . – Режим доступа: https://president.gov.by/ru/belarus/numbers - Дата обращения: 24.11.2022

С.И. Коско
студент 3 курса специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Научный руководитель – ***Нарушевич Г.Г.,*** ст. преподаватель
УО «Гродненского государственного университета им. Янки Купалы», г. Гродно, Беларусь.

РЕЗЕРВЫ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Данная статья посвящена теме резервов улучшения финансового состояния организации. В статье раскрывается сущность финансового состояния предприятия и актуальность его исследования, а также на конкретном примере осуществляется оценка банкротства предприятия и определяются направления улучшения финансового состояния.

На сегодняшний день многие предприятия находятся на грани банкротства, одной из причин этого может являться несвоевременный или неправильный анализ деятельности предприятия. Поэтому необходимо проводить тщательный и правильный анализ финансового состояния предприятия в целом. Белорусский ученый и экономист Г. В. Савицкая определяет финансовое состояние предприятия как экономическую категорию, которая отражает процесс состояния капитала в его кругообороте и способность предприятия развиваться в определенный период времени.

Обеспечение финансовой устойчивости должно осуществляться предприятием по разным направлениям, на которые субъекты хозяйствования могут воздействовать. Сюда относится, прежде всего, разработка на основе финансового анализа грамотной финансовой стратегии предприятия, включающей как текущие финансовые задачи, так и перспективные. В целом, при анализе финансового состояния любого промышленного предприятия можно выявить некоторые факты, которые могут в перспективе привести к снижению экономических показателей. В связи с этим можно привести следующие рекомендации по улучшению финансового состояния предприятия.

В условиях рыночной экономики большое значение имеют не только финансовый анализ текущей деятельности предприятия, но и ранняя диагностика возможности банкротства в будущем. Прогнозирование банкротства приобретает первостепенное значение в условиях сложившейся кризисной ситуации.

В теории и практике финансового анализа существует немало методик прогнозирования риска банкротства. Среди них зарубежные методики на основе Z-счета Альтмана; модель Романа Лиса для оценки финансового состояния предприятия; оценка по показателям Ж. Лего, Г. Спрингейта; модель Р. Таффлер и Г. Тишоу; А-счет Аргенти и др. Наиболее часто используемой является модель Z-коэффициентов Альтмана, которая описана в таблице 1 [1].

Таблица 1 – Модель Z-коэффициентов Альтмана

Автор, модель, оценки результатов	Название и порядок расчета факторов
Э. Альтман (США), пятифакторная модель. $Z = 0,717X_1+0,847X_2+3,107X_3+0,42X_4+0,995X_5$ Оценка вероятности банкротства, если: - $Z<1,23$, вероятность банкротства очень высокая, то есть предприятие практически является несостоятельным; - $1,23 < Z < 2,89$ (зона неопределенности), вероятность банкротства достаточно высокая; - $Z \geq 2,89$, вероятность банкротства ничтожна.	X_1 – отношение собственного капитала к сумме активов предприятия. Показатель оценивает сумму чистых ликвидных активов компании по отношению к совокупным активам; X_2 – отношение величины нераспределенной прибыли к сумме активов предприятия. Показатель отражает уровень финансового рычага компании; X_3 – отношение прибыли до налогообложения к общей стоимости активов. Показатель отражает эффективность операционной деятельности; X_4 – отношение балансовой стоимости собственного капитала к заемному; X_5 – отношение объема продаж к общей величине активов предприятия. Показатель характеризует рентабельность активов предприятия.

Источник: собственная разработка на основании [1].

ОАО Рогачевский завод «Диапроектор» является признанным лидером оптического приборостроения. Перспективным и наиболее быстро развивающимся направлением деятельности предприятия является производство продукции специального назначения и оптических изделий. Кроме основной продукции, завод производит товары народного потребления, продукцию автомобильной тематики, датчики и сигнализаторы для нефтегазовой промышленности.

На основе данных бухгалтерского баланса ОАО Рогачевский завод «Диапроектор» рассчитаем вероятность банкротства данного предприятия, используя указанную модель (таблица 2).

Таблица 2 – Расчет членов факторной модели

Показатель	Формула (статьи баланса)	Расчет 2021 год	2021 год	Расчет 2022 год	2022 год
Для модели Альтмана					
X_1	490/(190+290=300)	4098/(1707+4331=6038)	0,68	4098/(1841+6778=8625)	0,48
X_2	460/(190+290=300)	3148/6038	0,52	3148/8625	0,36
X_3	150 (ф-2)/300	472/6038	0,08	472/6134	0,08
X_4	490/(590+690)	4098/(192+1748)	2,11	4098/(192+1748)	2,11
X_5	010 (ф-2)/300	8550/6038	1,42	9340/6134	1,52

Источник: собственная разработка автора на основании отчетности организации.

Получаем следующие значения:

$Z(2021) = 0,717 \cdot 0,68 + 0,847 \cdot 0,52 + 3,107 \cdot 0,08 + 0,42 \cdot 2,11 + 0,995 \cdot 1,42 = 0,4876 + 0,4404 + 0,2486 + 0,8862 + 1,4129 = 3,4757.$

$Z(2022) = 0,717 \cdot 0,48 + 0,847 \cdot 0,36 + 3,107 \cdot 0,08 + 0,42 \cdot 2,11 + 0,995 \cdot 1,52 = 0,3442 + 0,3049 + 0,2486 + 0,8862 + 1,4129 = 3,1968$

Так как коэффициент Альтмана равен 3,4757в 2021 году и 3,1968 в 2022 году, что больше, чем 2,89, то в данной организации вероятность банкротства ничтожно мала.

Применять коэффициент Альтмана для оценки вероятности банкротства можно с долей условности. Тем не менее, из расчета коэффициента Альтмана можно сделать выводы, что показатели, составляющие индекс Альтмана, адекватно характеризуют финансовую устойчивость предприятия, а также полученные значения, рассчитанные по формуле Альтмана, и среднеотраслевые показатели, свидетельствуют о степени финансовой устойчивости предприятия.

Также организация может предоставлять покупателю отсрочку платежа, то есть предоставляет своему партнеру кредит, который не является бесплатным, так как продавец идет на упущенную выгоду (убыток). В таблице 3 представлен расчет упущенной выгоды ОАО «Диапроектор» при существующем размере и сроках погашения дебиторской задолженности.

Таблица 3 – Расчет упущенной выгоды ОАО «Диапроектор»

Показатели	2021 год	2022 год
1 Сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.	2027	2137
2 Рентабельность продаж, %	18,26	15
3 Период погашения критический, дней	60	60
4 Период погашения фактический, дней	123	123
5 Ставка доходности, % (стр.2/12 мес. * (стр. 4-стр. 3)/30 дн.)	3,20	15,75
6 Размер упущенной выгоды, тыс. руб. (стр. 5/100*стр.1)	64,86	336,58

Источник: собственная разработка на основании данных организаций.

Из данных таблицы 3 следует, что упущенная выгода ОАО «Диапроектор» в 2021 году составила 64,86 тыс. руб., а в 2022 году 336,58 тыс.руб., что подтверждает острую необходимость ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности.

Мероприятия по улучшению финансового состояния можно представить в виде таблицы 4.

Таблица 4 – Мероприятия по повышению финансовой устойчивости организации

Состав мероприятий	Внутренний эффект, получаемый предприятием
Создание резервов из валовой и чистой прибыли	Повышение в стоимости имущества доли собственного капитала, увеличение величины источников собственных оборотных средств.

Усиление работы по взысканию дебиторской задолженности	Повышение доли денежных средств, ускорение оборачиваемости оборотных средств, рост обеспеченности собственными оборотными средствами.
Снижение издержек производства	Снижение величины запасов и затрат, повышение рентабельности реализации.
Ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности	Ритмичности поступления средств от дебиторов, большой «запас прочности» по показателям платёжеспособности.

Источник: собственная разработка на основании источника [2].

Наряду с представленными в таблице мероприятиями предлагаем еще такие мероприятия, как:

– сдача в аренду неиспользуемых основных средств организации, что может обеспечить увеличение ее доходов и, в конечном счете, прибыли, то есть увеличение итога 3 раздела баланса и соответственно раздела 2 баланса;

– продажа части основных средств как способа расчета с кредиторами и способа снижения налогового пресса в части налога на имущество, хотя следует отметить, что этот способ и длителен, и в отдельных случаях нежелателен, поскольку сразу же ведет к сокращению имущественного и производственного потенциала организации.

Также руководству Рогачевского завода ОАО «Диапроектор» необходимо сделать акцент на принятие мер по недопущению просроченной кредиторской задолженности, что приводит к начислению штрафов и к ухудшению финансового положения предприятия.

Таким образом, для выявления резервов улучшения финансового состояния предприятия важным аспектом является оценка банкротства предприятия. Проведенная по модели Альтмана оценка банкротства предприятия на примере ОАО «Диапроектор» показала низкую вероятность банкротства. В качестве резервов повышения финансовой устойчивости организации предлагается обеспечение производства на основе инновационных технологий, создание резервов из валовой и чистой прибыли, усиление работы по взысканию дебиторской задолженности с ускорением ее оборачиваемости, а также снижение издержек производства. Систематическое, своевременное и экономически обоснованное выявление и умелое использование резервов на основе применения эффективных средств и методов управления позволяет получить максимальный эффект от производственно-хозяйственной деятельности предприятия и обеспечить его устойчивое функционирование в перспективе.

Список используемой литературы

1 Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Г. В. Савицкая. – М.: Инфра-М, 2018. – 164 с.

2 Портал Экономическая газета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://neg.by/. – Дата доступа: 15.03.2023.

Рекуть Д.В.,
студентка 3 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 КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В статье проведен анализ кредиторской задолженности в организации СУ-210 ОАО «Гроднопромстрой», а именно: анализ состава, структуры и динамики кредиторской задолженности, анализ просроченной кредиторской задолженности. Рассчитаны показатели эффективности управления кредиторской задолженностью: коэффициент оборачиваемости и период оборота кредиторской

задолженности. Проведен анализ показателей и сформулированы выводы.

Кредиторская задолженность с юридической точки зрения может быть рассмотрена с двух сторон: с одной стороны она является частью имущества организации; а другой стороны - это задолженность компании перед кредиторами, которые имеют право потребовать взыскания ее собственности.

Анализ состояния кредиторской задолженности дает представление о том, насколько эффективно используются организацией устойчивые пассивы, а также позволяет определить степень обеспеченности организации собственными средствами, а, следовательно, и оценить финансовую устойчивость предприятия.

Целью анализа кредиторской задолженности является комплексная оценка ее состояния и выявления причин образования просроченных долгов.

На первом этапе проведем анализ состава, структуры и динамики кредиторской задолженности (таблица 1).

Таблица 1. – Анализ состава, структуры и динамики кредиторской задолженности в СУ-210 ОАО «Гроднопромстрой».

Показатель	На конец 2020г.		На конец 2021г.		На конец 2022г.		Темп прироста, %		Абсолютное отклонение, тыс. руб.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	2021/20	2022/21	2021/20	2022/21
Долгосрочная кред. задолженность	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Краткосрочная кред. задолженность, в т.ч.:	9611	100	18454	100	22297	100	192	120,8	8843	3843
-поставщикам, подрядчикам, исполнителям	9271	96,5	17389	94,2	21831	97,9	187,6	125,5	8118	4442
-по налогам и сборам	29	0,3	640	3,5	91	0,4	2206,9	14,2	611	-549
-по социальному страхованию и обеспечению	84	0,9	101	0,5	98	0,5	120,2	97,0	17	-3
-по оплате труда	225	2,3	315	1,7	256	1,1	140	81,3	90	-59
-прочим кредиторам	2	0	9	0,1	21	0,1	450	233,3	7	12

Примечание – Источник: собственная разработка автора на основании данных организации.

Из таблицы видно, что наибольший удельный вес в анализируемых годах занимает кредиторская задолженность по расчетам с поставщиками, подрядчиками и исполнителями (более 90%). В 2021 году по сравнению с 2020 кредиторская задолженность возросла почти в два раза, а именно на 192%, что составляет 8843 тыс.руб. Это увеличение произошло, так как каждый из показателей увеличился, также к концу 2022 года задолженность опять возросла на 120%, что составляет 3843 тыс.руб. Рост кредиторской задолженности является отрицательным показателем и это ставит под сомнение финансовую устойчивость организации.

На втором этапе проведем анализ просроченной кредиторской задолженности (таблица 2).

Таблица 2. - Анализ просроченной кредиторской задолженности в СУ-210 ОАО «Гроднопромстрой».

Показатель	На конец 2020г.	На конец 2021г.	На конец 2022г.	Темп прироста, %		Абсолютное отклонение, тыс. руб.	
	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.	2021 / 2020	2022 / 2021	2021/ 2020	2022/ 2021
Кредиторская задолженность- всего	9611	18454	22297	192	120,8	8843	3843
Из неё просроченная	749	3007	2033	401,5	67,6	2258	-974
Удельный вес просроченной дебиторской задолженности,%.	7,79	16,29	9,11	209,1	55,9	8,5	-7,18

Примечание – Источник: собственная разработка автора на основании данных организации.

Из таблицы виден рост просроченной кредиторской задолженности в 2021 году по сравнению с 2020 годом, а именно она возросла на 2258 тыс.руб., что составляет 401,5%. В 2022 году задолженность в обратном порядке уменьшилась на 32,4%, что в сумме составило 974 тыс.руб.

На третьем этапе рассчитаем и оценим следующие показатели эффективности управления кредиторской задолженностью.

1. **Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (Коб$_{(кз)}$)**.

Данный коэффициент показывает, сколько раз в году организация оплачивает среднюю величину своей кредиторской задолженности.

Коэффициент рассчитывается как отношение выручки от реализации к величине кредиторской задолженности по формуле:

Коб$_{(кз)}$= В / КЗ,

где: В – выручка от реализации;

КЗ – кредиторская задолженность

2. **Период оборачиваемости кредиторской задолженности (Пкз)**.

Период оборота кредиторской задолженности отражает среднюю продолжительность отсрочки платежей, предоставляемой предприятию поставщиками.

Данный показатель отражает средний срок возврата долгов предприятия и рассчитывается по формуле [1]:

Пкз = 365 / Коб$_{(кз)}$.

Анализ эффективности управления кредиторской задолженностью представлен в таблице 3.

Таблица 3. – Анализ эффективности управления кредиторской задолженностью в СУ-210 ОАО «Гроднопромстрой».

Показатель	2020г.	2021г.	2022г.	Темп прироста, %	
	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.	2021 / 2020	2022 / 2021
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	2,5766	1,2577	1,1897	48,8	94,59
Кредиторская задолженность на начало периода	9611	11868	19547	123,5	164,7
Кредиторская задолженность на конец периода	7688	18454	22297	240	120,8
Выручка	22276	19069	24891	85,6	130,5

Период оборота кредиторской задолженности (в днях)	142	290	307	204,2	105,9

Примечание – Источник: собственная разработка автора на основании данных организации.

Исходя из приведенной таблицы можно отметить, что коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности ежегодно снижается, в 2021 году по сравнению с 2020 годом он снизился на 51,2%, а в 2022 году ещё на 5,41%. Данное падение означит, что СУ-210 ОАО «Гроднопромстрой» оплачивает свою кредиторскую задолженность в меньших количествах. Период оборота кредиторской задолженности возрастает с каждым годом, а именно в 2021 году он вырос на 148 дней, а в 2022 году еще на 17 дней. Это значит, что средняя продолжительность отсрочки платежей динамично увеличивается.

Чем больше период оборота кредиторской задолженности, тем активнее предприятие финансирует свою деятельность за счет привлеченных средств (например, за счет использования отсрочки оплаты по счетам).

Таким образом, по результатам анализа состояния кредиторской задолженности предприятия можно сделать вывод, что динамика роста кредиторской задолженности свидетельствует о необходимости пристального внимания руководства к контролю организации платежно-расчетных отношений.

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.

Чертко Е.А.,
студентка 3 курса специальности «Финансы и кредит» факультета экономики и управления
Научный руководитель: ***Нарушевич Г.Г****., ст. преподаватель,*
УО «Гродненский государственный университет им. Я. Купалы»*, г. Гродно, Беларусь*

ПЛАНИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ

Получение прибыли является основной целью деятельности коммерческой организации, и оттого, насколько точно она спрогнозирована, зависит дальнейшее существование, способность сохранить стабильное функционирование в современных рыночных условиях. В настоящий момент используется несколько методов планирования прибыли, однако, для многих характерна проблема недостоверности и неточности расчетов. В статье рассмотрены методы планирования прибыли, их плюсы и минусы.

Планирование прибыли в организации представляет собой процесс разработки системы мероприятий, направленных на обеспечение формирования необходимого объема прибыли, а также обеспечивающих ее эффективное использование, согласованное с основными задачами развития данной организации на перспективу. Цель планирования прибыли заключается в определении оптимальной величины прибыли на плановый период, резервов ее увеличения и основных направлений использования.

Непосредственно процесс разработки плана по прибыли достаточно сложный, он требует от управленцев соответствующих компетенций, в частности разработчик должен обладать следующими сведениями:

- о конъюнктуре рынка;
- о реальных возможностях организации;
- об условиях и факторах, определяющих конкурентоспособность данной организации.

Также особо стоит указать умение сотрудника, осуществляющего планирование прибыли организации, оценивать реальные возможности получения высоких доходов и оптимизации расходов, что как раз и позволит организации повысить показатели чистой прибыли.

Этапы планирования прибыли зависят от метода планирования, выбранного организацией в каждом конкретном случае. Наиболее используемый метод планирования – **метод прямого счета**. Он применяется, как правило, при небольшом ассортименте выпускаемой продукции. Сущность его в том, что прибыль исчисляется как разница между выручкой от реализации продукции в соответствующих ценах за вычетом НДС и акцизов и полной ее себестоимостью [1]. При использовании данного метода планирование прибыли в организации происходит в определенной последовательности, основные этапы этого метода отражены на рисунке 3.

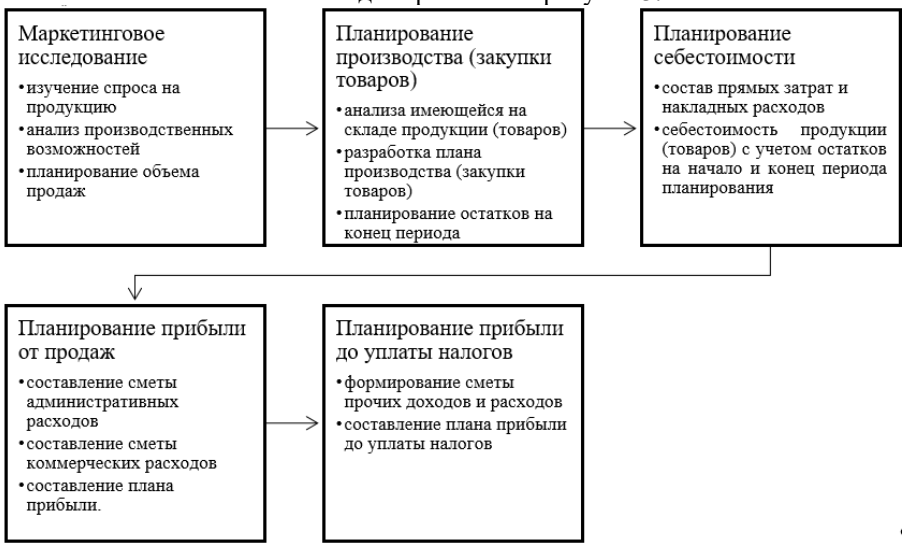


Рисунок 3 – Этапы планирования прибыли методом прямого счета [3]

Метод прямого счета предполагает, что прибыль определяется как разница между планируемой выручкой и полной себестоимостью продукции в действительных ценах с основными отчислениями. Метод является наиболее распространенным, и его используют при обосновании создания нового или расширения действующего производства. В данном методе основной показатель – прибыль от реализации продукции, которая рассчитывается по отдельным видам хозяйственной деятельности. Расчет осуществляется по основной формуле нахождения прибыли:

$$П = В – С – Н,$$

где: П – прибыль от реализации продукции, В – выручка от реализации продукции, С – себестоимость реализованной продукции, Н – налоги.

Достоинствами данного метода являются: точность и объективность. Недостатком является трудоемкость, при наличии большой номенклатуры данный метод становится невозможным для применения [2].

Аналитический метод планирования прибыли на предприятии применяется при большом ассортименте выпускаемой продукции, а также как дополнение к прямому методу, так как он позволяет выявить влияние отдельных факторов на плановую прибыль. При аналитическом методе прибыль рассчитывается не по каждому виду выпускаемой в планируемом году продукции, а по всей сравнимой продукции в целом. Прибыль по несравнимой продукции определяется отдельно.

Аналитический метод предполагает использование многофакторных экономических моделей. В наиболее простом варианте метод сводится к установлению прибыли предыдущего периода, определение ее доли в общем валовом доходе предприятия на единицу реализованной продукции.

Исчисление прибыли состоит из трех последовательных этапов.

1. Определение базовой рентабельности:

$$R_б = \frac{П_{ож}}{С_{тп}},$$

где: $П_{ож}$ – ожидаемая прибыль предприятия за отчетный год, $С_{тп}$ – полная себестоимость сравнимой продукции за отчетный период.

2. Исчисление объема товарной продукции в плановом периоде по себестоимости отчетного года и определение прибыли на товарную продукцию исходя из базовой рентабельности по формуле[5]:

$$П = С_п * R_б$$

где: $С_п$ – себестоимость отчетного периода, $R_б$ – базовая рентабельность

Дальнейший расчет аналитическим методом осуществляется согласно рисунку 4.

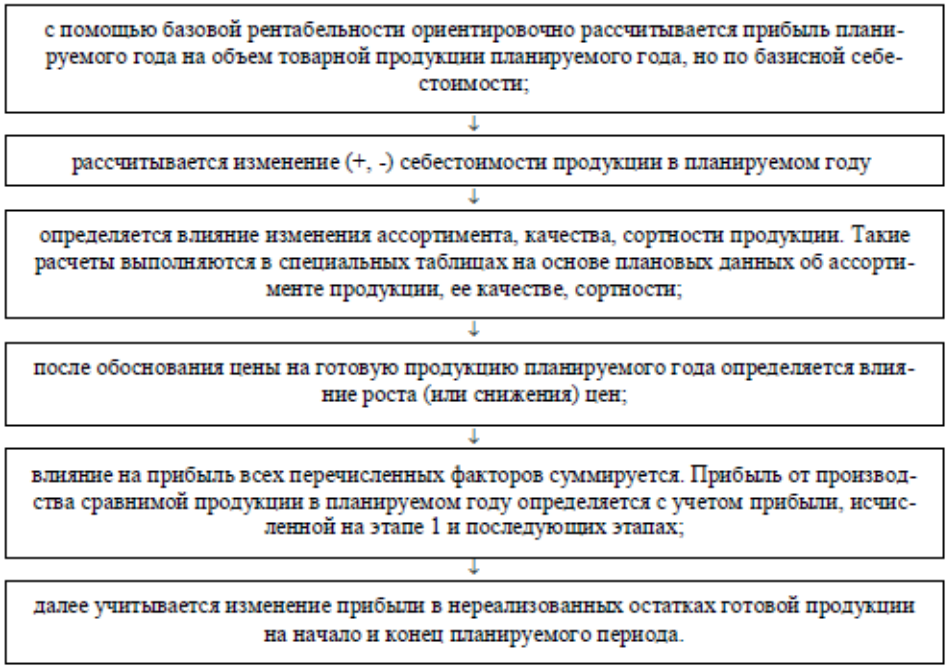


Рисунок 4 – Этапы аналитического планирования [5]

3. Учет влияния на плановую прибыль различных факторов: снижения (повышения) себестоимости сравнимой продукции, повышение ее качества и сортности, изменение ассортимента, цен и т.д. [4]

Метод совмещенного расчета включает элементы первого и второго способов. Так, стоимость товарной продукции в ценах планируемого года и по себестоимости отчетного года определяется методом прямого счета, а воздействие на плановую прибыль таких факторов, как изменение себестоимости, повышение качества, изменение ассортимента, цен и другие, выявляется с помощью аналитического метода. [6]

Метод на основе операционного анализа (CVP-анализ) базируется на принципе разделения затрат на постоянные и переменные, с помощью чего можно установить точку безубыточности. Таким образом, рассчитывают эффект операционного рычага – показатель соотношения изменения прибыли и объема реализации.

$$\text{Эффект операционного рычага} = \frac{\text{маржинальная прибыль}}{\text{Прибыль}}$$

Также данный метод позволяет определить порог окупаемости затрат, что очень важно для коммерческих предприятий [4].

Метод планирования на основе бюджетирования включает поэтапную подготовку исходных данных для финансового планирования. Здесь осуществляется взаимосвязь организационного, производственного и финансового планирования. Основой для прогнозов служит изучение фондового рынка, динамики процентов по кредитам, анализ предыдущих периодов и экстраполяция результатов на планируемый период. Кратко этапы бюджетирования представим на рисунке 5.

Рисунок 5 – Этапы проектирования прибыли методом бюджетирования [5]

Название	Содержание
Организационный	Проведение маркетинговых исследований, изучение возможности производства и сбыта продукции. Одновременно проводится изучение платежеспособного спроса и оцениваются производственные мощности предприятия. Из полученных двух величин выбирается наименьшая, и на ее основе планируется объем продаж.
Производственное планирование	Определяется количество продукции, ее ассортимент, номенклатура, сроки изготовления, комплектация
Планирование издержек	Рассчитывается производственная себестоимость из прямых материальных и трудовых затрат, а также производственных накладных расходов.
Планирование прибыли от реализации продукции	Прибыль находится аналогично методу прямого счета – путем вычитания из планируемой выручки от продаж полной себестоимости продукции.
Проектирование прибыли от реализации	Прибыль = Прибыль от продаж + Прочие доходы – Прочие расходы

Бюджетирование позволяет координировать работу организации в целом, своевременно вносить корректирующие изменения, учитывать бюджеты прошлых лет.

Таким образом, планирование прибыли организации – это процесс разработки системы мероприятий, направленных на обеспечение формирования необходимого объема прибыли, а также обеспечивающих ее эффективное использование, согласованное с основными задачами развития данной организации на перспективу. Целью планирования выступает определение оптимальной величины прибыли на плановый период, резервов ее увеличения и основных направлений использования. Самым простым методом является метод прямого счета, используемый при малом ассортименте. При большом ассортименте удобен аналитический метод с использованием многофакторных моделей. Метод на основе операционного анализа помогает определить точку безубыточности. Для удобства методы комбинируются между собой.

Список используемой литературы:

1. Адаменко А. А., Шмуйло М. И. Основополагающие принципы и этапы планирования прибыли экономического субъекта / А.А. Адаменко, М. И. Шмуйло // Вестник Академии знаний. 2022. №2 (49).

2. Жамьянова С. Ц. Планирование прибыли на предприятии / С. Ц. Жамьянова // Инновационная наука. 2016. №5-1 (17).

3. Чернявская С.А., Дворникова Ю.В., Решетникова В.В. Анализ финансовых результатов и использование прибыли в сельскохозяйственных организациях Краснодарского края / С.А.Чернявская, Ю.В. Дворникова, В.В . Решетникова // ЕГИ. 2019. №26 (4).

4. Моисеева К. Н. Прибыль корпорации, методы ее планирования / К. Н. Моисеева // Вестник Шадринского государственного педагогического университета. 2015. №3 (27).

5. Исмагилова Э. И. Методы планирования прибыли предприятия / Э. И. Исмагилова // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2011. – № 10-2. – С. 175-179.

Текебаев К.О.
Магистрант 1 курса специальности «Финансы»
Научный руководитель**: Джумабекова А. Т**. к.э.н., доцент,
Учреждение «Esil University», г. Астана

ПОНЯТИЕ БАНКОВСКИХ ИННОВАЦИЙ И ИХ РОЛЬ В РАЗВИТИИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

Аннотация

В современных условиях экономической деятельности недостаточно предоставлять клиентам только традиционные банковские услуги. Каждый банк должен постоянно меняться, инициировать и регулировать внутренние инновационные процессы. В научной статье рассмотрены инновационные методы и формы обслуживания клиентов, перспективы развития комплексного сервиса в банке и пути расширения его возможностей.

Каждая инновационная технология должна сопровождаться внедрением информационно-интеллектуального обеспечения в стандартный технологический процесс, который базируется на научно-техническом прогрессе, прогрессивных изменениях в технологии управления и маркетинга для продажи инновации конечному потребителю. Автором сделан вывод о том, что деятельность в сфере банковских услуг является многогранной, и банковские технологии следует рассматривать не в качестве отдельного процесса, как например, процесса внедрения банковских карт или осуществления платежей, а комплексно.

Эффективность банков второго уровня является главным фактором экономического развития государства и определяет темпы роста экономики Казахстана в целом. На современном финансовом рынке коммерческие банки работают в условиях повышенной конкуренции, которая определяют условия и направления бизнеса. Развитие альтернативных небанковских финансовых учреждений деятельность банков второго уровня характеризуется низкоэластичным спросом на финансовые услуги. У банков возникает потребность внедрения новых инновационных технологий, методов и моделей управления, нацеленных на расширение клиентской базы и повышение конкурентоспособности. Основными тенденциями развития рынка банковских услуг являются: расширение объема и разнообразия розничных банковских услуг, повышение роли инновационных технологий.

Современный этап развития банковской системы Казахстана характеризуется высоким уровнем насыщенности рынка финансовыми продуктами и услугами и, как следствие, интенсивной конкуренцией между кредитными организациями. В таких условиях существенное конкурентное преимущество получают те кредитные организации, которые способны разрабатывать и внедрять новые технологии, модернизировать продуктовый ряд, разрабатывать альтернативные каналы обслуживания клиентов, то есть осуществлять инновационный процесс. В контексте этой ситуации важным представляется определить причины, по которым внедрение инноваций кредитными организациями может не принести желаемого результата, то есть обозначить ключевые для российского рынка факторы риска банковских инноваций.

В настоящее время не существует единого общепринятого определения понятия «банковская инновация». В научной литературе считается, что банковскую (либо финансовую) инновацию можно рассматривать как в узком, так и широком смыслах. В первом случае инновация отождествляется с созданием ранее не существовавших (улучшенных) услуг либо продуктов. В широком смысле инновацию можно определить как «систему разноаспектных нововведений в любой сфере функционирования банка, обладающих определенным положительным экономико-стратегическим эффектом». Учитывая разброс мнений экономистов, а также реалии банковского бизнеса, сделаем заключение, что банковская инновация представляет собой новую услугу или банковский продукт, технологию их предоставления либо новый или усовершенствованный процесс, в той или иной форме повышающий эффективность деятельности банка.

Под термином «инновация» подразумевают адаптация нормы культуры или технологическое нововведение.

Известный ученый Балабанова И.Т. под «банковской инновацией» понимает «часть финансовых инноваций». «Банковская инновация - это реализованный в форме нового банковского продукта или операции конечный результат инновационной деятельности банка» [1].

Питер Друкер в работе «Бизнес и инновации» утверждает, что «банковские инновации - это доведенные до клиентов и принятые ими новые или кардинально видоизмененные услуги или продукты, внедренные в банковский процесс современные технологии, в том числе и инфокоммуникационные, позволяющие изучить экономический или социальный эффект [2].

В работах Кох Л.В [3]., Санто Б. [4] общим признаком инновационных банковских продуктов и услуг является то, что это «…технологии, продукты или услуги, которые приводят к качественным изменениям в банковской деятельности и приносит банку прибыль».

Мы считаем, что под инновационными банковскими продуктами и услугами следует понимать «…созданные банком качественно новые услуги или продукты, или использование более совершенной технологии, способные удовлетворить ранее неохваченные потребности потенциального покупателя». Инновационные технологии в банковской сфере это операционно-бухгалтерские и технические средства, оптимизирующие бизнес-процессы и снижающие операционные издержки.

Изучив сущность термина «инновация» для экономических систем и проанализировав имеющиеся различные точки зрения, было сформулировано авторское понимание банковской инновации с учётом тех изменений, которые произошли в банковском бизнесе. Банковские инновации – это доведённые до клиентов и принятые ими новые или кардинально изменённые банковские продукты, новые банковские услуги и услуги более качественного уровня, предоставленные на основе использования современных инфокоммуникационных технологий, внедрённые в банковский процесс организационные и информационные технологии, позволяющие банку напрямую или опосредованно получать экономический или социальный эффект.

В отличие от ранее предложенных пониманий сущности банковских инноваций из определения исключены термины «операции» и «сделки», использование которых, с одной стороны, не оправдано для исследования инновационных процессов в банке согласно клиентоориентированной концепции его деятельности, с другой стороны, в банковской технологии как составной элемент используется операция. К банковским инновациям, безусловно, следует относить банковские услуги, причём не только новые, но и ранее предлагаемые, в том случае, если способы их получения клиентами изменились, что привело к улучшению качества их предоставления (Интернет-банкинг). Прибыль, о которой идёт речь в определении, получает банк как вознаграждение за риск ведения инновационной деятельности, инновационная деятельность банка не может быть нацелена на «содействие в получении прибыли клиентами банка», как это утверждают некоторые авторы ранее сформулированных определений исследуемой дефиниции.

Развитие экономики всегда строилось на основе внедрения новых технологий, но в течение длительного периода этот процесс проходил крайне медленно. В условиях современной технологической революции и, особенно, в самое последнее время, когда развитые страны переходят к постиндустриальному обществу, экономическое развитие приобрело качественно новый характер.

На сегодняшний день центром всех бизнес-процессов современных банков является создание благоприятных условий для своих клиентов, а также привлечение новых, посредством предоставления более расширенного спектра услуг по сравнению с имеющимися на современном рынке. Основываясь на наличии такого триггера, банк непрерывно находится в поиске новых разработок, продуктов и идей, тщательно учитывая предложения и запросы клиентов. К стратегически важным условиям внедрения технологий относятся:

- интерактивность обслуживания;
- минимизация операционной деятельности;
- возможность предоставления услуг независимо от местонахождения и времени суток.

Постоянное наращивание инновационного потенциала, внедрение новых или улучшение существующих технологий клиентского обслуживания позволяет коммерческим банкам материализовать свои конкурентные преимущества не только в посткризисной краткосрочной перспективе, но и занимать лидирующие позиции в фазе устойчивого экономического развития.

Внедрение инновационных технологий в казахстанском банковском секторе начинает набирать обороты при переходе к рыночной экономике. На этом этапе развития снижается доля государственных интервенций и формируется здоровая конкурентная среда в сфере оказания банковских услуг. В данный период появляется такое понятие как инновационная экономика, которая основывается на знаниях, на продуктивном восприятии новых идей, машин, систем и технологий, в их практической реализации в различных сферах человеческой деятельности.[5] .

Быстрый рост популярности смартфонов и цифровых устройств динамично изменяли поведение потребителей услуг. На рынке появились новые участники, которые активно адаптировали цифровые технологии к потребностям потенциальных клиентов, изменяя культуру оказания финансовых услуг.

За прошедшие годы в банковской сфере акцент на применение инновационных технологий и продуктов стал ключевым фактором на пути повышения конкурентоспособности. Хотя преобразование было медленным, за последнее десятилетие банки сменили фокусирование на количественных показателях и выполнение краткосрочных стратегий, на создание долгосрочных планов по внедрению и развитию «культуры инноваций», которая на сегодняшний день является главным вопросом повесток корпоративного управления банков.

Современные рыночные условия открывают новые возможности совершенствования методов работы банков посредством применения опыта зарубежных кредитных учреждений. Отличительными факторами, определяющими успешную деятельность банка второго уровня, являются: адекватная степень адаптации к новым трендам на рынке финансовых технологий, разработка собственных инновационных продуктов и их успешное внедрение в повседневную жизнь клиентов. Политика постоянных нововведений является ключевым фактором развития не только банковского бизнеса, но существенным элементом стабильного экономического роста.

Инновации в секторе финансов является процессом создания новых финансовых инструментов, технологий, а также институтов и рынков. Банковская инновация же представляет собой созданную банком систему выпуска и доставки банковских продуктов для целевой аудитории, основными целями которой являются оптимизация бизнес процессов, улучшение финансовых показателей посредством снижения операционных издержек. [6]

Существует 3 категории банковских инноваций: институциональные, продуктовые и технологические (Рисунок 1).

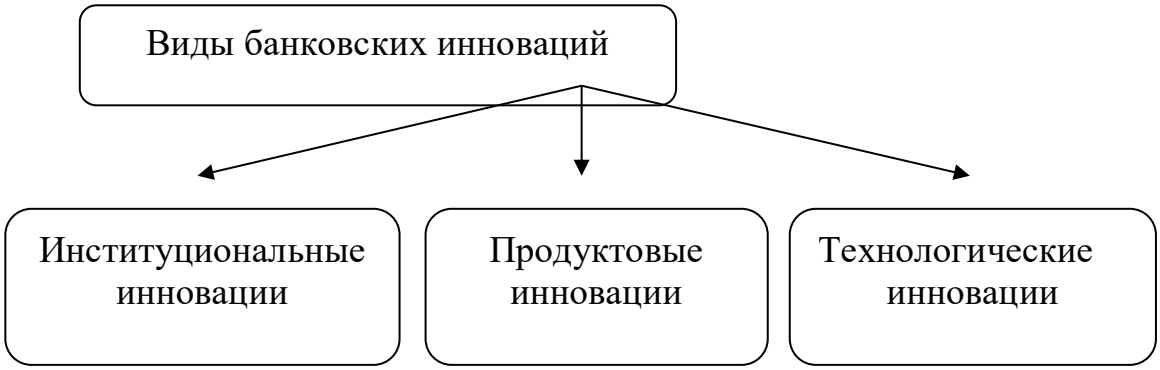


Рисунок 1 – Виды банковских инноваций

П р и м е ч а н и е - рисунок составлен автором

1) Институциональные инновации связаны с созданием новых типов финансовых институтов, таких как специализированные фирмы кредитных карт, например «Capital One», электронные торговые платформы, такие как «Charles Schwab Corporation».

2) Изменение условий регулирования банковских операций, новые банковские продукты, связанные с новыми операциями и услугами относятся к продуктовым нововведениям. Под продуктовыми инновациями понимают процесс создания новых продуктов, например, таких как деривативы, валютная ипотека и валютные свопы.

3) Технологические инновации связаны с применением новыми способами ведения банковского бизнеса, включая интернет-банкинг и телефонный банкинг. Банковские карты всех видов, электронные переводы денежных средств также можно отнести к технологическим нововведениям.

В соответствии с международной банковской практикой, инновационные банковские технологии классифицируются по следующим целям, в зависимости от достигнутых результатов:

- улучшение позиций коммерческого банка на глобальном денежно-кредитном рынке;
- адаптация к современным условиям проводимых операций, связанных с управлением денежной наличностью;
- расширение клиентской базы на рынке банковских услуг (Рисунок 2).

Классификация инновационных банковских продуктов и услуг дает возможность определять направленность инновационной стратегии коммерческого банка. Типология инноваций в банковской деятельности позволяет разрабатывать управленческие и экономические механизмы, определенные типом инновационных продуктов и услуг. Коммерческий банк получает возможность правильно позиционироваться на банковском рынке, разрабатывать формы продвижения и реализации инновационных продуктов и услуг, которые должны быть адекватными типам инноваций.

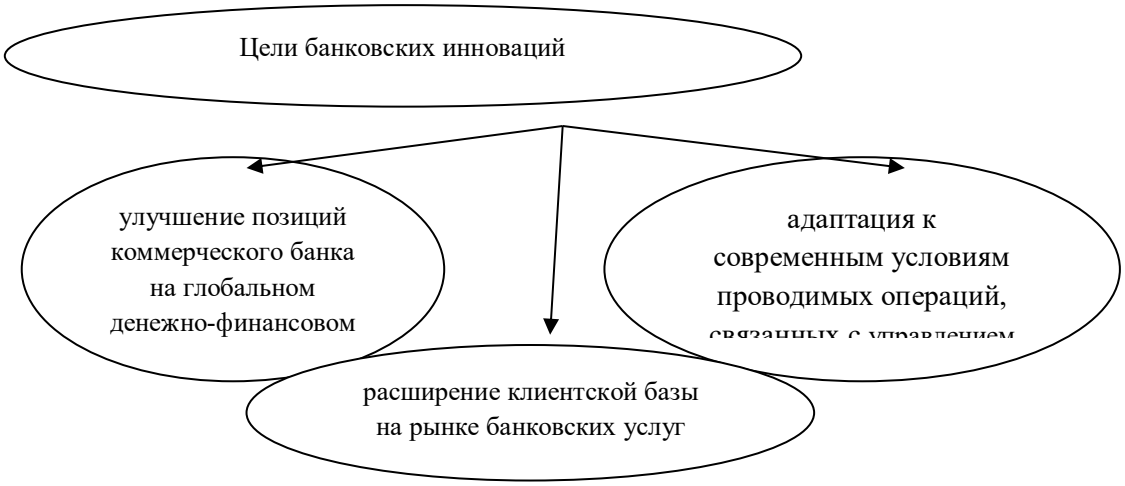


Рисунок 2 – Виды целей банковских инноваций

С помощью внедрения инновационных продуктов и услуг банкам удалось увеличить эффективность оперативной деятельности банка и повысить качество предлагаемых продуктов и услуг.

Казахстанские банки большинство технологических инноваций заимствовали у зарубежных банков. Такие технологии долгое время являются инновационными, поскольку в недостаточной степени апробированы казахстанским банковским рынком. Например, первая банковская карточка была применена в 1946 году, массовое использование смарт-карт началось в странах Европы в 1983 году, в 1994 году были признаны электронные деньги. В Республике Казахстан эти процессы начались достаточно поздно. При внедрении любой инновационной технологии в сфере банковской деятельности необходимо тщательно и всесторонне учитывать факторы не только политики коммерческого банка, но и факторы внешней среды.

Необходимо принимать в расчет следующие существенные моменты:

- законодательную и нормативно-правовую базу, защищающую и поддерживающую интересы всех участников финансово-кредитной деятельности;
- перспективные возможности развития банковской системы в современных экономических и геополитических условиях;
- информационно-технологические условия, заключающиеся в наличии программно-аппаратных средств, необходимых для успешного функционирования кредитной организации.[7]

Разработка и интеграция инновационных банковских продуктов и услуг является сложным процессом, требующим от банка выполнения определенных стратегических этапов.

- тщательное изучение динамики потребительского спроса и определение приоритетных целевых направлений банковского сектора
- разработка идеи по созданию инновационного продукта или услуги появление, которого значительно усилит позиции коммерческого банка в плане его конкурентоспособности.
- внедрение продукта в операционную структура банка и повседневную жизнь клиентов.
- осуществление маркетинговых компаний для продвижения продукта на финансовые рынки.)

В настоящее время выбор банка клиентами основан на удобстве, скорости и стоимости обслуживания. Процесс привлечения клиентов для казахстанских банков значительно изменился. Происходит смещение акцента с ценовых и количественных показателей на сервисные и качественные характеристики, актуальными становятся скорость и качество обслуживания, индивидуальный подход и клиенту.

Поскольку в современных условиях именно клиент является базисным катализатором инновационного развития банков, удовлетворение требований и потребностей клиентов и является рычагом для зарождения инновационных услуг и продуктов [8]. На сегодняшний день перед банками стоят задачи, решение которых значительно повысит уровень развития банковского сектора Казахстана:

1. Фокусировать внимание на выявлении потребностей клиента, улучшение качества обслуживания, налаживание работы, как и дистанционных, так и физических каналов обслуживания. Инновационные организации ставят потребителей на первое место, поскольку, долгосрочный опыт работы с клиентами имеет положительный коэффициент отдачи. Банки второго уровня все чаще используют передовую аналитику, чтобы понять потребности и поведение своих клиентов. Коммерческие банки вкладывают средства в получение информации из внутренних и внешних источников данных и создают модели, позволяющие принимать стратегические решения.

2.Внедрять в хозяйственно-финансовую деятельность новейшее технологичное оборудование и современные специализированные программные обеспечения, которые минимизирует механическую отработку операций, трансформируя выполнение основной части запросов в режиме реального времени, независимо от локации и времени суток.

3. Активно развивать сотрудничество с лидерами рынка по разработке инновационных технологий, поскольку масштаб знаний не может быть ограничен внутренними структурами банка. Например, на сегодняшний день ключевым трендом является сотрудничество с финтех компаниями, а также поддержка молодых разработчиков и финансирование стартапов.

4. Вывести кадровую политику на новый уровень, а именно проводить регулярное повышение квалификации персонала для своевременного и качественного исполнения в реальность первых двух задач.

Постепенно адаптируя принципы в корпоративную политику, казахстанские банки второго уровня в дальнейшем создадут систему правил с помощью, которой без усилий смогут внедрить инновационные технологии и продукты во все сферы функционирования банка. Конечным результатом систематических нововведений следует считать увеличение доли рынка, прирост клиентской базы банка, сокращение издержек на проведение определенных видов операций.

Список литературы:

1 Березовская М. Инновационный аспект экономического развития // Вопросы экономики. - - 2017. - № 3. - С. 58-66.

2 Друкер П. Бизнес и инновации / Пер. с англ. - М.: ИД «Вильямс», 2018, 431с.

3 Кох Л.В. Эффективность инновационной деятельности банка: теория и методология. Монография. - СПб.: Изд-во Политех. ун-та, 2015, 278с.

4 Санто Б. Инновация как средство экономического развития. - М.: Прогресс, 2016, 275 с.

5. Я.В. Волков, Инновации как ключевой фактор развития стран, Дискуссия, октябрь, 2014, 30с.

6 Definition of Financial Innovation". *Financial Times.* Февраль 11, 2018.

8 Развитие инновационных банковских услуг// Интернет - ресурс // 2014.https://www.eurasialegal.info/index.php/bankovskoe-pravo/6979-2018-05-14-09-51-59.html

9 Родин Д.Я, Глухих Л.В. Развитие банковских инноваций, основанных на оптимизации бизнес-процессов коммерческого банка, Дайджест-Финансы, 2013, 46 с.

Рожко Д.С.,
студент 1 курса специальности «Финансы и кредит»
Научный руководитель: ***Марковская Н.В.***,
канд. физ.-мат. наук, доцент,
УО «ГрГУ имени Янки Купалы», г. Гродно, Беларусь

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ПЛАТФОРМА KNIME КАК ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ОБРАБОТКИ И АНАЛИЗА ДАННЫХ

Аннотация. В данной статье рассмотрены основные функциональные возможности KNIME, преимущества и недостатки этой программной платформы для обработки и анализа данных.

KNIME (Конструирование сети информационных потоков с использованием мета-узлов) - это инструмент для обработки и анализа данных, разработанный в 2004 году в Цюрихе, Швейцария. KNIME является программной платформой с открытым исходным кодом и предназначен для работы с данными всех типов, включая структурированные и неструктурированные данные. KNIME позволяет пользователям создавать рабочие процессы для обработки данных с помощью графического интерфейса пользователя, а также интегрировать существующие алгоритмы и библиотеки в процесс анализа данных [1-2].

Сети информационных потоков являются неотъемлемой частью современной информационной инфраструктуры. Они используются для передачи данных между компьютерами, устройствами и сетями.

Конструирование таких сетей является сложной задачей, требующей учета множества факторов. В данной статье рассмотрим использование мета-узлов при конструировании сети информационных потоков.

Мета-узел – это узел, объединяющий несколько узлов в единую структуру. Он позволяет упростить сеть информационных потоков и повысить ее надежность. Мета-узел может быть использован для реализации различных функций, таких как балансировка нагрузки, управление трафиком и маршрутизация данных.

Конструирование сети информационных потоков с использованием мета-узлов начинается с определения требований к сети. Необходимо определить, какие приложения будут использоваться в сети, какой объем данных будет передаваться и какие требования к скорости и надежности сети имеются.

Затем следует выбор топологии сети. Топология определяет, как будут соединены узлы сети. Важно учитывать требования к скорости и надежности сети при выборе топологии. Некоторые топологии, такие как звезда и кольцо, могут быть уязвимы к отказам узлов, в то время как другие топологии, такие как дерево и сеть Меш, могут обеспечить более высокую надежность.

После выбора топологии сети необходимо определить количество мета-узлов и их местоположение. Мета-узлы могут быть размещены на узлах, имеющих высокую пропускную способность и низкую задержку. Они могут также быть размещены на специальных узлах, называемых коммутаторами.

Цель данного научного исследования – рассмотреть основные функциональные возможности KNIME, преимущества и недостатки этой программной платформы для обработки и анализа данных. В данном исследовании были использованы следующие методы: анализ литературы, анализ производительности и сравнение KNIME с другими инструментами для обработки данных.

KNIME имеет множество функциональных возможностей, позволяющих пользователю создавать процессы для обработки и анализа данных. Эти возможности включают в себя:

- Графический интерфейс пользователя, который позволяет пользователям создавать рабочие процессы с помощью перетаскивания и настройки блоков обработки данных.
- Широкий спектр интегрированных алгоритмов и библиотек, которые позволяют пользователю обрабатывать данные всех типов, включая текстовые, числовые и медиа-данные.
- Возможность создания собственных блоков обработки данных на основе существующих библиотек и алгоритмов.
- Поддержка интеграции со сторонними инструментами для обработки данных, такими как R и Python.
- Широкий спектр возможностей визуализации данных для отображения результатов анализа данных.

KNIME имеет несколько преимуществ перед другими инструментами для обработки данных. Во-первых, он имеет графический интерфейс пользователя, что делает создание процессов обработки данных более интуитивным и простым. Во-вторых, KNIME поддерживает широкий спектр форматов данных, включая структурированные и неструктурированные данные, что позволяет пользователям анализировать данные всех типов. В-третьих, KNIME позволяет пользователям интегрировать существующие библиотеки и алгоритмы в рабочие процессы, что ускоряет процесс анализа данных и позволяет пользователю использовать уже существующие решения. В-четвертых, KNIME имеет большое сообщество пользователей и разработчиков, что означает, что пользователи могут общаться и получать поддержку от других пользователей, а также находить новые решения для своих задач.

Несмотря на множество преимуществ KNIME, у этой программной платформы есть и некоторые недостатки. Во-первых, KNIME может быть менее производительным, чем некоторые другие инструменты для обработки данных, такие как Apache Spark, при работе с большими объемами данных.

В-вторых, KNIME имеет более сложный процесс установки и настройки, чем некоторые другие инструменты. В-третьих, хотя KNIME имеет большое сообщество пользователей и разработчиков, некоторые пользователи могут столкнуться с ограничениями и недостатками, которые не поддерживаются или не решены в KNIME.

Ниже приведены некоторые из проблем, которые могут возникать при использовании KNIME:

- Ограниченная поддержка языков программирования: KNIME не поддерживает все языки программирования, что может быть проблемой для тех, кто предпочитает использовать конкретный язык программирования в своей работе.
- Высокие требования к ресурсам: KNIME требует значительных ресурсов для выполнения сложных задач, таких как анализ больших объемов данных и машинное обучение. Это может означать, что пользователи должны иметь мощные компьютеры для эффективного использования KNIME.
- Сложность: KNIME может быть сложной для использования для начинающих пользователей, так как она имеет множество функций и возможностей. Начинающие пользователи могут нуждаться в дополнительной поддержке и обучении, чтобы использовать KNIME эффективно.

- Ограниченная поддержка для многопоточности: KNIME не полностью поддерживает многопоточность, что может быть проблемой для тех, кто работает с большими объемами данных и требует быстрой обработки.
- Сложности с интеграцией: KNIME может иметь проблемы с интеграцией с некоторыми приложениями и системами, что может быть проблемой для тех, кто хочет использовать KNIME в своей рабочей среде.
- Ограниченная поддержка для некоторых типов данных: KNIME может иметь проблемы с обработкой некоторых типов данных, таких как графические изображения и звуковые файлы.

KNIME является одним из многих инструментов для обработки и анализа данных. В сравнении с другими инструментами, такими как Python и R, KNIME имеет более простой интерфейс и возможность создания рабочих процессов с помощью графического интерфейса пользователя. Однако, Python и R могут быть более производительными и мощными при работе с большими объемами данных. В сравнении с Apache Spark, KNIME может быть менее производительным при работе с большими объемами данных, но KNIME имеет более простой процесс создания рабочих процессов и интеграции с другими инструментами.

KNIME является мощным инструментом для обработки и анализа данных, который позволяет пользователям создавать рабочие процессы с помощью графического интерфейса пользователя и интегрировать существующие библиотеки и алгоритмы в эти процессы.

KNIME имеет множество преимуществ, таких как широкий спектр поддерживаемых источников данных, возможность работать с различными типами данных, большое сообщество пользователей и разработчиков. Однако, у KNIME есть и некоторые недостатки, такие как менее высокая производительность при работе с большими объемами данных, более сложный процесс установки и настройки и ограничения, которые могут не быть поддержаны или решены в KNIME.

Список используемой литературы:

1. KNIME Analytics Platform. [Электронный ресурс]. – 2023. – Режим доступа: https://www.knime.com – Дата доступа: 28.03.2023.
2. KNIME. [Электронный ресурс]. – 2023. – Режим доступа: https://en.wikipedia.org/wiki/KNIME – Дата доступа: 28.03.2023.

Новикова П.Е.,
студент 2 курса специальности Финансы и кредит,
Научный руководитель: **Илюхин А.А.,** к.э.н., доцент,
каф. Экономической теории и прикладной социологии
Учреждение «Ural State University of Economics»,
г. Екатеринбург, Российская Федерация

«МИГРАЦИОННЫЙ КРИЗИС»: ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ

Аннотация: Внешние перемещения людей с целью перемены места жительства для улучшения собственных условий жизни приносят, в основном, благо для мигрантов. Как скажется наплыв мигрантов для национальной экономики принимающей стороны, данный вопрос необходимо тщательным образом исследовать и мониторировать. Статистические данные обширных потоков мигрантов в Европу, как один из центров притяжения беженцев из Сирии за 2015г. были проанализированы с целью выявления неких закономерностей в данном вопросе.

Исследование современных процессов глобализации крайне важно для научного понимания современных мирохозяйственных перемен. Одним из последствий развития глобализации являются миграционные процессы. В 2010-х годах произошел так называемый «Миграционный кризис». Представляет интерес проведенный анализ миграции жителей Ближнего Востока, Северной Африки и Южной Азии в страны Европы. Актуальность данной проблемы заключается в том, что на данный момент в Европе наблюдается вторая волна миграции, по предварительным данным превышающая уровень 2015-2016 гг. Следует уточнить, что в данном докладе под Европой понимаются преимущественно страны Евросоюза как место локализации данных событий.

Исследуемый миграционный взрыв был вызван стечением сразу нескольких обстоятельств: прежде всего, обострением гражданской войны в Сирии, проблемами с экономической ситуацией и отсутствием перспектив в странах исхода беженцев, расширение территорий, подконтрольных Исламскому государству[8] и др. К тому же, правительство Европейских государств, отмечая кризисные ситуации, проводили ряд мер для помощи беженцам, к примеру, возникновение простых способов попасть в Евросоюз. Решение правительства Македонии о выдаче трехдневных виз, что открывало путь в пересечении границ Европы. Значимую роль в выборе Европы как места пребывания играют также ее кажущееся экономическое благополучие, свобода перемещение и соблюдение прав человека, а также либеральная идеология. Возможно, для мигрантов из Африки и Ближнего Востока, проживающих в более тяжелых условиях в родных странах, это таковым и является.

Наплыв мигрантов был зафиксирован еще в 2014г. через основной канал перемещения Средиземное море, когда в Европу прибыло по официальным данным 216 054 мигранта, на следующий год динамика приобрела неконтролируемый характер, и прибыло уже в 5 раз больше беженцев [1]. Для наглядности масштаба таких событий, можно обратиться к статистическим данным и сравнить показатели за 2015 г. с показателями других годов (рис.)

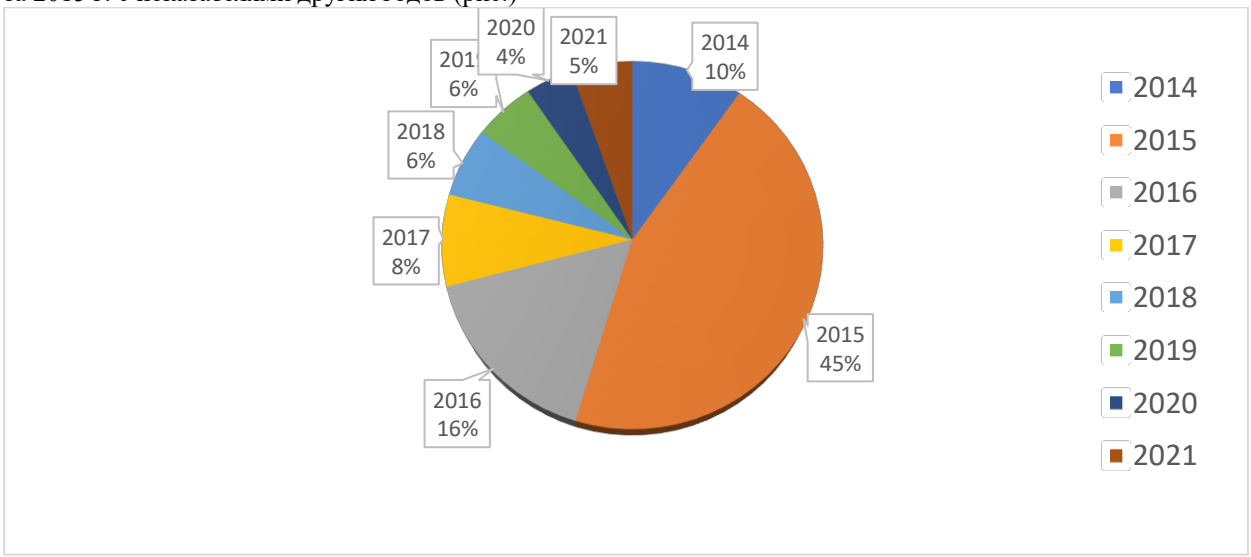


Рисунок – Структура количества мигрантов в Европе 2014-2021 гг. [3]

Данные диаграммы свидетельствуют, что максимальное количество мигрантов наблюдается в 2015 г., оно составляет более миллиона человек. Доля 2015 г. занимает 45% от всего количества, что составляет почти половину общего числа, хотя это всего лишь один год из восьми представленных. Следует отметить, что вполне возможно, что данные за 2022-2023 гг. могут превысить и этот показатель, но точно утверждать об этом пока нельзя.

Последствия такого потока мигрантов достаточно негативно сказались на состоянии Евросоюза. Среди основных проблем выделяют:

- террористические угрозы от радикально настроенных беженцев, так как одновременно с теми, кто желал найти укрытия, в Европу переместились порядка 4 тыс. боевиков ИГИЛ[9].

- экономическая проблема: необходимость выплаты пособий, что занимает отдельную статью расходов в бюджетах стран ЕС. Кроме этого, необходимо также выделять финансирование на попытки остановить или хотя бы сократить такой поток беженцев.

- волнения в обществе: многие жители Европейских стран негативно настроены к беженцам, что вызывает раскол общества и негативно сказывается на социальной стабильности и благополучии общества этих стран.

Таким образом, огромный поток беженцев в Европу породил ряд проблем в странах Евросоюза. Опасаясь продолжения миграционного цунами, некоторые страны выступали с идеей отказаться от членства в Евросоюзе [1]. Волна нового потока мигрантов в 2022 г. снова вызывает волнения в обществе

[8] Запрещена на территории РФ

[9] Роскомнадзор ставит знак равенства между террористической организацией ИГИЛ и экстремистской организацией, запрещена на территории РФ

и стимулирует правительство Евросоюза принимать новые меры и различные ограничения с целью не допустить таких же последствий. Переселение людей вследствие стихийных бедствий и других негативных факторов представляет собой значительное экономическое бремя для общества. Только за 2020г. на миграцию людей по причине природно-климатических бедствий было потрачено почти 20,5 млрд. долл. [2].

Проведённый анализ позволяет заключить следующее. Не следует идеализировать эффекты международной трудовой миграции. В отдающих странах из-за чрезмерного выезда за границу трудоспособного населения возникают необратимые потери демографического потенциала. И, наоборот, в принимающих странах чрезмерный поток трудовых мигрантов приводит к демпингу заработной платы, росту межнациональной напряженности, замедлению модернизации производства. Например, современная ситуация в российской строительной отрасли тому весьма наглядное подтверждение. Для выполнения трудоёмких работ строительной компании гораздо выгоднее не покупать новую технику и оборудование, а нанять десятки нелегальных трудовых мигрантов, которые будут строить гораздо дешевле. Им можно заплатить гораздо меньше, уволить в любое время и нанять новых работников. При этом чрезмерная, бесконтрольная или слабо регулируемая миграция приводит к изменению этнического состава населения, порождая межнациональные проблемы.

Список использованных источников

1. Бибикова О.П. Миграционный кризис 2015 г. в Европе и его последствия // АПЕ. 2016. №4. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/ migratsionnyy-krizis-2015-g-v-evrope-i-ego-posledstviya
2. Илюхин А.А. Миграция населения и бедствия меняющегося климата. Тенденции развития науки и образования. 2022. № 90-5. С. 68-70.
3. Портал оперативных данных ситуации с беженцами. URL: https://data.unhcr.org/en/situations/mediterranean

Аманкелді Е., магистрант 2 курса
ОП «Финансы»
Научный руководитель:**Алина Г.Б.**, к.э.н., доцент
г. Астана

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация

В статье рассмотрены специфика банковского продукта, факторы, влияющие на конкурентоспособность банка. Особое внимание уделено цифровому банкингу. Представлены критерии, которые являются основными при анализе маркетинговой деятельности банков–конкурентов. Выделены основные тенденции развития современного банковского маркетинга.

Значение маркетинговой работы банка, содержание и цели которой существенно меняются под влиянием резко усиливающейся конкуренции на финансовых рынках и меняющихся отношений между банками и клиентурой, увеличивается с каждым годом.

В процессе реализации банковских услуг и продуктов, банковские учреждения сталкиваются с определенными трудностями, связанными, прежде всего, со специфичностью услуги как таковой. Абстрактность, неотделимость услуги от ее источника, непостоянство качества и несохраняемость для дальнейшего использования – специфические особенности банковской услуги [1]. Специфичность банковских услуг и продуктов не оставляет сомнений в эффективности использования маркетинга как инструмента адаптации к рыночным условиям.

В условиях усиления конкуренции в банковском секторе казахстанские банки на интуитивном уровне понимают важность повышения конкурентоспособности предлагаемых ими банковских услуг.

Под конкурентоспособностью (или конкурентными преимуществами) банковских продуктов следует понимать способность банковского продукта как совокупности его качественных и стоимостных

характеристик более полно отвечать предъявляемым требованиям субъектов финансового рынка в рассматриваемый период по сравнению с аналогом-конкурентом [2].

Постоянно растущая конкуренция среди коммерческих банковских учреждений не просто заставляет банки использовать большее количество рекламы, но и полностью менять концепцию маркетинга. Повышение лояльности постоянных клиентов и привлечение новых зависит от степени использования современных методов стимулирования продаж, связанных с развитием цифровых технологий.

Достижения в области информационных технологий и следование коммерческим банком той или иной маркетинговой концепции тесно взаимосвязаны. Именно развитие информационных технологий вносит свои коррективы в выбор той или иной маркетинговой стратегии, на которой и базируется общая маркетинговая концепция.

Изменив свою стратегию и применив инновации в сфере цифровых технологий, банки могут создать и вывести на рынок новые, персонифицированные услуги, повысить уровень лояльности клиентов и расширить базу новых.

Такие термины как «цифровая экономика», «Internet – банкинг» прочно вошли в лексикон современного человека. Это подтверждает факт глубокой интеграции информационных технологий в жизнедеятельность человека.

Цифровая экономика представляет собой особый уклад, появившийся в результате технологических революций, в последствии ставший передаваться через электронные каналы и оказавшийся доступным глобально [3]. Она включает в себя не только глобальный интернет – маркетинг, но и электронную коммерцию как особый вид торговли неосязаемыми товарами, услуги удаленного пользования и дистанционную работу.

Если оглянуться назад, то можно проследить историю платежных систем и цифровых финансовых услуг за последние 20-30 лет – от активного внедрения банкоматов, банковских карт до предоставления большого объема услуг удаленно и в любое время, с переходом на обслуживание в режиме «24/7».

Цифровая трансформация является главным условием эффективной работы на рынке банковских услуг. В этих условиях создается принципиально новая бизнес-модель, происходит полный пересмотр традиционно сложившихся подходов к решению проблем расширения клиентской базы, повышается качество и скорость сервиса.

Новый этап развития финансовой индустрии неизбежно ведет к цифровой трансформации, банковские продукты, услуги, маркетинг и продажи, клиентское обслуживание и операционные процессы переводятся в цифровую среду.

Цифровизация набирает темпы и создает конкуренцию существующим традиционным бизнес-моделям. Быстро растет объем рынка мобильных и бесконтактных платежей, P2P сервисов, цифровых валют и пр. Мобильность, ориентированность на клиента, персонализация предложения являются основными составляющими концепции цифрового банка. Первые цифровые банки появились в США, а затем в Западной Европе.

Сейчас они развиваются со скоростью происходящих вокруг изменений и с увеличением потребности в цифровых услугах. К 2025 году потребность пользователей в цифровых услугах может возрасти до 60%.

Стандартному банковскому обслуживанию потребители все чаще будут предпочитать мобильный банкинг и интернет-банкинг. Цифровой, пользовательский и клиентский опыт будет становиться более совершенным и информационно-обеспеченным. Это предполагает слаженное цифровое банковское взаимодействие между потребителем и бизнесом, новые возможности, ориентированные на создание собственных криптовалют, биометрические системы аутентификации, не требующие ввода пароля, сервисы и предложения, привязанные к географическому положению, а также диалоговые интерфейсы.

Как показывает мировая практика, основные преимущества цифрового банка выглядят следующим образом:

1. Оцифрование бизнес-процессов банка – использование графических моделей бизнес-процесса, тесно интегрированных с реальным выполнением бизнес-процесса в информационных системах (изменения проходят с минимальной задержкой во времени), а также наличие электронного документооборота, системы измерения и регистрации большого количества информации (показатели KPI, операционные риски, списки сотрудников и клиентов при выполнении бизнес-процесса).

2. Продукты (услуги) и каналы продаж ориентированы на самообслуживание клиентов и предоставляются в цифровом виде.

Цифровой банк включает в себя дистанционное банковское обслуживание (интернет-банк и все связанные сервисы), мобильные приложения, интернет-эквайринг, межбанковские сервисы, быстрый вывод новых продуктов (услуг) в продажу.

3. Квалифицированный персонал – наличие собственных digital-команд, объединяющих компетенции бизнеса, ИТ и маркетинга, функциональных команд, работающих вместе на постоянной основе. Корпоративная культура банка ориентирована на цифровой бизнес и инновации.

4. Системная архитектура банка – практически все информационные системы банка должны быть тесно интегрированы между собой, образуя единую платформу. При этом партнеры банка должны иметь возможность разрабатывать новые собственные сервисы и интегрировать их с продуктами (услугами) банка (например, предоставление сервиса по продаже строительных услуг и товаров при оформлении ипотечных кредитов в банке).

«Цифровые» банки позволят сэкономить ресурсы для открытия дополнительных офисов, исключить затраты на обслуживание банкоматной сети и ее страхование, а также расходы на инкассацию, внести существенную экономию времени в обслуживании юридических и физических лиц.

Таким образом, использование цифрового банкинга экономит более одного часа при совершении одного платежа. Современные тенденции многим банкам диктуют необходимость сокращения филиальной сети в связи с ростом бесконтактных операций. Естественно, это уменьшает поток клиентов в отделениях. Соответственно, их содержание становится нерентабельным. Поэтому приходится сокращать численность структурных подразделений в отдельных городах до одного. Либо вообще оставлять только представителя в виде точки продаж. В то же время нельзя забывать о ряде факторов, подталкивающих, если не на расширение численности структурных подразделений, то хотя бы на их сохранение. Например, многие функции, как минимум на текущий момент, в ряде кредитных организаций недоступны через интернет. Также только внедряется удаленная идентификация. Нельзя забывать и о более возрастном поколении, которое отдает приоритет личным контактам с представителем банка.

Немаловажным фактором, влияющим на повышение конкурентоспособности банковской услуги, является кадровый потенциал банка. Без приложенных усилий крайне сложно завоевать свое место на рынке, а для этого, соответственно, требуются достаточные финансовые возможности, квалифицированный кадровый состав, способный качественно преподнести клиенту услуги, предоставляемые банком [4].

В таблице 1 представлены критерии, которые являются основными при анализе маркетинговой деятельности банков–конкурентов.

Таблица 1

Критерии эффективности маркетинговой деятельности банков-конкурентов

Элемент комплекса маркетинга	Критерии эффективности маркетинговой деятельности банков-конкурентов
Продукт	– Бренд коммерческого банка; – Широта и глубина продуктового портфеля – Интегральный показатель уровня качества продукта или услуги – Качество сервиса – Скорость изменения объемов продаж
Цена	– Уровень цен – Гибкость ценовой политики – Факторы ценообразования новых продуктов и услуг банка
Доведение банковского продукта или услуги к клиенту	– Целевые рыночные сегменты – Объем реализации в целевых сегментах рынка – Численный состав сотрудников службы маркетинга и клиентской политики – Уровень квалификации сотрудников службы маркетинга и клиентской политики – Эффективность работы филиальной сети (соотношение объемов реализации и затрат на создание и функционирование отдельных филиалов) – Использование инструментов прямого маркетинга
Маркетинговые коммуникации	Уровень рекламной деятельности: бюджет рекламной деятельности, виды рекламы, виды СМИ, используемых; характеристика отдельных рекламных кампаний (периодичность и частота повторения рекламы, качество рекламных сообщений и т.п.) Уровень и методы стимулирования продаж (отдельно для работников банка, клиентов, торговых организаций в случае потребительского кредитования): ценовые скидки и наценки; премии; купоны; лотереи и конкурсы; пакетные

	продажи, предоставление бесплатными их образцов и т.д., размер бюджета стимулирования. Использование персональных продаж (их объем в общем объеме реализации, оплата труда и стимулирования сотрудников, осуществляющих персональная продажа) Использование инструментов связей с общественностью (наличие специального п подразделения или отдельных сотрудников, осуществляющих связь с общественностью, оплата и премирование их труда, соответствующий инструментарий – презентации, пресс-релизы).

На примере анализа маркетинговой деятельности казахстанских банков можно выделить следующие тенденции:

- банковский маркетинг направлен на четко определенные целевые аудитории клиентов, что оказывает существенное влияние на клиентскую базу и конкурентоспособность любого банка;

- в настоящее время основным элементом маркетинговой стратегии банков является реклама, позволяющая реализовать множество возможностей позиционирования на рынке с целью продвижения и реализации банковских продуктов и услуг;

- успешная банковская реклама является решением нескольких взаимоувязанных задач: формирования имиджа и информирования о банковских продуктах, привлечения новых клиентов и формирования позитивного образа в глазах всего населения. В заключение хотелось бы отметить, что для повышения конкурентоспособности и прибыльности банка необходимо не только развивать круг предлагаемых услуг и новые рынки сбыта, но и регулярно проводить маркетинговые исследования, помогающие понять реальные нужды и потребности клиентов, а значит сформировать грамотную маркетинговую политику.

Для дальнейшего совершенствования маркетинга в банковской деятельности необходимо применять новые инструменты стратегии цифрового маркетинга. В этой связи целесообразно предложить использование нового пакета швейцарского программного обеспечения –InvestGlass, который поможет запустить и управлять маркетингом коммерческого банка в Интернете, начиная с цифрового онбординга, маркетинга по электронной почте и клиентского портала.

Список литературы:

1. Банковское дело: учебник/ под ред. д-ра экон. наук, проф. Г.Г. Коробовой. – изд. С изм. – М.: Экономистъ, 2016. – с. 599.
2. Банковский маркетинг. "Серия «Банковское дело»: в 5 т. Том 4. Банковский маркетинг. Учебник" - Под ред. Ровенского Ю.А., Наточеевой, Издательство: Проспект, 2016. — 266 с.
3. Цединов О.А., Бадма-Горяева Э.О. Развитие банковского маркетинга в условиях цифровой трансформации // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2019. – № 2-1. – С. 170-177.
4. Виноградова Т.Г. Активизация маркетинговой деятельности субъектов банковского сектора // Экономические науки. – 2018. – № 4. – С. 133–138.

Бухгалтерлік есепті, аудитті және бағалауды жаңғыртудың өзекті бағыттары

Актуальные направления модернизации бухгалтерского учета, аудита и оценки

Actual directions of modernization of accounting, audit and evaluation

Төлепберген Н.А.
«Есеп және аудит» мамандығының 1 курс магистранты
Ғылымижетекшісі: Бекжанова Т.Қ., э.ғ.к., доцент,

САУДАДАҒЫ АЙНАЛЫМ ШЫҒЫНДАРЫН ЕСЕПКЕ АЛУ

Андатпа

Мақалада сауда ұйымының айналым шығындарын жоспарлаудың мәні, олардың маңыздылығы, миссиялары мен міндеттері көрсетілген. Жоспарлау және болжау әдістері қарастырылып, «шығындар, іске асыру көлемі мен пайда арасындағы байланыс», ұйымның кейіннен қалыптасуы және оның қызметін жақсарту мақсатында басқарушылық шешімдер қабылдаудағы маңыздылығы көрсетілген.

Нарықтық экономика жағдайындағы әрбір кәсіпорын өз қызметін жүзеге асырудан барынша көп табыс алуға ұмтылады. Максималды пайда алу үшін өнімді жоғары бағамен сату ғана емес, сонымен қатар шығындарды азайту да маңызды. Егер тауарларды сату кезінде сыртқы факторлар ерекше рөл атқарса, онда шығындарды азайту тек кәсіпорынның өзіне, дәлірек айтсақ, сауда процесін ұйымдастырудың тиімділік дәрежесіне байланысты болады.

Өз қызметін жүзеге асыру үшін кез келген кәсіпорын қажетті өндірістік факторларды сатып алуға және дайын өнімді сатуға белгілі бір шығындарды талап етеді. Жиынтықта бұл шығындар компанияның шығындарын құрайды. Кез–келген өнімді өндірудің және сатудың ең тиімді әдісі компания шығындарын азайтатын әдіс болып саналады.

Экономикалық теорияда фирманың шығындарын анықтауға экономикалық және бухгалтерлік тәсілдер ажыратылады.

Бухгалтерлік шығындар-бұл оларды сатып алу бағасымен өнімнің белгілі бір мөлшерін жасау үшін өндіріс факторларының нақты шығыны. Осы шығындардың көмегімен компания жеткізушілерден қажетті ресурстарды сатып алу туралы барлық мәмілелер ескеріледі.

Бухгалтерлік шығындар айқын шығындар болып табылады, өйткені барлық мәмілелер ақшалай түрде жүзеге асырылады. Оларға мыналар кіреді: шикізат, материалдар, жанармай, энергия, жұмысшылардың жалақысы, жалдау ақысы, алынған несиелер бойынша пайыздар және басқа шығындар. Экономикалық шығындар-бұл белгілі бір тауарды өндіруде экономикалық ресурстарды пайдаланудан туындаған, сол ресурстарды басқа мақсаттарда пайдаланудың жоғалған мүмкіндігі тұрғысынан бағаланған шығындар. Экономикалық шығындар мен бухгалтерлік шығындар арасындағы айырмашылық, ең алдымен, олар фирманың қолда бар қаражатын пайдаланудың әртүрлі нұсқаларын білдіреді. Фирма әрқашан қаражатты пайдалану мүмкіндігін таңдайды: сіз өндіріске ақша салып, пайда таба аласыз немесе оны банкке пайызбен орналастыра аласыз. Бұл жағдайда бірдей капитал шығындары әртүрлі нәтиже береді [1].

Сауда кәсіпорындарының айналым шығындар әлеуметтік-экономикалық функцияны орындайды. Бұл халықтың қорларын қанағаттандыру мақсатында тауар айналымының қалыпты процесін, кең тұтыну заттарын сатуды қамтамасыз етуге арналған. Айналым шығындарының тиімділігін арттыру, оларды қоғамдық қажетті 100 мөлшерде қалыптастыру сауда кәсіпорындарының пайдасын арттыруға мүмкіндік береді, оның бір бөлігі олардың материалдық–техникалық базасын одан әрі дамытуға және жетілдіруге бағытталған, бұл тауарлық қызмет көрсету сапасын жақсартудың қажетті шарты болып табылады.

Көтерме және бөлшек сауда кәсіпорындарының айналым шығындары келесі негізгі шығындардан тұрады:

1) жалақы бойынша шығыстар;

2) көлік шығыстары;

3) негізгі қорларды ұстау бойынша шығыстар;

4) тауар қорларына байланысты шығыстар;

5) өзге де шығыстар.

Сауда кәсіпорындары заттай құрамы бойынша материалдық, материалдық емес, еңбек және қаржы ресурстарының тұтынылған бөлігін білдіретін кәсіпорынның ағымдағы сауда-өндірістік қызметін жүзеге асыруға тірі және материалдық еңбек шығындарының жиынтығы ретінде түсінілетін ағымдағы шығындарды жүзеге асырады. Сауда кәсіпорнының ағымдағы шығындарының құрамдас бөлігі айналым шығындары болып табылады. Айналым шығындары-бұл өндірушіден тұтынушыға тауарларды жеткізу бойынша қызметтердің өзіндік құны болып табылатын және меншік нысандарының өзгеруімен байланысты тауарларды сату процесін жүзеге асыруға кәсіпорынның ақшалай түрінде ұсынылған шығындары [2].

Шоттар жоспарына сәйкес сауда ұйымының негізгі қызметінен түсетін кірістер мен шығыстарды есепке алу 7110 «Тауарларды сату және қызмет көрсету бойынша шығындар» шотында жүзеге асырылуға тиіс. Сатылған тауарлар үшін түсім сомасы осы шоттың кредиті бойынша көрсетілуі тиіс, ал дебет бойынша сатылған тауарлардың өзіндік құны, сондай-ақ түсім сомасынан есептелген қосылған құн салығының сомасы көрсетіледі. Әр айдың соңында кредиттік және дебеттік айналымдарды салыстыру арқылы қаржылық нәтиже анықталуы керек. Егер салықсыз кірістер мен сату құны арасындағы айырмашылық оң болса, бухгалтерлік есепте пайда, керісінше жағдайда шығын көрсетіледі [3].

Сауда кәсіпорнының шығындарын басқаруды процесс ретінде қарастыра отырып, келесі кезеңдер бөлінеді:

- айналым шығындарын жоспарлау және болжау;

- айналым шығындары басқармасын ұйымдастыру;

- шығындарды тікелей есепке алу;

-кәсіпорынның өндірістік-коммерциялық қызметіне байланысты шығындарды оңтайландыру бойынша басқарушылық шешімдерді әзірлеу мақсатында шығындар мен өндірістік инвестицияларды талдау және бақылау;

- персоналды ынталандыру;

- кәсіпорындағы шығындарды басқару жүйесінің тиімділігіне қатысты басқару шешімдерін қабылдау.

Сауда кәсіпорнының айналым шығындарын басқарудың заманауи әдістері бар:

1. Стандарт-кост;

2. Директ–костинг;

3. ЛТ жүйесі бойынша өндірісті басқару әдісі;

4. Функционалды-құндық талдау (ФҚТ);

5. Жұмыстар бойынша шығындарды есепке алу (ABC);

6. Өмірлік цикл шығындарын басқару тұжырымдамасы (LCC);

7. Бенчмаркинг;

8. Мақсатты өзіндік құн калькуляциясын есептеу әдісі (Target costing);

9. Өндіріс шығындарын үздіксіз жақсартудың калькуляциялық әдісі (Kaizen costing), мысалы, еңбекке ақы төлеуге жұмсалатын шығыстар қызметкерге ақшалай және заттай нысандағы кез келген есептеулерді, есептеулер мен үстемеақыларды, өтемақы есептеулерін, сондай-ақ Еңбек және ұжымдық шарттарда көзделген қызметкерлерді ұстауға байланысты шығыстарды қамтиды. Есептелген амортизация сомалары, өз кезегінде, амортизацияланатын мүлік бойынша есептелген амортизациялық аударымдардың сомаларын көрсетеді [4].

Шығындар деңгейін сипаттау үшін келесі салыстырмалы көрсеткіштер қолданылады:

1. Жалпы қоғамдық өнімдегі шығыстардың үлесі;

2. Өткізілген қоғамдық өнімдегі шығыстардың үлесі;

3.Өндіріс және айналыс шығындарының жалпы сомасындағы шығыстардың үлесі.

Маржалық талдау кеңінен қолданылды-бұл ең маңызды экономикалық сипаттамалардың үш жиынтығы арасындағы қатынастарды зерттеуге негізделген әдіс:

1.шығындар;

2.өнімді шығару және сату көлемі;

3.табыс.

Маржалық талдау арқылы кәсіпорынды жетілдіру бағыттарын зерттеуге, кәсіпорын жұмысының нәтижелерінің өзгеру себептерін жүйелі және терең зерттеуге, басқару шешімдері мен жоспарларын негіздеуге, олардың орындалуын бақылауды жүзеге асыруға, өндіріс өнімділігін арттыру резервтерін белгілеуге, ұйымның нәтижелерін бағалауға, оны жетілдірудің қаржылық стратегиясын жасауға болады [5].

Зерттеу негізінде сауда кәсіпорнының айналым шығындарын басқарудың негізгі функциялары мен міндеттері болуы мүмкін екенін атап өткен жөн:

1.Есепке алу:

- сауда кәсіпорнының айналым шығындарын іздеу және өңдеу;
- сауда кәсіпорнының айналым шығындарын ішкі есепке алу жүйесін құру және зерделеу;
- кәсіпорын мен оның құрылымдық бөлімшелерінің жұмысын бағалаудың белгілері мен әдістерін стандарттау.

2.Жоспарлау:

- сауда кәсіпорнының айналым шығындарының жоспарларын әзірлеу барысында қажетті мәліметтерді ұсыну;
- сауда кәсіпорнының айналым шығындарын жоспарлау жүйесінің барлық «архитектурасын» құру және жетілдіру;
- сауда кәсіпорнының айналым шығындарының деректерімен алмасу процесін үйлестіру;
- мазмұны мен уақыты бойынша нақты жоспарлардың үрдістерін біріктіру және белгілеу;
- жоспарларды іске асыру мүмкіндігі мен толықтығына сынақтан өткізу;
- сауда кәсіпорнының айналым шығындарының жиынтық жоспарын жасау.

3. Басқару және бақылау:

- сауда кәсіпорнының мазмұндық және уақыт аралықтарында бақыланатын айналым шығындарының шамаларын белгілеу;
- мақсаттарға қол жеткізу деңгейін бағалау және белгілеу үшін сауда кәсіпорнының айналым шығындарының нақты және жоспарлы шамаларын салыстыру;
- сипаттамалардың мүмкін болатын өзгерістерін анықтау;
- өзгерістерді талдау, жоспардағы өзгерістердің мән-жайларын фактіден жария ету;
- жоспар фактісінен өзгерістерді азайту үшін ұсыныстар жасау.

4. Ақпараттық-талдамалық қамтамасыз ету:

- деректер жүйесін құру;
- деректер арналары мен тасымалдаушыларын біріздендіру;
- цифрлық материалдармен қамтамасыз ету;
- сауда кәсіпорнының айналым шығындарын басқару бойынша шешімдер қабылдау үшін ең маңызды деректерді іздеу және жіктеу;
- сауда кәсіпорнының айналым шығындарын басқару бойынша шешімдер қабылдау үшін ең маңызды деректерді іздеу және жіктеу;
- деректер жүйесі жұмысының үнемділігін қамтамасыз ету [6].

Айналым шығындарының оңтайлы мөлшері сауда кәсіпорнына одан әрі даму, қызметкерлердің әлеуметтік сұраныстарын қанағаттандыру үшін жағдай жасайтын жеткілікті пайда алуды қамтамасыз етуі керек. Бір жағынан, шығындарды азайту сауда кәсіпорны жұмысының экономикалық тиімділігін арттырады, бірақ екінші жағынан, ұсынылатын қызметтер сапасының нашарлауына және нәтижесінде бәсекеге қабілеттіліктің төмендеуіне және тұтынушылық нарықтың қызмет көрсетілетін секторының қысқаруына әкелуі мүмкін. Басқарудың маңызды мәселелерінің бірі – жұмыс істеп тұрған кәсіпорынды қайта құру немесе кеңейту үшін шығындарды жаңа техникаға-жабдықты ауыстыру, жаңа өнім, өндіріс технологиясы, қорларды ұлғайту және инвестициялардан кіріс алу үшін инвестициялау. Бұл ретте инвестициялық саясат нақты пысықталуы тиіс, өйткені ол тартылатын ресурстардың үлесін ұлғайтуды талап ететін ең қауіпті шаралардың бірі болып табылады, бұл кәсіпорын шығындарының ұлғаюына әкеледі. Сонымен қатар, инвестициялар қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді сипатта болуы мүмкін, бұл шығындарды басқару жүйесін ұзақ уақытқа өзгертеді.

Пайдаланылған дереккөздердің тізімі

1 Нургазина Ж.Қ., Кулекешова А.Б., Басқару есебі -1, оқу құралы - Астана: С.Сейфуллин атындағы ҚАТУ, р. 2020-164б.

2 Шаукерова З.М., Төкенова Б.И., Қаржылық есеп 1, оқу құралы - Астана: С.Сейфуллин атындағы ҚазАТУ, 2019- 131 б.

3 Мамраева Г.Б. Бухгалтерлік есеп: Оқу құралы / «Экономика» мамандығы студенттеріне арналған/-Қарағанды: Болашақ-Баспа, 2016- 316 с.

4 Сұлтанова Б.Б., Байдаулетов М.Б. Бугалтерлік есеп. Оқу құралы. – Алматы: Қазақ университеті, 2020. – 216 бет.

5 Алиев М.К. Кәсіпорындағы бухгалтерлік есепті ұйымдастыру, Астана, КазУЭФМТ, 2019- 252 с.

6 Керимов В.Э., Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для бакалавров / В.Э. Керимов. - М.: Дашков и К, 2020- 400 с.

Алданияз Д.А.,
«Есеп және аудит» мамандығының 1 курс магистранті
Ғылыми жетекшісі: Жуматаева Б.А., PhD
докторы,қауымдастырылған профессор,
Есіл университеті, Астана

ЕҢБЕКАҚЫ ТӨЛЕУ ШЫҒЫСТАРЫН БАСҚАРУДЫ ЕСЕПТІК-ТАЛДАМАЛЫҚ ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУДІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ

Аңдатпа

Еңбек шығындарын басқаруды есептік-талдамалықты аналитикалық қамтамасыз ету әдістерінің бірі бюджеттеу болып табылады. Бюджеттеу болашаққа еңбек шығындарын жоспарлауға, ресурстарды бөлуге басымдық беруге және шығындардың тиімділігін бағалау үшін кезеңдерді белгілеуге мүмкіндік береді. Ол үшін еңбектің өзіндік құнын, еңбек өнімділігі, әлеуметтік төлемдерге жұмсалу деңгейі сияқты және т.б негізгі көрсеткіштерді анықтау қажет. Осылайша, еңбек шығындарын басқаруды калькуляциялау және аналитикалық қамтамасыз ету осы шығындарды тиімді басқаруды қамтамасыз етудің маңызды құралы болып табылады.

Қазіргі экономика жағдайында кәсіпорындар мен ұйымдарды басқарудың негізгі міндеттерінің бірі еңбек шығындарын тиімді басқаруды қамтамасыз ету болып табылады. Еңбек шығындарын басқаруды калькуляциялық және аналитикалық қамтамасыз ету – бұл шығындардың осы түрін тиімді басқаруды қамтамасыз етуге бағытталған әдістер мен әдістер жүйесі [1].

Еңбек шығындарын басқаруды калькуляциялау және аналитикалық қамтамасыз етудің негізгі теориялық негіздерінің бірі жалпы экономикалық тиімділік принципі болып табылады. Бұл принцип барлық шығындар, соның ішінде еңбек шығындарын экономикалық тиімділікпен негізделуі керек деп есептейді. Осылайша, еңбек шығындарын басқаруды калькуляциялау және аналитикалық қамтамасыз етуде еңбек шығындарының тиімділігіне тұрақты талдау жүргізіледі [2].

Тағы бір маңызды теориялық негіз – шығындарды бақылау принципі. Бұл принцип еңбек шығындары бақылауға және басқаруға бағынуы керек екенін көрсетеді. Ол үшін арнайы әдістер мен құралдарды пайдалану қажет, мысалы, бюджеттеу және шығындарды жоспарлау жүйелері, шығындардың тиімділігін талдау және бағалау әдістері және т.б. Осы қағидаға сәйкес ресурстарды тиімсіз пайдалануды болдырмау және бюджеттік жоспарларды дер кезінде түзету үшін еңбек шығындарын үнемі бақылау қажет [3].

Үшінші теориялық негіз – шығындарды оңтайландыру принципі. Бұл принцип бойынша еңбек шығындары мен осыдан алынған нәтижелер арасындағы оңтайлы арақатынасты табу керек. Ол үшін шығындарды оңтайландыру әдістерін, мысалы, экономикалық тиімділікті бағалау және салыстыру әдістерін қолдану қажет [4].

Еңбек шығындарын басқаруды есептеу және талдауды қамтамасыз етудің негізгі құралдарының бірі бюджеттеу жүйесі болып табылады. Бюджеттеу еңбек шығындарының оңтайлы деңгейін анықтауға және келесі кезеңге жоспар құруға мүмкіндік береді. Дегенмен, бюджеттік жүйе тиімді болуы үшін еңбек нарығындағы өзгерістер, заңнамадағы өзгерістер, бәсекелестік жағдайлардың өзгеруі және т.б факторларды ескеру қажет [5].

Маңызды теориялық негіздердің бірі – әлеуметтік жауапкершілік принципі. Бұл принцип бойынша еңбек шығындарын басқару қызметкерлер мен жалпы қоғам алдындағы әлеуметтік жауапкершілікті ескере отырып жүзеге асырылуы тиіс. Осы қағидат аясында әлеуметтік пакет, еңбекақы деңгейі, еңбек жағдайлары, кәсіби даму мүмкіндіктері және т.б факторларды ескеру қажет.

Жаңа теориялық негіздердің бірі ретінде еңбек нарығының ерекшеліктерін есепке алу принципі болып табылады. Бұл принцип еңбек нарығының ерекшеліктерін ескеруді көздейді, мысалы, жалақы деңгейі, еңбек нарығындағы сұраныс пен ұсыныс, қызметкерлердің біліктілігі мен тәжірибесі және т.б. Осы факторларды есепке алу еңбек шығындарын басқарудың оңтайлы стратегиясын анықтауға мүмкіндік береді [6].

Бейімделу принципі кәсіпорынның ішкі және сыртқы ортасының өзгеруіне байланысты еңбек шығындарын тұрақты бейімделген басқаруды білдіреді. Мұндай менеджмент еңбек нарығындағы өзгерістерге адекватты жауап бермеумен байланысты жағымсыз салдардың алдын алуға көмектеседі.

Басқа әдіс – еңбек шығындарын жоспарлау жүйесі. Ол қызметкерлердің біліктілігі мен тәжірибесіне, орындалатын жұмыс түріне және т.б. байланысты еңбек шығындарының құрылымын анықтауға мүмкіндік береді. Және еңбек шығындарының экономикалық тиімділігін бағалау әдісі. Ол еңбек шығындарының тиімділігін бағалауға және шығындардың орындылығы туралы шешім қабылдауға мүмкіндік береді. Осылайша, еңбек шығындарын басқаруды есептеуді қамтамасыз ету кәсіпорын бюджетін тиімді басқаруда маңызды рөл атқарады және оңтайландыру арқылы мақсаттарыңызға жетуге мүмкіндік береді [7].

Кәсіпорын шығындарын басқаруда еңбек шығындарының экономикалық, әлеуметтік және ғылыми маңызы зор. Олар экономикалық элементтердің жалпы құны бойынша материалдық шығындардан кейінгі екінші орынды алады. Кәсіпорынның еңбекақыға жұмсалған шығындары бір мезгілде жұмыскердің негізгі табыс көздерінің бірі болып табылады, сол арқылы олардың әлеуметтік маңызын растайды. Еңбекақыны есепке алу кәсіпорындағы барлық бухгалтерлік жұмыста орталық орындардың бірін алады. Кез келген өнеркәсіптік кәсіпорын үшін нормалау, жоспарлау, болжау, бюджеттеу, сондықтан талдау мәселелері өзекті. Бухгалтерлік есеп пен талдау бойынша іргелі және арнайы әдебиеттерді зерттеу еңбек шығындары кәсіпорынның барлық шығындар жүйесінде қарастырылатынын көрсетті. Есеп саясатында және басқару есеп беруінде еңбек шығындары туралы ақпаратты ашу мәселелері жеткілікті түрде терең зерттелмеген. Дегенмен, бухгалтерлік және аналитикалық жүйеге біріктірілген еңбек шығындарын есепке алу және талдау өнеркәсіптік кәсіпорынның шығындарын басқару тиімділігін арттырудың өзекті және перспективалы бағыты болып табылады. Бұл тақырыптың өзектілігін растайды.

Еңбек шығындарын басқарудың бухгалтерлік және аналитикалық жүйесін қалыптастыру мәселелері кез келген шаруашылық жүргізуші субъектілердің басшылары мен мамандары үшін де, ғылымның осы саласында жұмыс істейтін зерттеушілер үшін де өзекті болып табылады. Шетелдік және Қазақстандық тәжірибеде оның ғылыми классификациясын сипаттамайынша, жалақыны басқару процесінің маңыздылығын көрсету, біздің ойымызша мүмкін емес. Кәсіпорында еңбекке ақы төлеуді ұйымдастырудың маңызды элементі өнім бірлігін өндіруге немесе белгілі бір ұйымдық және ұйымдық-тұрмыстық жағдайда берілген жұмыс көлемін орындауға арналған еңбек шығындарының өлшемін белгілеуді көздейтін еңбекті нормалау болып табылады.

Мемлекеттік кәсіпорындардың қызметкерлерін ынталандыру тетігін жетілдіру және олардың өміршеңдігін ынталандыру еңбек реформалаудың маңызды мәселелері және олардың сапалы дамуының катализаторлары болып табылады. Қызметкерлер кәсіпорын құнының тікелей жасаушылары және оған әсер етеді. Қызметкерлерді ынталандыру үшін еңбекақы төлеудің ақылға қонымды және тиімді жүйесін әзірлеу мемлекеттік кәсіпорындарды табысты реформалау үшін қажет.

Кез келген өнеркәсіптік кәсіпорын қаржы-шаруашылық қызметін жүзеге асыра отырып, белгілі бір ресурстарды тұтынады: материалдық, еңбек, қаржылық, ақпараттық, табиғи және т.б. Тұтынылатын ресурстар кәсіпорынның шығындарын құрайды – оның қызметінің маңызды экономикалық көрсеткіші. Кәсіпорынның шығындары туралы ақпарат өнеркәсіптік кәсіпорынды басқару үшін өте маңызды.

Бухгалтерлік есеп пен есеп берудің халықаралық тәжірибесінде «шығындар» термині кәсіпорын (фирма, ұйым) тұтынатын ресурстардың жиынтығын білдіреді. Қаржылық есеп берудің халықаралық стандарттарына (*IFRS*) сәйкес шығындар ұйымның шаруашылық қызметі барысында тұтынатын ресурстары болып табылады.

Маңызды бухгалтерлік есеп пен еңбек шығындарын талдау процесі жиі айтарлықтай уақытты алады. Дегенмен, ақпаратқа қойылатын талаптар бар: жеделдік пен үнемділік. Шұғыл ақпараттың уақыт өткеннен кейін өзектілігін жоғалтуымен түсіндіріледі, ал экономика – ақпаратты пайдаланудан алынған нәтижелер оны алуға кететін шығындардан көп болуы керек. Анықталған мәселені шешуге әртүрлі жолдармен қол жеткізуге болады, бірақ қазіргі заманғылардың бірі есеп пен талдау процесін автоматтандыру болып табылады. Есеп пен талдау процесін автоматтандыру арқылы басқару ақпаратын алу құнын төмендету үшін бағдарламалық өнім нақты өнеркәсіптік кәсіпорынның қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін интерпретациялануы қажет. Қателерді және ақпараттың жоғалуын болдырмау үшін бір уақытта еңбек шығындарын есепке алуды автоматтандыратын бір бағдарламалық өнімді пайдалану керек (есеп жүйесінің барлық түрлері жақсырақ), сондай-ақ талдау мен есеп беру.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Гончарова, Н.В. Управление затратами на оплату труда: теоретические основы и практические аспекты /Н.В. Гончарова // Проблемы современной экономики. - 2016. - № 3 (59). - С. 56-62.

2. Казаков, А.Н. Расчетно-аналитическое обеспечение управления затратами на оплату труда / А.Н. Казаков // Вестник национального технического университета "ХПИ". - 2017. - № 12 (1236). - С. 85-91.
3. Киселева, Е.Ю. Управление затратами на оплату труда в условиях экономической нестабильности / Е.Ю. Киселева, С.В. Арзамасцева // Инновации в науке. - 2018. - № 5 (21). - С. 24-29.
4. Поляков, А.В. Оптимизация затрат на оплату труда в условиях конкуренции / А.В. Поляков, С.В. Яровая // Научный журнал "Инновационная экономика и общество". - 2019. - Т. 4, № 2. - С. 33-38.
5. Решетникова, М.В. Организационно-экономические основы управления затратами на оплату труда / М.В. Решетникова // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. - 2018. - № 3 (59). - С. 62-67.
6. Серебрякова, Е.А. Бюджетирование расходов на оплату труда как инструмент управления персоналом / Е.А. Серебрякова // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия "Экономика". - 2017. - Т. 21, № 3. - С. 446-453.
7. Шубина, О.В. Расчетно-аналитическое обеспечение управления затратами на оплату труда / О.В. Шубина // Экономика и предпринимательство. - 2019. - № 2 (98). - С. 370-375.

Абдрахманова Э.К.,
«Менеджмент» ББББ 2 курс студенті
Ғылыми жетекші: ***Кажмухаметова А.А.****,*
э.ғ.к., доцент,

ОТАНДЫҚ БУХГАЛТЕРЛІК КОНСАЛТИНГТІН ДАМУЫ

Андатпа

Мақалада отандық бухгалтерлік консалтинг нарығын дамыту мәселелері қарастырылады. Жұмыста бүгінгі таңда бухгалтерлік қызметтердің маңыздылығы көрсетілген. Арнайы ұйымдар ұсынатын Бухгалтерлік қызметтер кеңінен таралуда. Бухгалтерлік кеңес беру ұйымдары, әдетте, айтарлықтай тәжірибеге ие және салық жүктемесін азайтуға мүмкіндік береді. Бухгалтерлік консалтинг нарығы консалтингтік қызметтер саласында белгілі бір үлесті алады.

Кеңес беру немесе консалтинг ұзақ уақыт бойы нарықтық экономиканың барлық елдерінде оны қолдаудың қуатты инфрақұрылымына негізделген қазіргі бизнестің ең маңызды саласына айналды. 20 ғасырдың басында пайда болған консалтинг бүгінде бизнестің нормасына айналды және жүздеген мың мамандар жұмыс істейтін оның ең тиімді және қарқынды дамып келе жатқан нысандарының біріне айналды. Консалтингтің пайда болуы кәсіпкерлердің өндіріс тиімділігін арттырудың жаңа құралдарын үнемі іздестіруі, басқару мамандарының өз қабілеттерін коммерциялық қолдануды іздеу әрекеттері, ұйымдастырушылық ғылым мен тәжірибенің даму логикасы болды.

Біздің елімізде кәсіби консалтингтік қызмет жиырма жылдан астам бұрын пайда болды. Бірақ 1990 жылдардың ортасына қарай. Қазақстандық нарықта жүздеген жергілікті консалтингтік компаниялар жұмыс істеді, олардың ішіндегі ең ірісі қызметкерлер саны бойынша халықаралық консалтингтік желілердің өкілдіктерімен айтарлықтай салыстырмалы болды.

Қазіргі уақытта қазақстандық консалтингтік қызмет нарығы кемелдене бастады және өзінің сипаттамалары бойынша әлемдік консалтингтік нарыққа жақындап келеді. Бәсекеге қабілеттілікті арттыру мәселелерін өз бетінше шешу мүмкіндіктерін сарқып алған қазақстандық кәсіпорындар осы мәселелерді шешуге талпыныспен кеңесшілерге көбірек жүгінуде.

Сонымен қатар, бизнестің тиімділігі мен бәсекеге қабілеттілігін арттыруға бағытталған айтарлықтай жетілдіруді талап ететін консультанттардың міндеттері мен функцияларын қайта қарау бар. Кеңесшілер дағдарысқа ұшыраған ұйымдарға ғана емес, сонымен қатар бәсекеге қабілетті және тиімдірек болуға ұмтылатын табысты ұйымдарға көбірек жүгінеді.

Бухгалтерлік консалтинг – қаржылық есеп мәселелерімен байланысты бизнеске арналған қызметтер жиынтығы. Ол үш негізгі бағытты қамтиды:

- бухгалтерлік есеп мәселелері бойынша тікелей кеңес беру;

- бухгалтерлік есеп;
- ағымдағы құжаттаманы талдау – аудит.

Бухгалтерлік есеп бойынша консалтингтік қызмет көрсететін компания мамандары қаржылық есептілікке қатысты барлық мәселелерді қарастырады және Қазақстан Республикасының қолданыстағы заңнамасы тұрғысынан түсініктеме береді.

Бухгалтерлік есеп және салық құқық нормативтік актілердің үнемі өзгеріп, түсіндірілуі қиынға жататын күрделі сала болып табылады. Жеке кәсіпкердің немесе шағын компания директорының өзі есеп пен есеп жүргізуге тырысатын жағдайларды айтпағанда, тәжірибелі бухгалтерге де бұл ерекшеліктерді түсіну қиын.

Негізгі емес қызметкерлердің, әсіресе басшылардың егжей-тегжейге үңіліп, күнделікті істерге уақытын жоғалтпауы үшін бухгалтерлік есеп және салық салу саласында консультациялық қызмет көрсететін сыртқы мамандар көмекке келеді [1].

Қазақстанда аудит пен консалтингтің қалыптасуы мен дамуы екі анықтаушы фактордың: консалтингтік қызметке қажеттіліктің артуы және бизнесті құрудың құқықтық мүмкіндігінің әсер етуінің нәтижесінде 90-шы жылдардың екінші жартысында басталды.

Бизнесті жүргізу жағдайларын тұрақтандыру, оны құқықтық реттеу және салық салу салдарынан Қазақстандағы инвестициялық ахуал шетелдік және қазақстандық инвесторлар үшін неғұрлым тартымды болды. Осылайша, инвестициялар көлемі ұлғайды, соның арқасында аудиторлық-консалтингтік қызметтер нарығының өсуі сақталды. Қазіргі қазақстандық ұйымдар үшін кәсіби аудиторлар мен консультанттардың қызметтері ресурстарды пайдалануды ұтымды ету, қаржылық және шаруашылық тәуекелдерді азайту, басқару шешімдерінің сапасы мен негізділігін жақсарту есебінен бәсекеге қабілеттілікті арттыру резерві болып табылады. Қазақстандық кәсіпорындардың халықаралық қаржылық есептілік стандарттарына (ҚЕХС) көшуі де аудиторлық-консалтингтік қызметтерге сұраныстың артуына алып келді.

Аудиторлық-консалтингтік компаниялардың ұсыныстарында қызметтерді аудит және консалтингке бөлу принципі кең таралған. Бұл жағдайда екі ұғымның кең түсіндірмесі қолданылады.

Аудит деп аудит стандарттарына сәйкес міндетті және бастамашыл аудит жүргізу жөніндегі қызметтер ғана емес, сонымен қатар ішкі бақылау және басқару жүйелерін диагностикалау және бағалау, салықтық және құқықтық тәуекелдерді анықтау мақсатында сараптамалар жүргізу, бухгалтерлік есеп және салық салу әдіснамасы мәселелері бойынша ағымдағы консультациялар түсініледі.

Аудиторлық қызметтердің құрамында жалпы аудит деп аталатыннан басқа аудиторлық қызметтер аудит объектілерінің ерекшелігі қағидаты бойынша бөлінеді. Мұндай қызметтерге мыналар жатады: Банк аудиті, сақтандыру компанияларының аудиті, биржалардың, бюджеттен тыс қорлардың және инвестициялық институттардың аудиті [2].

Консалтинг-бұл зияткерлік кәсіби қызметтің бір түрі, оның барысында ұйымның проблемаларын анықтау және талдау нәтижелері бойынша білікті кеңесші ұйымның мәселелерін шешуге ықпал ететін объективті және тәуелсіз кеңестер береді.

Яғни, аудитке ілеспе қызметтер консалтингтік қызметтерге жатқызылуы мүмкін.

Бухгалтерлік кеңес беру кімге қажет? Кез-келген кәсіпорын, не істесе де, Бухгалтерлік есеп жүргізуді қажет етеді. Ірі және орта компаниялардың штатында есеп беру және салық салу мәселелерімен айналысуға тікелей міндеті бар бухгалтерлер болады. Шағын кәсіпорын көбінесе оған қол жеткізе алмайды. Бұл жағдайда бухгалтерлік есепті әдетте жеке кәсіпкердің өзі алады.

Дегенмен, кәсіпкер үшін бизнесті жүргізудің ағымдағы міндеттері бірінші орында тұр, ал бухгалтерлік есеп онша маңызды емес нәрсе сияқты. Жасыратыны жоқ, жоғары бәсекелестік жағдайында шағын бизнес нарықта өмір сүру үшін белсенді түрде еніп кетуі керек және бұл айтарлықтай күш-жігерді қажет етеді.

Сонымен қатар, кәсіпкер әдетте бухгалтерлік есеп бойынша маман болып табылмайды. Ал салық заңдары тез өзгеруде және кәсіпорын басшысы ағымдағы жұмыстармен айналысатындықтан барлық өзгерістерді қадағалап үлгермейді. Соның салдарынан ол өз есебінде көптеген қателіктер жібереді, бұл үлкен айыппұлдарға әкелуі мүмкін.

Бұл мәселені шешу үшін сіз онлайн бухгалтерлік кеңес беру қызметін пайдалана аласыз. Бұл келесі артықшылықтарды береді:

- кәсіпкер уақыт пен күш-жігерді барынша үнемдей отырып, есеп беруге қатысты өзекті мәселелерге жауап алады.

- мамандар сонымен қатар кез келген осындай мәселелер бойынша, әсіресе салық мәселелері бойынша егжей-тегжейлі түсіндірмелер береді, осылайша ақпарат тұтынушыға толық түсінікті болады [3].

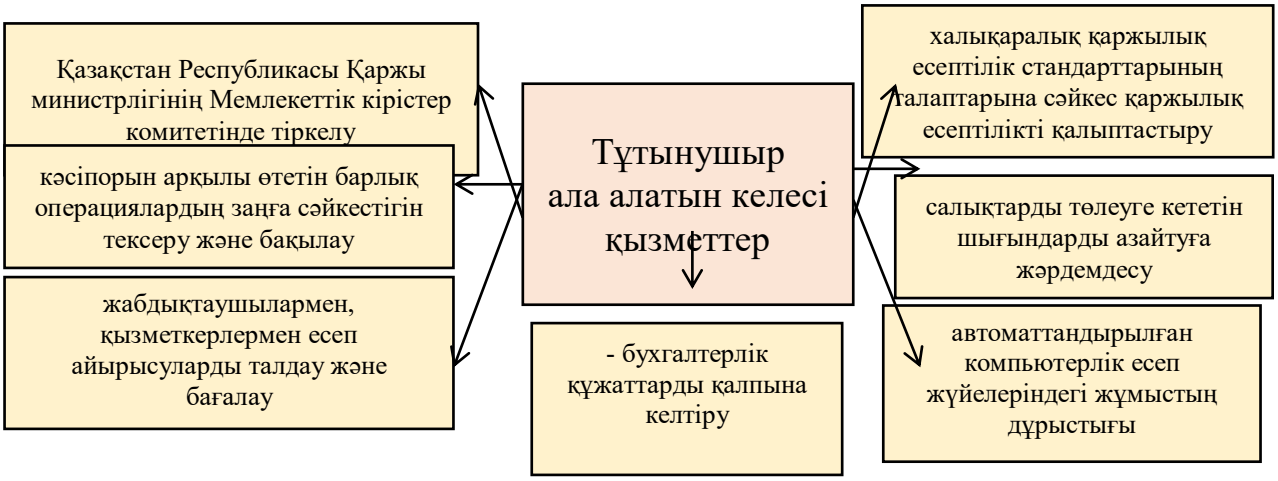
Бұл бар проблемаларды шешуге ғана емес, болашақта олардың пайда болуының алдын алуға мүмкіндік береді. Өйткені, салық заңнамасын бұзу шығынға әкеліп, кәсіпорынның дамуына кедергі келтіреді, көбінесе кәсіпкердің күшін жояды.

Дегенмен, кәсіпкер үшін бизнесті жүргізудің ағымдағы міндеттері бірінші орында тұр, ал бухгалтерлік есеп онша маңызды емес нәрсе сияқты. Жасыратыны жоқ, жоғары бәсекелестік жағдайында

шағын бизнес нарықта өмір сүру үшін белсенді түрде еніп кетуі керек және бұл айтарлықтай күш-жігерді қажет етеді.

Сонымен қатар, кәсіпкер әдетте бухгалтерлік есеп бойынша маман болып табылмайды. Ал салық заңдары тез өзгеруде және кәсіпорын басшысы ағымдағы жұмыстармен айналысатындықтан барлық өзгерістерді қадағалап үлгермейді. Соның салдарынан ол өз есебінде көптеген қателіктер жібереді, бұл үлкен айыппұлдарға әкелуі мүмкін.

Бухгалтерлік кеңес берудің мазмұнын толығырақ қарастыратын болсақ, тұтынушы ала алатын келесі қызметтерді санауға болады (сурет 1).



Сурет 1 – Тұтынушыр ала алатын келесі бухгалтерлік қызметтер

Бұл мәселені шешу үшін сіз онлайн бухгалтерлік кеңес беру қызметін пайдалана аласыз. Бұл келесі артықшылықтарды береді:

- кәсіпкер уақыт пен күш-жігерді барынша үнемдей отырып, есеп беруге қатысты өзекті мәселелерге жауап алады.

- мамандар сонымен қатар кез келген осындай мәселелер бойынша, әсіресе салық мәселелері бойынша егжей-тегжейлі түсіндірмелер береді, осылайша ақпарат тұтынушыға толық түсінікті болады.

Бұл бар проблемаларды шешуге ғана емес, болашақта олардың пайда болуының алдын алуға мүмкіндік береді. Өйткені, салық заңнамасын бұзу шығынға әкеліп, кәсіпорынның дамуына кедергі келтіреді, көбінесе кәсіпкердің күшін жояды.

Қазақстан нарығында жылына 30 млрд теңгеге 50 мың кәсіпорынға қызмет көрсететін 800-ге жуық аутсорсингтік бухгалтерлік компаниялар бар. Мұнда ірі, орта және шағын компаниялар-АҚ, ЖШС және ЖК ескеріледі. Нарық бойынша орташа рентабельділік-ауданда 20%. Нарық көшбасшысы Учет.kz 12 мың клиенттен, одан кейін "Параграф" ақпараттық жүйесі және education (бухгалтердің орталық үйі) ОКЖ [4].

Аутсорсинг және консалтинг саласындағы ҚР-дағы бухгалтерлік қызметтерді сайттардан іздеген жөн. Онда қызмет үшін 20 000 теңгеден басталатын бағалар бар. Құны сайттың танымалдылығына, трафикке және шолуларға байланысты өзгереді. Егер сіз орындаушы компаниямен келісімшарт жасасаңыз, құны төмен болады.

Бухгалтерлік кеңес беру шағын бизнес өкілдері үшін өте қажет нәрсе екеніне күмән жоқ. Бухгалтерлік есепті үнемдейтін адам көп нәрсені жоғалтатынына сенімдімін. Егер сіз өзіңізді салық мәселесінде жақсы білетін болсаңыз да, бұл сіздің негізгі қызмет салаңыз болмаса, барлық жаңалықтардан үнемі хабардар болу мүмкін емес.

Онлайн бухгалтерлік кеңес беру-мұндай қызметті алудың ең ыңғайлы тәсілі. Мен тіпті барлық артықшылықтарды тізімдемеймін, бастысы-уақыт. Өйткені, уақыт, сіз білетіндей, ақша. Жеке қатысуды қажет етпейтін мәселелердің көпшілігін қашықтан шешуге болатын ескі әдіспен әрекет ету жеткілікті.

Өз міндеттерін шешу үшін консалтингтік компаниялардың мамандары жоғары білікті болуы керек екені түсінікті. Компанияны таңдау оңай емес, бұл үлкен жауапкершілік.

Осылайша, бухгалтерлік консалтинг – бұл бухгалтерлік есеп және салықтық есеп бойынша үшінші тарап ұйымының жоғары білікті мамандарына кәсіби кеңес беру. Консалтингтік компания консалтингтің қандай түрлерін ұсынатынына қарамастан, оның мамандарының тек тиісті білімі ғана емес, сонымен қатар бухгалтерлік есеп саласында практикалық тәжірибесі болуы керек.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Рыстамбаева А.Е. Развитие консалтинговых услуг в Казахстане // https://articlekz.com/article

2. Бухгалтерский консалтинг и услуги бизнес- консалтинга онлайн в Казахстане // https://mybuh.kz
3. Критерии классификации аудиторско-консалтинговых услуг // https://www.almau.edu.kz
4. Бухгалтерские услуги в Казахстане // https://mybuh.kz/useful

Байжуманова А.Р.,
«Қаржы» ББББ 2 курс студенті
Ғылыми жетекші: ***Кажмухаметова А.А.****,*
э.ғ.к., доцент,

НЕГІЗГІ ҚҰРАЛДАРДЫ ЖӨНДЕУ, ЖАҢҒЫРТУ ЖӘНЕ ЖАҢАРТУ ЕСЕБІНІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Андатпа

Мақалада негізгі құралдардың жөндеу, жаңарту және жаңғырту есебінің ерекшеліктері қарастырылады. Негізгі анықтамалар беріліп, шаруашылық және мердігерлік жөндеу әдістерінің ерекшеліктері, олардың синтетикалық есебі ашылады. Ағымдағы және күрделі жөндеу мәселелері қамтылған. Негізгі қорларды уақытылы жөндеу кәсіпорынның өнімділігі мен рентабельділігіне әсер етеді.

Қазіргі экономикалық жағдайларда шаруашылық субъектілерінің ешқайсысы ұзақ мерзімді объектілер – негізгі қорларсыз жұмыс істей алмайды. Бұл ұзақ мерзімді активтер өнімдерді, тауарларды өндіруде, жұмыстарды орындауда, қызметтерді көрсетуде, сондай-ақ басқару қажеттіліктері мен мақсаттарында қолданылады.

Олардың болашақта ұйымға экономикалық пайда әкелу қабілеті жаңа негізгі қорларды сатып алуға немесе салуға байланысты кез келген шығындарды өтейді. Дегенмен, шаруашылық жүргізуші субъектілер негізгі қорлардың жабдықталуымен, олардың құрамы мен құрылымымен, жабдықтардың, машиналар мен тораптардың техникалық күрделілігімен ерекшеленетінін атап өткен жөн.

Мұндай мүлікті техникалық жарамды күйде ұстау басты міндет болып табылады, өйткені оны сәтті шешімдері объектілердің қызмет ету мерзімін ұзартады және үздіксіз жұмысын қамтамасыз етеді. Осыған байланысты мерзімді түрде өндірістік жабдықтарды, көлік құралдарын, ғимараттар мен құрылыстарды жөндеу, қайта құру немесе жаңғырту қажеттілігі туындайды.

Қазіргі уақытта негізгі құралдарды қалпына келтіру үшін әртүрлі жұмыс түрлерін дұрыс квалификациялау қажет.

Солайша, бір жағынан ағымдағы және күрделі жөндеулер, екінші жағынан қайта құру, жаңғырту және қосымша жабдықтар кез келген кәсіпорында және кез келген мекемеде сапалы қаржылық жоспарлаудың қажетті шарттары болып табылады. Ақырында, міндеттемені қабылдау мен орындау, бухгалтерлік есеп пен есеп берудегі операцияларды көрсету, салықтарды есептеу осыған байланысты.

Модернизация – бухгалтерлік есепте күрделі жөндеу сияқты негізгі қордың құнын арттырады, демек, мүлік салығына да әсер етеді. Оны амортизациялық аударымдар түріндегі шегерімдерге бірте-бірте түсетін топтың шығын балансын ұлғайту үшін де қолдануға болады немесе оны күрделі жөндеу ретінде қарастыруға болады. Ал салық есебіндегі кез келген жөндеу жұмыстары бекітілген лимиттер шегінде шегеріледі және тек артық айырмашылық топтың шығындар балансының ұлғаюына жатқызылады [1].

Әрине, мұндай тәсілмен есепшіге, мысалы, компьютер құрылғыларын ауыстыруды күрделі жөндеу ретінде қарастыру тиімдірек.

Экономикалық және заңдық сөздіктерде бұл ұғымдарға қалай анықтама берілгенін көрейік.

Ағымдағы жөндеу – негізгі құралдардың жеке тозған бөліктерін, олардың алдын алу мақсатында оларды жұмыс жағдайында ұстау үшін ауыстыру немесе түзету.

Модернизация – modernization – объектіні соңғы талаптар мен стандарттарға сәйкес өзгерту процесі, мысалы, өндіріс процесін, техникалық жабдықты жаңарту және т.б. Жабдықтарды жаңғырту батыста болды, ал бүгінде ол біздің елде өте тиімді бизнес болып дамып келеді. Модернизациялау фирмалары ескірген құрал-жабдықтарды ірі компаниялар мен жеке тұлғалардан тиімді бағамен сатып алады.

Мысалы, физикалық тозу дәрежесі төмен, бірақ моральдық тұрғыдан ескірген (моральдық тозу) металл өңдейтін станоктар олар көптеген басқаруды сандық бағдарламалардың заманауи құралдарымен жабдықтап, оларды заманауи станоктарға айналдырады. Сатып алушылардың кепілдік қызметі бар жеткілікті, заманауи жабдықты алуға мүмкіндігі бар.

Жаңарту – renovation – физикалық және моральдық тозу нәтижесінде істен шыққан өндірістік қорларды (машиналар, жабдықтар, өндірістік ғимараттар мен құрылыстар) неғұрлым жетілдірілгендермен ауыстыру процесі. Ол үш жолмен жүзеге асырылады:

1) Жеке еңбек құралдарын ауыстыру. Егер машинадағы сынған элемент жаңасымен ауыстырылса, бірақ дәл сондай жөндеу жүргізілген. Егер машина өнімділігі жоғары болатындай етіп қайта жасалса,онда модернизация жүргізілген. Егер машина жаңа, неғұрлым прогрессивтіге ауыстырылса, жөндеу (реновация) жүргізілген. Әлбетте, күрделі жөндеу жиі жаңғыртумен қатар жүреді. Ал бүкіл өндірістік процесті жаңғырту маңызды болуы мүмкін, бұл жаңартуды білдіреді;

2) Кәсіпорындарды (немесе олардың бөлімшелерін) реконструкциялау арқылы, оның барысында тозған негізгі қорлардың бір бөлігі неғұрлым заманауиларына ауыстырылады;

3) Жойылып жатқан ескі кәсіпорындардың орнына жаңа кәсіпорындар салу арқылы. Амортизациялық аударым қоры жөндеуге күрделі салымдар көзі ретінде қызмет етеді [2].

Моральдық және физикалық тозу салдарынан оның кейбір бөліктері істен шыққан жағдайда оның компьютерімен қандай жұмыс атқарылғанын бухгалтер үшін қалай анықтауға болатынын және мұның бәрін қалай ретке келтіруге болатынын мысалға алайық?

Мысалды компьютермен қарастыратын болсақ, онда компьютерді жиынтық (монитор, процессор, пернетақта, тінтуір және т.б.) ретінде қарастыратынымызды да атап өткен жөн. Бұл бухгалтерлік есептің ең тиімді нұсқасы, өйткені ол осы нысанды есепке алудың күрделілігін айтарлықтай азайтады. Әрқашан бірнеше емес, бір нысанды қарастыру ыңғайлы.

Егер жөндеу туралы айтатын болсақ, онда компанияның шығындарын аналық плата, істен шыққан монитор және т.б. сияқты негізгі құралдарды жөндеуге жұмсалған шығындарға қосуға болады. Әрине, компанияға жаңасын сатып алғанға қарағанда, айталық, компьютерді жөндеу арзанырақ. Ол үшін компания компьютердің ақаулығын дұрыс толтыруы керек. Ол үшін ақаулы акт жасалады. Әдетте, ол жөндеу шеберханаларында жұмыс істейтін жұмысшылардан тұрады. Алайда, егер кәсіпорынның өз маманы болса, онда бұл акт кәсіпорын ішінде жасалуы мүмкін. Бұл акт үшін бекітілген нысан жоқ, сондықтан оны кез келген нысанда жасауға болады. Бұл құжат компьютердің бұзылуын растайды, сондықтан компания оны жөндеуі керек. Егер компьютердің бір немесе басқа бөлігін ауыстыру оның қызмет ету мерзімін ұзартса, күрделі жөндеу жүргізілген болып есептеледі, егер мұндай салдар күтілмесе, онда бұл ағымдағы жөндеу. Кез келген жағдайда аяқталған жұмыс актісі жасалады. Егер жұмысты кәсіпорынның өзі орындайтын болса, онда жөнделген, реконструкцияланған және жаңартылған объектілерді қабылдау-тапсыру актісі жасалады. Содан кейін ғана бухгалтерлік жазбалар жасалады. Егер бұл жұмыстармен бөгде ұйым айналысса, ол да орындалған жұмыс актісін жасайды. Бұл акт компьютерді жетілдірумен айналысатын компания бекіткен еркін нысанда жасалады. Содан кейін ғана бухгалтерлік жазбалар жасалады. Егер бұл жұмыстармен бөгде ұйым айналысса, ол да орындалған жұмыс актісін жасайды. Бұл акт компьютерді жетілдірумен айналысатын компания бекіткен еркін нысанда жасалады [3].

Ол орындалған жұмысты және бөлшектерді ауыстыруды толық сипаттай алады, бірақ бұл жөндеуден өткен кәсіпорын үшін әрқашан қолайлы емес. Жұмыстың сипатын көрсетпей-ақ акт жасауға болады (актіде бөлшектердің ауыстырылғаны немесе компьютердің жөнделгені көрсетіледі). Бұл жағдайда мердігердің мүдделері ешбір жағдайда зардап шекпейді және бухгалтер бұл шығындарды бухгалтерлік және салықтық есепте қалай көрсету керектігі туралы бас қатырудың қажеті жоқ - бұл компьютерді жөндеу шығындары болады.

Бұл жағдайда қандай шаруашылық операциялар орындалатынын 1 кестеде көрейік.

Кесте 1 – Шаруашылық әдіспен жөндеу жұмыстарының есебі

Операцияның мазмұны	Шоттар корреспонденциясы	
	Дебет	Кредит
Егер жөндеу кәсіпорынның күшімен жүргізілсе		
1. Компьютерге қосалқы бөлшектер сатып алынды	1310	3310
2. Сатып алынған қосалқы бөлшектер бойынша ҚҚС есепке алынды	1420	3310
3. Жөндеу жұмыстарын жүргізу үшін қосалқы бөлшектер қосалқы өндіріске жіберілді	8311	1310
4. Компьютерді жөндеген жұмысшылардың жалақысы	8312	3350
5. Салықтар бойынша шығыстар жалақыдан есептелді	8313	3150
6. Орындалған жұмыстар актісі жасалғаннан кейін:		

- барлық шығыстар қосалқы өндіріске жатқызылды, немесе - немесе күрделі жөндеу жағдайында компьютердің құнына қалыптасқан сома кіріске алынды, немесе - жүргізілген ағымдағы жөндеу сомасы кезең шығыстарына жатқызылды	8310 2410 7210	8311-8313 8310 8210
Егер жөндеу үшінші тарап компанияларының күшімен жүргізілсе		
Жеткізушінің орындалған жұмыстар актісінде көрсетілген орындалған жөндеу сомасы күрделі жөндеу жағдайында компьютердің құнына кіріске алынды	2410	3310

Жөндеу шығындарын шығындарға біркелкі қосу үшін кәсіпорындар болашақ шығындар мен төлемдер үшін резервті, жөндеу қорын (жөндеуге арналған резерв) құра алады, ол 3440 «Өзге де қысқа мерзімді болжамды міндеттемелер» тобында ашылған шот бойынша есепке алынады.

Кредит қордың қалыптасуын, ал дебеті пайдаланылуын көрсетеді. Жөндеуді қаржыландыру үшін осы қорға қажетті сомалар ай сайын кәсіпорын бекіткен нормативке сәйкес, жөндеудің барлық түрлерінің сметасы бойынша ұсталады және кәсіпорынның шығындарына қосылады [4].

Шарт бойынша негізгі құралдарды жөндеуге кеткен шығындарды есепке алудың корреспонденттік шоттары 2 кестеде көрсетілген.

Кесте 2 – Мердігерлік әдіспен жөндеу жұмыстарын есепке алу

Операцияның мазмұны	Шот корреспонденциясы	
	Дебет	Кредит
1. Негізгі құралдарды жөндеуге арналған резервті (резервті) құру (ай сайын)	8414	3441 «Жөндеу үшін резерв»
2. Орындалған мердігерлік жұмыстың шарттық құнына	3441	3310
3. ҚҚС сомасы үшін	1420	3310
4. Мердігермен есепайырысу	3310	1030
5. Өз бетінше жөндеу жұмыстарын жүргізуге кеткен нақты шығындар есептен шығарылады: - пайдаланылған материалдардың құны	8311	1318
- жөндеушілердің еңбекақысың	8312	3350
- әлеуметтік аударымдар	8313	3210
- жабдықты жалға алу	8417	3310
- жалпы жөндеу шығындары	8310	8311-8314
- жөндеу шығындарын есептен шығару	3441	8310
- негізгі құралдарды жөндеуге арналған құрылған провизияға (резервке) түзету енгізілді	8414	3441

Егер резерв құрылмаса, онда жөндеу шығындары дереу 3310 «Жеткізушілер мен мердігерлерге қысқа мерзімді кредиторлық берешек» немесе 4110 «Жеткізушілер мен мердігерлерге ұзақ мерзімді кредиторлық берешек» шотының кредитінен тиісті шоттардың дебетіне (8410, 7110, 7210) жатқызылады. Жылдың соңында артық резервтелген сома кері қайтарылады.

Жөндеу алдында негізгі құралдарды инженерлік-техникалық персоналдың өкілдері тексереді.

Алдын ала сауалнама материалдары мен жоспарланған жұмыстардың көлемі мен ұзақтығы туралы ұсыныстар компанияның директорына беріледі, ол жұмыс алаңын кешенді зерттеу үшін комиссия тағайындайды. Комиссия объектіні техникалық тексеру актісін жасайды, онда объектідегі жұмыстардың сипаты мен көлемі туралы қорытындылар бар. Оған негізгі құрылымдық элементтердегі ақаулар тізімі немесе жабдықтың анықталған ақаулары туралы акт жазылуы мүмкін.

Бұл құжаттарды серіктестік директоры бекітеді және күрделі жөндеу немесе күрделі құрылысқа жауапты бөлімге жіберіледі. Содан кейін алынған техникалық құжаттаманың негізінде жұмысты ұйымдастырудың жобасы мен графигі, сондай-ақ шығындар сметасы және техникалық құжаттама: жөндеу жұмыстарын жүргізуге тапсырыс беріледі. Өндірісті жөндеуден, реконструкциялаудан және жаңғыртудан

негізгі құралдарды қабылдау-тапсыруды тіркеу жөнделген, реконструкцияланған және жаңартылған объектілерді қабылдау-тапсыру актілері бойынша жүзеге асырылады.

Жөндеу шеберханаларынан тыс экономикалық жолмен жүргізілген негізгі құралдарды жөндеуге жұмсалған шығындар (ғимараттарды, құрылыстарды, тұрғын үйлерді, коммуналдық және мәдени ғимараттарды, сондай-ақ басқа да негізгі объектілерді жөндеу) тікелей өндірістік немесе бөлу шығындарына есептен шығарылады [5].

Ұйым жөндеу қорын құрмаған жағдайларда, жыл ішінде біркелкі жүргізілмейтін жөндеуге арналған нақты шығындар есеп айырысуды есепке алу шоттарының («Жеткізушілермен және мердігерлермен берешек») немесе жүргізілген шығындарды есепке алу шоттарының кредитінен «Болашақ кезеңдердің шығыстары» шотының дебеті бойынша біртіндеп жинақталуы мүмкін (шот 1310 «Материалдар", шот 8310 «Қосалқы өндірістер», шот 3210 «Әлеуметтік сақтандыру және қамтамасыз ету бойынша міндеттемелер», шот 3350 «Қызметкерлермен еңбекақы төлеу бойынша қысқа мерзімді берешек» және т. б.). Өндірістік емес мақсаттағы негізгі құралдарды жөндеу ұйымның меншікті көздері есебінен жүзеге асырылады және оған жұмсалған шығындар 6280 «Өзге кірістер» шотының дебеті бойынша жүргізіледі.

Осыны негізге ала отырып, құрал-жабдықтарды модернизациялау деп еңбек өнімділігін арттыру, еңбек жағдайын жеңілдету және онда шығарылатын өнімнің сапасын арттыру мақсатында құрал-жабдықтардың дизайнын ішінара жетілдіру деп айта аламыз. Қайта құрумен салыстырғанда жаңғырту күрделі салымдардың салыстырмалы түрде аз болуымен және іске асыру мерзімінің қысқаруымен сипатталады. Негізгі құралдар объектілерін жаңғыртуға және реконструкциялауға арналған шығындар олар аяқталғаннан кейін, егер көрсетілген шығындар негізгі құралдар объектілерінің жұмыс істеуінің бұрын қабылданған нормативтік көрсеткіштерін жақсартса (арттырса), онда олар объектінің бастапқы құнын арттырады. Қайта құру сияқты негізгі құралдар объектілерінің функционалдық қасиеттерін қалпына келтірудің осы әдісіне қатысты бұл ұғым негізгі құралдардың келесі объектілеріне қолданылады деп айтуға болады: ғимараттар, құрылыстар және т. б.

Модернизациясын есепке алудың маңызды сәттері «жөндеу» және «жаңғырту» ұғымдарын ажырату, ыңғайлы аналитикалық есепті ұйымдастыру болып табылады. Сондай-ақ негізгі құралдарды жаңарту кезінде бухгалтерлік және салықтық есепке алудағы айырмашылықтарды ескеру қажет, бұл бухгалтерден уақытша айырмашылықтардың дұрыс көрсетілуін қамтамасыз ету үшін әрекет етуді талап етеді.

Негізгі құралдың құрамына кіретін жекелеген бөлшектер мен негізгі құрамдас бөліктер тұтастай алғанда объектіге қарағанда тез тозады, сондықтан бірінші кезекте олар жөндеуді немесе ауыстыруды қажет етеді деп сеніммен айтуға болады.

Қорытындылай келе, әдістемелік ұсынымдар жұмыс істеп тұрған субъектілерді жаңғыртуға, реконструкциялауға, техникалық қайта қаруландыру және күрделі жөндеуге кеткен шығындар күрделі салымдар болып табылатынын анықтайды. Олар объектінің бастапқы бағаланған нормативтік көрсеткіштерін арттыратын жағдайы жақсарған жағдайда ғана шығарылады: қызмет ету мерзімі, өндірістік қуаты және т.б. сонымен бірге негізгі құралдар объектілерінің бастапқы құны күрделі салымдар сомасына ұлғаяды. Ағымдағы жөндеу барысында айтқандай, онда объектінің техникалық жай-күйін сақтау және қолдау мақсатында жүргізілетін негізгі құралдарды жөндеуге және пайдалануға жұмсалатын шығындар бастапқы құнын арттырмайды, бірақ олар пайда болған сәттегі ағымдағы шығындар ретінде танылады. Біздің ойымызша, модернизациялау және реконструкциялау шығындарын дұрыс саралау үшін ұйымдар ғимараттар мен құрылыстардың жүк көтергіш құрылыс конструкцияларын тексеру ережелері кодексін басшылыққа алуы керек.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Баймұханова, С. Қаржылық есеп: оқу құралы.- Алматы: Қазақ университеті, 2017.- 192 б.
2. Алтынбеков М.А. Қазақстан Республикасында шағын кәсіпорындағы бухгалтерліқ есепті ұйымдастыру: теориясы және әдіснамасы: монография.- Нұр-Сұлтан: ҚазЭҚХСУ БПО, 2019.-162 б.
3. Калиаскаров Н.Д. Негізгі құралдардың жөндеу есебі // yaneuch.ru›cat
4. Проскурина В. П. Бухгалтерлік есеп бойынша есептер жинағы. - Алматы.: «Lem» баспасы, 2016. - 186 б.
5. Негізгі құралдарды жөндеудің есебі // https://zharar.kz/jospar/id/7035

Дархан А. Ә.,
«Қаржы» ББББ 2 курс студенті
Ғылыми жетекші: ***Кажмухаметова А.А.,***
э.ғ.к., доцент,
«Esil University» Мекемесі, Астана қ.

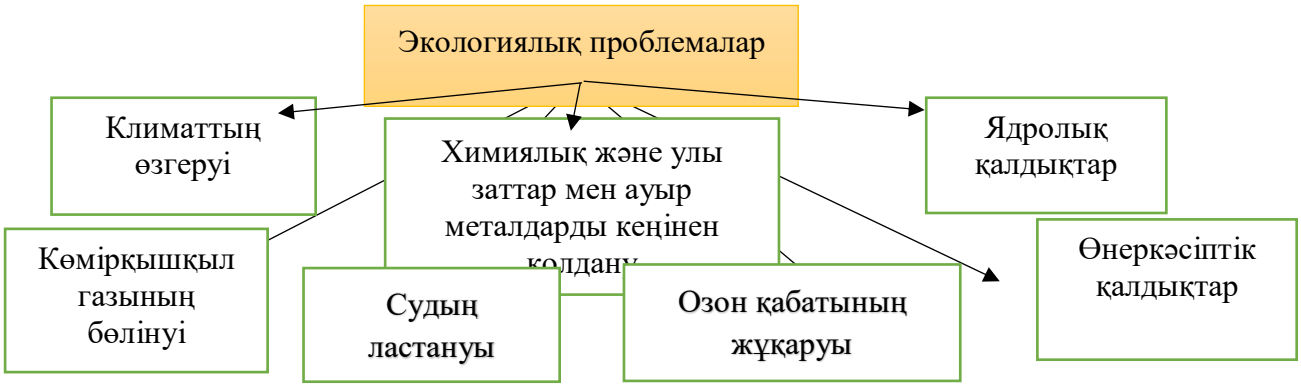
ЭКОЛОГИЯЛЫҚ ЕСЕПТІҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Аңдатпа

Ғылыми мақалада экологиялық есептің өзекті мәселелері, қоршаған ортаны қорғау және оларды шешу жолдары қарастырылған. Дүние жүзіндегі және Қазақстанның экологиялық проблемаларына көңіл бөлінеді. Кәсіпорындардың және жалпы мемлекеттің табиғатты қорғау қызметінің тиімділігінің экологиялық есебін ұйымдастыру қажеттілігі атап өтілді және негізделеді.

21 ғасырдың басында қоршаған орта проблемалары әлем халқының көбеюіне, өнеркәсіптің және экономиканың басқа салаларының дамуына байланысты әлемнің барлық елдері үшін өзекті болды. Жердің экологиялық проблемалары-бұл бүкіл планетаға қатысты дағдарыстық экологиялық жағдайлар және оларды шешу бүкіл адамзаттың қатысуымен ғана мүмкін болады.

Айта кету керек, жердің кез-келген экологиялық проблемалары басқа жаһандық әлемдік проблемалармен тығыз байланысты, олар бір-біріне әсер етеді және кейбіреулерінің пайда болуы басқалардың пайда болуына немесе өршуіне әкеледі (1-сурет).



1 сурет - Экологиялық проблемалардың түрлері

Қазақстандағы экологиялық жағдай ел аумақтарының 75% - ы экологиялық тұрақсыздық қаупінің жоғарылауына ұшырайды. Оның шөлейттену мәселесі өткір тұр. "Тарихи ластанулар", қалдықтарды жинақтаушылар, стационарлық және жылжымалы көздерден улы заттар шығарындыларының көбеюі табиғи ортаның жай-күйіне және халықтың денсаулығына қауіп төндіреді. Негізінен дала, жартылай шөлдер мен шөлдерді, сондай-ақ Каспий, Арал, Балқаш, Зайсан, Алакөл сияқты бірегей құрлықішілік теңіздер мен көлдерді қамтитын Қазақстанның табиғи ортасы антропогендік әсерлерден өте осал. Ел аумағының шамамен 4% -. Алып жатқан орман алқаптарының жағдайы ерекше алаңдаушылық туғызады, бұл жануарлардың ең құнды және сирек кездесетін түрлерінің мекендейтін жері, республикада белгілі жоғары өсімдіктер түрлерінің 90% - ы [1]. Экологиялық қауіпсіз және орнықты дамуға көшу қазіргі уақытта Қазақстанның Даму стратегиясының басым бағыттарының біріне айналуда.

Бұл ауысудың негізі тиісті заңнамалық база болды. Қазақстан Республикасының экологиялық заңнамасын озық халықаралық актілермен үйлестіру, жаңа стандарттарға көшу, мемлекеттік бақылау жүйесін жетілдіру үшін 2007 жылғы 9 қаңтарда Қазақстан Республикасының Экологиялық кодексі қабылданды (02.01.2021 ж.жағдай бойынша өзгерістер мен толықтырулармен) [2].

Компанияның табиғатты қорғау қызметін есепке алу объектілерін айқындау табиғатты қорғау іс-шараларына арналған шығындарды драгирлеу көмегімен жүргізіледі. Осыған сәйкес есепке алу объектілеріне мыналар жатады:

- тікелей қорғау объектілері (кешенді су бассейні, Физикалық өрістер, атмосфералық ауа және жерге жақын ғарыш кеңістігі);

- экологиялық мақсаты, ағымдағы шығындары және табиғат қорғау қызметінің нәтижелері бар, оның ішінде жоғарыда келтірілген қорғау объектілері бойынша негізгі құралдар.

Компаниялар мен ұйымдардың табиғатты қорғау қызметінің түрлері мен бағыттары қоршаған ортаны қорғау шығындарының жіктеу белгілері болып табылады. Қызметтің осы бірқатар белгілері келесі күзет объектілері бойынша бөлінеді:

- әуе бассейнін қорғау және ұтымды пайдалану жөніндегі қызмет;
- су ресурстарын қорғауға және ұтымды пайдалануға бағытталған қызмет;
- Жер ресурстарын қорғауға және ұтымды пайдалануға байланысты қызмет;
- жерге жақын ғарыш кеңістігін қорғау жөніндегі қызмет [3].

Бүгінгі таңда экономикалық процестер барлық экологиялық міндеттемелерді сақтай отырып жүзеге асырылуы керек. Экономикалық процестің әрбір қатысушысы (шаруашылық жүргізуші субъект) табиғи ресурстарды ұтымды пайдалануды қамтамасыз етуге тиіс. Қоршаған ортаға теріс әсерді азайту мақсатында барлық компаниялар мен ұйымдар табиғатты қорғау іс-шараларын жүзеге асыруы қажет.

Осыған байланысты экологиялық рәсімдерге арналған шығындарды есепке алу мәселелері ерекше маңызға ие болады.

Соңғы жылдары Қоршаған ортаны қорғауға бағытталған инвестициялардың орасан зор өсуі байқалады. 2021 жылы инвестициялар сомасы 117,4 млрд теңгені құрады-2020 жылдың сәйкес кезеңімен салыстырғанда 46,4% - ға көп (80,2 млрд теңге). Салыстыру үшін: 2018 және 2019 жылдардың 12 айының қорытындысы бойынша қоршаған ортаға инвестициялар көлемі тиісінше небәрі 32,2 млрд және 32,5 млрд теңгеге тең болды.

Компаниялардағы табиғатты қорғау қызметінің нәтижелілігін арттыру, сондай-ақ компаниялардың қоршаған табиғи ортаға әсерінің барлық түрлерін бақылау мақсатында экологиялық есеп жүргізу қажет. Экологиялық есеп индикаторлар жүйесі негізінде есепті кезеңдегі компанияның табиғатты қорғау қызметінің деңгейі мен мазмұнын объективті бағалауға мүмкіндік беретін ақпараттық модель құруға және үнемі жаңартуға бағытталуы керек.

Қоршаған ортаны қорғау құрылыстарын пайдалану процесінде пайдаланылған компания ресурстарының бөлігі болып табылатын қоршаған ортаны қорғауға арналған ағымдағы шығындарды өлшеу дәлдігі олардың құрамының сенімді көрінуіне байланысты. Экологиялық есепте бухгалтерлік есептің бастапқы ережелерін (принциптерін) қолдану қажет: салыстыру, ақпараттың өзектілігі, маңыздылығы, сенімді бағалау, консерватизм және сақтық, сәйкестендіру. Осы қағидаттарды пайдалану барлық деңгейлерде экономиканың тұрақты дамуының мүмкіндіктері мен алғышарттарын жасайды және компанияларда тиімді бухгалтерлік экологиялық есеп жүйесін құрудың міндетті шарты болып табылады [4].

Шығындарды үнемдеуге мүмкіндік беретін экологиялық есеп жүйесінің салыстырмалы түрде қарапайым қолданылуы қалдықтарды басқаруда жатыр, өйткені қалдықтарды өңдеу және "жою" шығындарын анықтау және белгілі бір өнімдерге бөлу салыстырмалы түрде оңай. Басқа экологиялық шығындарды, соның ішінде сәйкестік шығындарын, сот шығындарын, корпоративтік имидж мен экологиялық міндеттемелерге нұқсан келтіруді және тәуекелдерді бағалау қиынырақ. Бірақ барлық экологиялық шығындардың көп бөлігі азық-түлік емес Өндірісте материалдарды сатып алу құнына түседі және бизнес түріне байланысты кәдеге жарату шығындарынан 10-100 есе көп болуы мүмкін.

Қоршаған ортаны қорғауды есепке алудың өзекті мәселелерінің бірі қоршаған ортаны қорғауға жұмсалатын шығыстардың жалпы шамасы мен құрылымын бағалау болып табылады.

Есепке алу практикасын ескере отырып, экологиялық мақсаттағы шығындардың негізгі топтары мен түрлерінің тізбесі келесідей қабылдануы мүмкін:

1. Кәсіпорындардың қоршаған ортаны қорғауға арналған ағымдағы шығындары. Бұл жағдайда ағымдағы экологиялық шығындар деп Табиғатты қорғаудың негізгі қорларын ұстау және пайдалану шығындарын түсіну керек.
2. Табиғатты қорғау мақсатындағы негізгі қорларды күрделі жөндеуге арналған шығындар.
3. Қоршаған ортаны қорғау және табиғи ресурстарды ұтымды пайдалану саласындағы ғылыми зерттеулерге арналған шығындар.
4. Қоршаған ортаны қорғау жөніндегі мемлекеттік органдарды ұстауға және олардың қызметіне арналған шығыстар.
5. Экологиялық мамандықтар бойынша мамандар даярлауға арналған шығындар.
6. Экологиялық төлемдер және жер және су ресурстарын пайдалану төлемдері [5].

Экологиялық қызметті есепке алу моделі төрт негізгі компонентті қамтуы керек: Экологиялық шығыстарды есепке алу, экологиялық қаржылық міндеттемелерді есепке алу, табиғатты қорғау қызметі туралы есеп беру және әрқайсысының экономикалық маңызы бар тиісті ақпаратқа аудит жүргізу.

Экологиялық шығындарды есепке алу. Мүмкін болатын тәсілдердің бірі-қоршаған ортаға жағымсыз әсерлердің барлық түрлерін әдеттегі өндірістік процестер барысында қолайлы деңгейге дейін шектеуге байланысты шығындарды экологиялық қызмет шығындары ретінде қарастыру.

Экологиялық міндеттемелерді есепке алу. Осы тұжырымдамада экология саласындағы болашақ кезеңдердің "қаржылық міндеттемелері" ұғымы өткен, ағымдағы және болашақ кезеңдердегі оқиғалардың салдары болып табылатын шығындар жиынтығы ретінде айқындалады. Бұл шығындарды қаржылық баланста тікелей есепке алу компания мен оның кәсіпорындарының қаржылық көрсеткіштерінің төмендеуіне әкеледі.

Экологиялық қызмет туралы есеп беру. Кәсіпорынның табиғатты қорғау қызметі туралы ақпаратты оның жылдық бухгалтерлік есебінде ашу меншік иелеріне басшылықтың қызметін бағалауға, кең қоғамдық бақылауды қамтамасыз етуге, ұйымның оң имиджін қалыптастыруға көмектеседі.

Экологиялық қызмет туралы ақпарат аудиті. Мәселеге жеткіліксіз назар аудару бухгалтерлік есеп пен есептілікте қалыптасатын кәсіпорынның қаржылық жағдайының көрінісін бұрмалау қаупін едәуір арттырады. Нәтижесінде экологиялық қызметке байланысты мәселелер бухгалтерлік есептің аудитіне, әсіресе шарт жасасу, жоспарлау, аудиторлық рәсімдерді жүргізу кезеңдерінде әсер етеді [6].

Бухгалтерлік есептегі экологиялық міндеттемелерді елемеу және соның салдарынан оларды есептілікке қоспау көптеген себептерге байланысты қауіпті. Біріншіден, акционерлер акциялар бағасындағы міндеттемелерді бағалауды ескергісі келуі мүмкін. Екіншіден, экологиялық міндеттемелерге қатысты белгілі бір саясаттың болмауы басқарушы персоналдың жоғары басшылық буынның назарын экологиялық мәселелерге уақтылы аудармауына әкелуі мүмкін. Үшіншіден, ұйым жауапсыз беделге ие бола алады. Ақырында, акционерлер тиісті ақпаратты ұсынбайтын ұйымға қарсы сот ісін қозғауға тырысуы мүмкін.

Қаржылық және басқарушылық есепті, экологиялық көрсеткіштер бойынша есептілікті және экологиялық аудитті қамтитын экологиялық есеп пен бақылаудың тұжырымдамалары мен қағидаттарын жетілдіру сияқты мәселелерді атап өткен жөн.

Қорытындылай келе, экологиялық міндеттемелерді ұйымдастыру және есепке алу мәселелерін атап өтуге болады, негізінен олардың белгісіздігінің жоғары деңгейімен байланысты. Бұл белгісіздік табиғатты қалпына келтіру шараларының техникалық және ұйымдастырушылық күрделілігі, олардың ұзақ мерзімді сипаты сияқты факторлардың жиынтығымен анықталады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1.Қазақстанның экологиялық мәселелері және оларды шешу жолдары //www.nur.kz

2. «Қазақстан Республикасының Экологиялық кодексі» Қазақстан Республикасының 2021 жылғы 2 қаңтардағы № 400-VI кодексі // online.zakon.kz

3. Қазақстанның экологиялық мәселелері // kazedu.kz/referat/192392

4. Біздің заманымыздың Жер мәселелері //www.эко-рф.рф

5. Токарева Е. В., Гончарова О.А. Экологиялық есеп және есеп беру жүйесінде тәуекелдерді басқаруды есептік-ақпараттық қамтамасыз етуді қалыптастыру // ғылыми-агрономиялық журнал – 2018 - № 6

4. Аронов Д. Бухгалтерлік есеп және табиғатты қорғау шығындарын талдау мәселелері / / Халықаралық бухгалтерлік есеп – 2020, № 8.

5. Қазақстан Республикасында экологиялық есепке алуды ұйымдастыру проблемасы

6. Бородин А.И. Экологиялық бухгалтерлік есеп жүйесі. // Ғылым. Инновация. Технология. – 2019 – №5

Клейн А.С.
студент 3 курса ОП «Учет и аудит»
Научный руководитель: к.э.н., доцент ***Кажмухаметова А.А.***
Учреждение «Esil University», г. Астана

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОГРАММЫ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРИИ В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация

В статье раскрывается значимость компьютерных программ в бухгалтерском учете. Освещается современный уровень развития компьютерной техники который сделал возможным обработку бухгалтерских документов: первичной документации, учетных данных, ведение счетов, формирование отчетности с помощью компьютера. Дается характеристика отельных видов программ, позволяющих оперативно формировать информацию необходимую руководству для принятия текущих решений по управлению предприятием.

На сегодняшний день бухгалтерская деятельность находится на стадии постепенного освоения и внедрения новых цифровых технологий. Самостоятельно разбираться со всем масштабом пакета сведений, которым орудует современный бухгалтер, невероятно сложно. Поэтому для упрощения работы такого характера, были разработаны многочисленные программные обеспечения и сервисные установки для автоматизации подсчётов и бухгалтерской документации. Любому начинающему специалисту для практики бухгалтерского учёта изначально следует обучиться пользованию существующим системам автоматизации бухгалтерии. От успехов изучения будет зависеть эффективность его работы.

Эффективная программа для бухгалтерского учёта подразумевает лёгкость в обучении для начинающих и надёжность во время эксплуатации для продвинутых пользователей. Разумеется, программное обеспечение должно включать весь пакет возможностей для проведения всех способов бухгалтерского учёта, то есть полный функционал. Минимальные требования к программному обеспечению качественного бухгалтерского учета состоят из следующих позиций (рисунок 1).

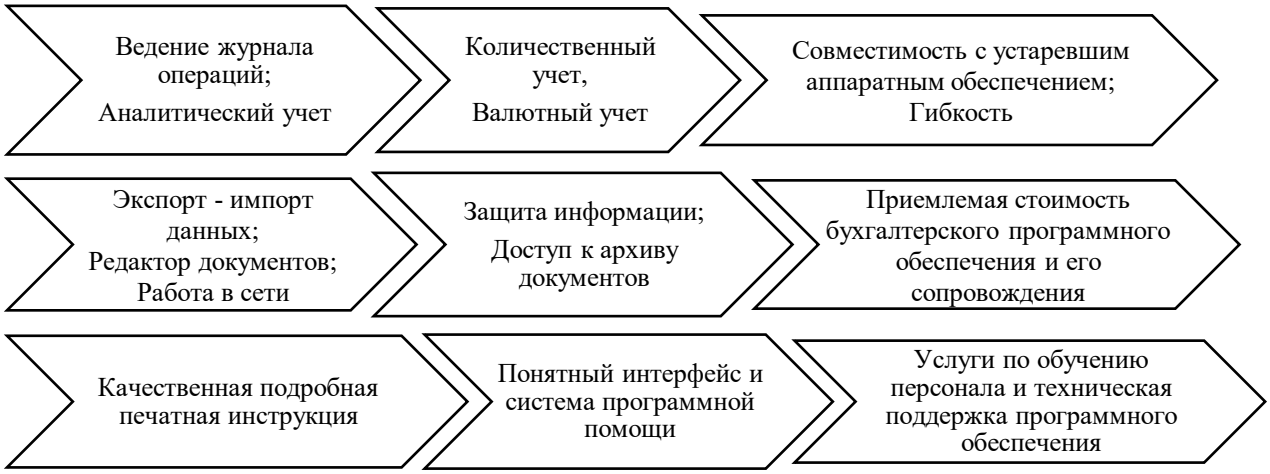


Рисунок 1- Минимальный пакет требований к программным продуктам

Примечание: составлено по источнику [1,2]

В настоящее время по опросам специалистов наиболее распространенными в бухгалтерской среде программами являются: «1С: Бухгалтерия», «SAP», «Алтын», «Фаворит», «Инфо-Бухгалтер», «БЭСТ», «Галактика», «Турбо Бухгалтер», «Инфософт», «Финансы без проблем», «КомТех».

Все имеющиеся компьютерные бухгалтерские программы работают с тем или иным видом журнала хозяйственных операций по традиционной схеме (рисунок 2).

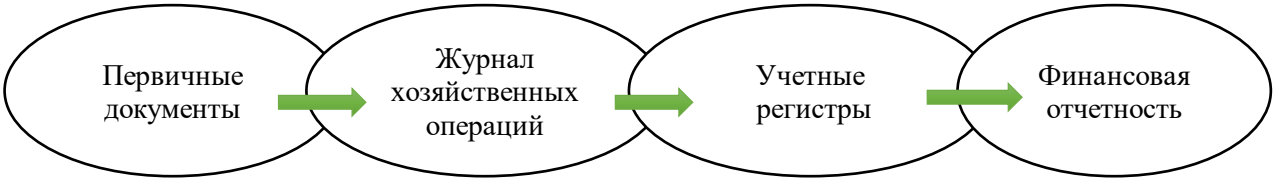


Рисунок 2 – Схема движения и обобщения бухгалтерской информации

Примечание: составлено по источнику [3]

Формирование журнала хозяйственных операций у них осуществляется по-разному. Самый простой для программы вариант и самый сложный для бухгалтера - это вариант, когда его составление бухгалтер берет полностью на себя. Другие варианты формирования журнала хозяйственных операций предполагают использование целого ряда вспомогательных и справочных данных вплоть до автоматического написания отдельных блоков. Таким образом, реализуются способности пользователей разной квалификации и опыта.

Большинство прикладных бухгалтерских программ составляется на базе одного из двух следующих принципов: универсальные и сервисы с фиксированным количеством протоколов.

Универсальные программы значительно дешевле и проще в разработке, однако они требуют дополнительных усилий квалифицированных специалистов при их настройке на конкретном предприятии. По оценкам профессионалов, стоимость такой настройки соизмерима со стоимостью самой программы, т.е. составляет 100%.

Программы с фиксированным количеством готовых решений и ситуаций при разработке обходятся существенно дороже универсальных, но зато затраты на их настройку на конкретном предприятии много ниже и составляют примерно 25% от их стоимости [3].

В целом функционал программных обеспечений схож. Основные отличия программ по ведению бухгалтерского учета незначительны и представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Преимущества и недостатки отдельных компьютерных программ

Название	Преимущества	Недостатки
1С	Возможность автоматизировать разные участки учета; универсальность; создание свободных отчетов для внутренних нужд и контролирующих органов; постоянное совершенствование; своевременное обновление данных.	Сложность обучения работе с программой, проблемы с переносом данных из других программ, высокая стоимость продукта.
БЭСТ	Разделение функций на прикладные блоки; простой и удобный интерфейс программы; разнообразные обучающие материалы.	Неоперативные обновления и закрытость системы.
SAP	Легко настраивать. Очень легко подогнать для своего удобства не только простые параметры — такие как язык, валюта, система измерения, так и более сложные. Можно формировать культурные особенности и так далее. А также практически не нуждается в обновлении ПО, а значит, не будет прерывать вашу работу в самое неподходящее время.	Не может адаптироваться. Так как нет в мире ничего универсального, SAP может немного не совпадать с тем, что делает компания. Не дешевая программа.
Алтын	Главным положительным качеством данного продукта можно назвать то, что она не относится к «инструментальным» системам. Наоборот, является законченной бухгалтерской программой, не требующей дополнительных финансовых вложений. Ее простота наряду с функциональностью, позволяет бухгалтерам, не имеющим специальной технической подготовки, самостоятельно и успешно справляться с работой.	Неоперативные обновления. Отсутствие оптимизации при использовании модуля двуязычия.
Инфо-Бухгалтер	Широчайший функционал, простота освоения, удивительная проработанность мельчайших аспектов программы. Возможность ведения всех видов бухгалтерского учета на предприятиях малого и среднего бизнеса. Главный конкурент 1С, практически ни в чем ему не уступающий.	Высокая стоимость годового обновления (правда, первый год – бесплатно).
Фаворит	Система, рассчитанная на сложный многоотраслевой бизнес. Система автоматизирует ведение и расчеты по всем бухгалтерским операциям, предусмотренных действующим законодательством.	Трудоемкий путь занесения остатков с использованием пер-вичных документов, промежуточ-ного счета для корреспонденции для данных аналитического учета, с формированием конечных отчетных данных.
Галактика	Работа одновременно по нескольким планам счетов; ведение учет по международным стандартам; своевременное обновление баз с изменением форм отчетности;	Не использует алгоритмы для решения проблем; не является интегрированной.
Примечание: составлено по источнику [4]		

Использование в большей степени зависят от конкретной модификации программ и количества рабочих мест, на которые покупается программа. Говорить о преимуществе какого-либо из рассмотренных

типов программных продуктов с точки зрения цены не приходится. Таким образом, выбор оптимального решения, вероятнее всего, будет исходить из:

1. Привычности и удобства интерфейсов программы для конкретного специалиста или группы сотрудников бухгалтерии;

2. Необходимости задействовать программные продукцты на операционных системах, альтернативных Windows;

3. Потребности фирмы в задействовании счетов и субсчетов с большой глубиной вложенности;

4. Необходимости редактировать стандартные отчеты и создавать новые.

Существует немало пользователей, у которых производственные процессы выстроены так, что указанные критерии - все или некоторые из них — могут иметь определяющее значение при выборе бухгалтерского программного продукта.

Средние предприятия располагают сетевыми программами на 10 и более мест бухгалтерии, бухгалтерский учет ведется часто по участкам. Для этого необходимым условием является анализ, ведение налогового и управленческого учета.

Надо отметить, что не существует конкретных стандартов, которые регулируют автоматизацию бухгалтерского учета, это является фактом того, что каждая компания сама выбирает компьютерные программы в зависимости от своей специфики деятельности. Так, например, малые предприятия ведут бухгалтерский учет на одном компьютере либо используют сетевые программы, поэтому для таких субъектов хозяйствования подходят бухгалтерские системы.

Для автоматизации бухгалтерского учета крупных организаций используются зарубежные информационные системы, например, SAP, Oracle и др.

1С:Бухгалтерия в последнее десятилетие стала, можно сказать, индустриальным стандартом в области учѐтных решений и наиболее распространѐнной в Казахстане системой автоматизации бухгалтерского учѐта. Вот основные преимущества новинки по 1С версий 8.0 в сравнений с предыдущей версией:

1. Реализована возможность ведения учѐта нескольких организаций в единой информационной базе. Организации могут использовать общие списки товаров, статей затрат, контрагентов и т. д. При этом для каждой возможно вести учѐт по общей или упрощѐнной системе налогообложения в рамках одной и той же информационной базы;

2. Реализован опциональный аналитический учѐт по местам хранения - количественный и количественно-суммовой;

3. В новой версии - 1С:Бухгалтерии 8.3 расширены возможности настройки типовых операций - средства группового ввода часто используемых бухгалтерских проводок [5].

К аналогам по зарубежным программам можно отнести:

- «FreshBooks», который пользуется большой популярностью у малого и среднего бизнеса. Это одно из самых передовых облачных бухгалтерских приложений, которое можно испольозовать с любого устройства (компьютеры, телефоны, планшеты)

Главная особенность в хорошем приложений для мобильных телефонов. Прогамма поддерживается как на iOS так и на Android, включает в себя почти все функции, имеющиеся в версии программного обеспечения для компьютеров. Последние версий программы позволяют также интегрировать или объеденять ее с другими приложениями в сфере аналитики, налогооблажения, маркетинга и другие бизнес-программы.

Wave

- «Accounting by Wave» – бесплатная программа, особенно хороша для начинающих бухгалтеров. Не уступает своим платным аналогам на рынке бухгалтерских программ. Данная программа больше выступает не как компьютерная программа а как интрнет – программа, все данные сохраняются в облаках данных, для введения учета можно использовать онлайн версию [6].

Следует отметить, что на рынке имеется много готовых программных продуктов по бухгалтерскому учету, самых разнообразных по качеству, функциональному назначению и стоимости. Можно сказать, что программы с запада, более функционально полные и проработанные, но программы стран СНГ более приспособлены под учетную политику наших стран. Изучение компьютерных систем бухгалтерского учёта следует осуществлять на примере комплексных систем масштаба крупного предприятия. Именно эти системы обеспечивают изучение универсальных бухгалтерских информационных технологий, включая ввод и подготовку первичных документов, выполнение учетных функций, формирование отчетов, справок и т.п.

Таким образом, автоматизация бухгалтерского учёта на предприятии и подготовка финансовой отчётности в налоговые органы является одной из наиболее важных задач. Ситуация такова, что сам по себе бухгалтерский учёт на предприятии может рассматриваться как внутреннее дело предприятия, а основой для оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия со стороны государства служит

отчётность, которая должна регулярно предоставляться в налоговую инспекцию по месту регистрации предприятия.

Кроме того, существуют плановые и внеплановые налоговые проверки, при проведении которых могут потребоваться все бухгалтерские документы, включая первичные. Все это обуславливает широкое применение автоматизированного программного обеспечения бухгалтерского дела в современном Казахстане.

Список литературы:

1. Балабайченко Е. Е. Компьютер для бухгалтера. – Ростов на Дону: Феникс, 2017 - 320с.
2. Кулик В. Б. Бухгалтерский учет от первичного документа до отчетности. Автоматизированная форма учета. Учебное пособие. Часть 2. - Алматы.: Издательство «Lem», 2016. - 216 с.
3. Сейдахметова Ф.С., Илияс А.К. Возможности учета с помощью современных бухгалтерских программ // www.rusnauka.com
4. Основные критерии выбора бухгалтерских программ // https://sb-vnedr.ru/blog/1918
5. Скобликова Л.К. 1С: Предприятие 8. Бухгалтерия для Казахстана. Автоматизация учета по налогам. Учебное пособие. Часть 2. - Алматы.: Издательство «Lem», 2016. - 148 .с
6. Современные компьютерные программы в бухгалтерском учете //www.1cbit.kz/blog

Назымбек Д.С.
студент 2 курса ОП «Учет и аудит»
Научный руководитель: ***Кажмухаметова А.А.****, к.э.н., доцент,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

АКТУАЛЬНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ERP СИСТЕМЫ В УЧЕТЕ ТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

Аннотация

В статье рассмотрены понятие и отличительные особенности ERP системы. Обоснована значимость системы как незаменимого инструмента для автоматизации бизнес-процессов и поддержки принятия текущих и стратегических управленческих решений. Подробно изучены функциональные модули и составлены критерии оценивания, которые можно разбить на три компонента. Раскрыта сущность трехкомпонентной интегрированной системы.

Активное развитие и интеграция различных информационных технологий приводит к колоссальным качественным изменениям в профессиональных областях деятельности человека. Одним из актуальных направлений развития данного вопроса является цифровизация и повышение качества работы в сфере бизнеса. Основной целью статьи является анализ особенностей и актуальности интеграции ERP-систем в современном бизнесе, в частности в торговле.

ERP-система - это набор интегрированных приложений, позволяющих создавать информационное пространство для автоматизации управления планирования, учета, контроля и анализа всех основных бизнес-операций предприятия.

Количество и комбинация данных модулей зависят относительно специализации и целей функционирования компании.

Иными словами ERP-системы представляют собой инструмент для автоматизации бизнес-процессов организации, что доказывает актуальность их использования. ERP-системы состоят из модулей, каждый из которых интегрируется в зависимости от развития предприятия и решаемы задач поэтапно.

Основная особенность внедрения ERP-систем в организации заключается в необходимости досконального исследования бизнес-процессов, документооборота, бухгалтерской и налоговой документации, а также самой экономики предприятия [1].

На современном технологическом рынке находится колоссальный выбор таких ERP-систем, каждая из которых решает индивидуальные задачи для малого и среднего бизнеса. Системы могут отличаться не только функционально, но также и стоимостными затратами на свою интеграцию с возможностью быстрой адаптации к изменениям внутренних бизнес-процессов. Так, к примеру, одни системы имеют способность быстрой модификации в течение нескольких дней, в то время, как другим на это же действие могут понадобиться целые месяцы.

Использование ERP-систем, позволяющее автоматизировать ввод данных в систему и обмен данными между отделами в реальном времени, значительно снижает временные затраты на формирование отчетности, анализ и планирование действий, а также устремляет вниз вероятность появления ошибок на каждом из этапов работы. Данные систему предоставляют возможность присваивания каждому из пользователей индивидуальный уровень доступа к информации. Некоторые пользователи могут иметь только доступ к прочтению, а другие возможность изменения документа.

Стоит отметить важную особенность использования ERP-систем, заключающуюся в их легкой интеграции с другими базами данных и программным обеспечением (продуктами) на предприятии. *Основные преимущества использования ERP-систем* заключаются в простоте использования, эффективном принятии решений на основе своевременной и точной информации, наличии прозрачных и гибких бизнес процессов, минимизации человеческого фактора, общем улучшении качества работы бизнеса, а также повышения уровня информационной безопасности в организации. Несмотря на множество преимуществ, *использование ERP-систем имеет и ряд неудобств*. Одними из основных являются возможность саботажа изменений со стороны сотрудников, большая стоимость и сроки внедрения систем, высокая стоимость владения и поддержки системы, проектные риски и необходимость непрерывной доработки продукта [2].

В состав ERP системы входит множество составляющих, которые обычно не попадают в состав учетных систем. В частности, ERP системы включают диспетчеризацию производства, оптимизацию загрузки оборудования и работников, расчет потребности в материалах.

Корпоративная, управленческая, финансовая отчетность дает возможность руководителям получить комплексную картину деятельности предприятия. Поэтому ERP системы - незаменимый инструмент для автоматизации бизнес-процессов и поддержки принятия текущих и стратегических управленческих решений.

Что касается *торговой системы*, то сегодня покупатели желают получать высококачественное обслуживание. Поэтому организации розничной торговли при выборе системы поддерживающей деятельность компании, предъявляют к ней высокие требования. ERP-система - автоматизация бизнеса и его процессов, предоставление предприятиям розничной торговли механизмов для качественного обслуживания покупателей, повышения их лояльности.

ERP-системы для автоматизации *оптовой торговли*, как правило, обладают мощным контуром SCM, обеспечивающим работу с цепочкой поставок, автоматизацию внешней и внутренней логистики, автоматизацию складского учета и управления товародвижением и запасами. Большое внимание уделяется SRM-функционалу, части функций CRM (по управлению исполнением заказов, ведению базы клиентов, отслеживанию истории взаимоотношений с клиентами, управлению ценообразованием, ассортиментом, по прогнозированию спроса и планированию продаж), функционалу по ведению номенклатурных справочников товаров (MDM).

Системы для ритейлеров, кроме всех указанных модулей и блоков, включают и специфичный для *розничной торговли* функционал по поддержке работы с торговым оборудованием (кассовыми аппаратами, средствами маркировки товаров, сканерами штрих-кодов и т.п.), управлению «внутримагазинным» маркетингом товара (Merchandising), оптимизации использования торговых площадей, учета скоропортящихся продуктов, а также поддержке системы клубных и дисконтных карт, «мобильной торговли». Кроме этого, в последнее время ритейлерами востребован и производственный функционал: рецептурное производство в продуктовой рознице и аптечных сетях, сборочное производство в непродуктовой рознице [3].

Системы для крупного и для среднего бизнеса

По первому критерию, очевидно, ERP системы можно подразделить на решения для МСБ и крупного бизнеса. Различие межу ними не является специфичным только для торговли – решения для СМБ обладают более «слабыми» техническими характеристиками (относительно небольшой объем обрабатываемой информации, ограниченное число одновременно работающих пользователей), менее широким и «глубоким» функционалом (функции реализованы на уровне удовлетворения базовых потребностей заказчика, а также не обеспечивают поддержки управления крупным и территориально распределенным бизнесом), часто, малой гибкостью (многие зарубежные решения для малого бизнеса и часть отечественных содержат фиксированный набор бизнес-процессов и практически не предполагают их настройки), но доступны заказчикам по стоимости. Решения для крупного бизнеса включают в себя мощные средства бизнес аналитики и консолидации учетной информации, ведения одновременного учета по нескольким юридическим лицам, вывода отчетности как в соответствии с казахстанскими нормами, так и МСФО и GAAP.

ERP системы для оптово-розничных и мелкооптовых компаний, фактически, должны поддерживать оба режима торговли [4].

ERP-система управления складом — это необходимый инструмент для современного, рентабельного склада. ERP системы осуществляют комплексную автоматизацию управления складскими процессами. ERP системы в управлении складом решает следующие задачи: приемка товара; складирование; автоматизация единовременной приемки и отгрузки товара; комплектация заказов; погрузка; управление запасами; управление хранением и производственными мощностями; контроль персонала.

В качестве примера использования ERP системы в Республике Казахстан с акцентом на его преимущество можно отметить следующее. С целью развития цифровизации учетных процессов и налогообложения в НК РК в апреле 2019 г. законом № 241-VI от 02.04.2019 г. были внесены поправки, закрепившие такое понятие, как трехкомпонентная интегрированная система (ТИС).

Согласно пп.72-1 п.1 ст.1 НК РК, Трехкомпонентная интегрированная система – интегрированная система, включающая в себя:

- онлайн ККМ;
- устройство для приема безналичных платежей (например, POS –терминал);
- автоматизированную систему учета товаров (ERP система) [5].

Работа трехкомпонентной интегрированной системы выстроена по такому принципу, когда каждая из ее частей контролирует корректность функционирования другой. Применять только один или два компонента программы не разрешается, однако прошедшая через все три элемента программы операция, автоматически считается соответствующей налоговому законодательству РК и правилам бухгалтерского учета.

Либо ТИС может представлять собой программный комплекс, который заменяет все вышеперечисленные компоненты.

Взаимосвязь всех компонентов системы выстроена таким образом, что каждый из модулей контролирует обязательность и корректность применения другого. Так, процедура списания товара со склада при продаже, которая проводится в ERP системе, не может пройти без того, чтобы по онлайн кассе не был выбит чек ККМ. Операция, прошедшая через все три модуля, по умолчанию признается соответствующей требованиям бухгалтерского учета, а также требованиям законодательства. Также в систему встроена функция ведения налогового учета и возможность формировать налоговую отчетность.

Система была задумана как средство облегчения процедуры ведения учета и исполнения налоговых обязательств ИП. Возможности ТИС:

- прием безналичных платежей;
- подключение к ОФД РК и передача ему сведений о расчетах;
- считывание штрих-кодов товаров и формирование ЭСФ с подключением к ИС ЭСФ;
- формирование документов;
- контроль полноты вводимых данных;
- возможность работы со складским и торговым оборудованием.

Автоматизация процесса снимает с ИП множество задач и делает необязательным знание всех нюансов учета: все происходит в автономном режиме. Пользователю достаточно выполнять несколько простых действий, которые автоматически запускают механизм бухгалтерского и складского учета товаров, учета кассовых операций, начисления налогов и т.д.

ТИС прежде всего предназначена для ИП, работающих в рамках СНР на основе упрощенной декларации. Она позволяет автоматизировать бизнес-процессы, повысить обороты при реализации товаров и предоставлении услуг, облегчить ведение предпринимателями бухучета, а также дисциплинирует их в плане соблюдения налогового законодательства Республики Казахстан [6].

ТИС может стать незаменимой в работе: супермаркетов, магазинов одежды, косметики, игрушек, ювелирных изделий, техники, автозапчастей и алкогольных напитков; аптек, оптик и стоматологий; общепита; салонов красоты; служб доставки; зоомагазинов. Использование ТИС помогает свести к минимуму ошибки, которые могут возникнуть при исчислении обязательных платежей в бюджет и ведении налогового учета, что, в свою очередь, поможет снизить риск наложения штрафных санкций со стороны фискальной службы. По данным независимых информационных агентств, благодаря внедрению ERP системы, компании получают существенные преимущества, такие как:

- Снижение операционных и управленческих затрат 15%
- Экономия оборотных средств 2%
- Сокращение цикла реализации 25%
- Снижение коммерческих затрат 35%
- Сокращение дебиторской задолженности 12%
- Повышение оборачиваемости средств в расчетах 25%
- Повышение оборачиваемости материальных запасов 30%
- Улучшение утилизации основных фондов 30%

Таким образом, рынок данных систем непрерывно и динамично развивается на сегодняшний день. Предлагаемые сегодня на рынке ERP-системы для автоматизации торговых организаций довольно разнообразны. ERP-системы получают современный функционал, становятся более мобильными, удобными и доступными. При этом основными требованиями к ERP-системам являются необходимость иметь удаленный доступ к системам с параллельным обеспечением высокого уровня информационной безопасности. В настоящее время актуальность внедрения ERP систем на предприятии возрастает в связи с постоянным развитием информационных систем.

Список используемой литературы:

1. Что такое ERP-система // https://modulkassa.ru
2. Сущность ERP-системы // https://www.1cbit.kz/blog
3. Мукин С.В. Применение ERP-систем в торговле // https://cyberleninka.ru
4. Опыт внедрения ERP на предприятии: примеры успешных кейсов внедрения 1С:ERP // https://wiseadvice-it.ru
5. Кодекс Республики Казахстан от 25 декабря 2017 года № 120-VI «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 21.05.2023 г.) https://online.zakon.kz/
6. Трехкомпонентная интегрированная система (ТИС): что это и для чего применяется // https://mybuh.kz/useful

Сағынбай А.А.,
«Есеп және аудит» ББ магистранты
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., доцент ***Кажмухаметова А.А.***
«Esil University» Мекемесі, Астана қ.

КӘСІПОРЫНДАҒЫ ҚЫЗМЕТКЕРЛЕРГЕ ТӨЛЕНЕТІН ҰЗАҚ МЕРЗІМДІ ЖӘНЕ ҚЫСҚА МЕРЗІМДІ СЫЙАҚЫЛАР

Аңдатпа

Мақалада қызметкерлерге төленетін қысқа-мерзімді және ұзақ –мерзімді сыйақылар қарастырылады. Сонымен қатар әртүрлі кәсіпорында жұмыс атқаратын қызметкерлерге ұсыналатын жеңілдіктер мен ыңғайлы жағдайлар зерттеледі, және де «BI GROUP» құрылыс компаниясындағы қызметкерлерге төленетін сыйақылардың құрылымы толық ашылады .

Қызметкерлерге сыйақы дегенді қалай түсінеміз?

Әрбір кәсіпорында қызметкерлерге сыйақы бар,және де бұл сыйақылар басқа кәсіпорындағы сыйақылардан өзгеше болып келеді. Бір кәсіпорында ай сайын төленетін сыйақылар немесе бір істің соңын күтіп берілетін сыйақылар болуы мүмкуін. Яғни, әрбәр кәсіпорын өзінің қызметкерлеріне ыңғайлы, әрі кәсіпорынға тиімді сыйақылар мен жәрдемақыларды қолданады.

Қызметкерлерге жеңілдіктер ұсына отырып қана қоймай , кәсіпорын өзінің қызметкерлерлеріне әртүрлі қаржылық және өмір салтын ынталандыру туралы саналы шешім қабылдайды. Базалық жалақыдан басқа, кәсіплоорын қызметкерлерді өзіңізге лайықты деп тапқан кез келген жолмен ынталандыруды немесе марапаттауды таңдай аласыз. Әрине, оны мұқият қарастыру керек. Бәсекелес қызметкерлерге белгілі бір сыйақы таңдауын жасағандықтан, бұл сізге де қажет дегенді білдірмейді.

Кәсіпорын қоғамында даму кезеңдерінің дамуының объективті экономикалық зандылықтарымен анықтау және ол зандылықтарды пайдалану шараларын дұрыс белгілеу үшін есеп жұмыстарын, әсіресе бухгалтерлік есеп жұмыстарын дұрыс ұйымдастырудың маңызы зор [1].

Әрбір бизнес әртүрлі болғандықтан оны біздің мамандар таниды және бағалайды.Әрбір бизнестің өз ерекшелігі мен артықшылықатры орын алады. Мысалы, егерде көлік салондарын алатын болсақ ,әлбетте кәсіпорын қызметкерлеріне көлік қызметтері белгілі бір акция мен ұсынылып қана қоймай,көліктер бір қадам жақын бола алады. Құрылыс компаниясы «BI GROUP»- ты алатын болсақ , әрине тұрғын үй кешендеріне жеңілдіктер беріліп қана қоймай ,кәсіпорын қызметкерлеріне артықшылықтары болады. Осы атап өткен мысалдармен , біз әрбір бизнестің өз артықшылықтары бар екеніне көзімізді жеткізе аламыз.

Бұл бізге сіз қол жеткізгіңіз келетін нәрсені көрсететін арнайы, тереңдетілген қызмет көрсетуге мүмкіндік береді. Бірақ алдымен сіздің бизнесіңіз үшін маңызды адамдарға не ұсынғыңыз келетінін білу маңызды.

Әлбетте, кәсіпорында төленетін ұзақ мерзімді және де қысқа мерзімді жәрдемақылар мен ғана қоймай кәсіпорын қызметкерлеріне сыйақылардың біздің бизнесіміз үшін жарамды не жарамсыз екенін қарап білу үшін белгілі бір схемалармен кәсіпорын үшін тиімді тәсілін табады. Қызметкерлерге берілетін сыйақы ұсыныстарының сіздің бизнесіңіз үшін жарамды екеніне көз жеткізу үшін біз қаржылық бонустар, зейнетақы схемалары, денсаулық сақтау төлемдері және тіпті кеңседегі тегін жеңілдіктер (мысалы, жемістер немесе сусындар) сияқты салаларды қарастырамыз.

Кәсіпорын қызметкерлердің әртүрлі себептерімен, соның ішінде жыл сайынғы демалыс жағдайын, ауруы және қысқа мерзімді жұмыс жасауға жарамсыздығын, бала бағу кезінде, ант берген отырыс төрағасы ретінде қызметке немесе әскер қызметін өтеу кезінде болмауын төлей алады.

Кәсіпорындағы қызметкерлерге сыйақы төлеу ,яғни сан түрлі көмек қолын созу бұл екі жақты тиімді шешім. Әрбір, қызметкер өзі үшін тиімді жағдайларды ғана таңдап қоймай , өзінің ыңғайы үшін кәсіпорында ынталы еңбек етеді [2].

Пайдаға қатысудың кейбір жоспарлары бойынша қызметкерлер белгіленген кезең ішінде ұйымда жұмыс істеуге қалған жағдайда ғана пайда үлесін алады. Осындай жоспарлар, егер қызметкерлер белгіленген кезең аяқталғанға дейін ұйымда жұмысын жалғастырып, олар төлеуге тиісті соманы ұлғайтатын қызметтерді көрсеткендіктен, жүктелген міндеттеменің пайда болуына әкеліп соқтырады.

Мысалы: Пайданы бөлу жоспарыс ұйымның ағымдағы жыл ішінде жұмыс істеген қызметкерлерге жыл ішіндегі оның таза пайдасының белгілі
бір бөлігін беруді талап етеді. Жыл ішінде қызметкерлердің ешқайсысы жұмыстан шықпаса, онда пайданы бөлу жоспары бойынша төлемдердің жалпы сомасы бір жылдың таза пайдасының 3% құрайды. Ұйым кадр тұрақсыздығы таза төлем пайдасын 2,5% дейін төмендететінін есептен шығарады.

Пайдаға және сыйлықақыларға қатысу жоспарлары бойынша міндеттемелер ұйым иеленушілермен мәміле нәтижесіне емес, қызметкерлердің көрсеткен қызметіне байланысты шығады. Сондықтан да ұйым пайдаға қатысу және сыйлықақыны төлеу жоспары бойынша жұмсалған шығындарды таза пайданы бөлу ретінде емес, шығыс ретінде таниды.

Сыйақыны ұйымдастыру экономикалық жақтарды ғана қамтимайды, сонымен қатар кәсіпорындағы жағдайларды да қарастырады. Осы жағдайларды ескере отырып кәсіпкерлік қызметті қолдау, еңбекақыны ұйымдастырудың тиімділігін арттыру- қазіргі қоғамымыздың өзекті мәселелерінің бірі болып табылады.

Қандай да бір бизнес немесе кәсіпорын иесінің мақсаты мен міндеттері, кәсіпорындағы еңбекақы мен сыйақының ұйымдастырылуын негіздеу. Бұл мақсатқа жету үшін келесі міндеттер- шешілуі тиіс:

-еңбектің саны мен сапасына байланысты еңбекақы мен сыйақыны жүзеге асыру;

- кәсіпорынның салалақ және аймақтық қажеттіліктеріне байланысты еңбек жағдайына, қызметкердің біліктілігіне байланысты еңбекақыны саралау;

- кәсіпорындағы еңбекақыны ұйымдастыруды жүйелі талдау.

Қызметкер өз жұмысын сапалы және адал атқара ма? Бұл үшін жұмыс беруші оны марапаттауға құқылы. Алайда құқық міндет емес. Қызметкерлер белгілі бір компанияда марапатталады ма, оны нақты жұмысқа орналасар алдында білу керек.

Сыйақы - бұл қызметкерлерді жоспарланған тапсырмаларды адал орындауға немесе тіпті жоспардан тыс нәрсені жасауға ынталандыратын төлем. Қызметкерлерді ақшалай ынталандыру [3].

Жұмыс берушінің өзі қызметкерлерге ынталандыратын бонустарды төлеуді немесе одан бас тартуды шешеді. Ақша сомаларының қандай мөлшерде және қандай нақты сандарға аударылатыны да компанияда шешім қабылдайды.

Көбісі бонус қызметкерлерді еңбек өнімділігін арттыруға ынталандыратын негізгі көздердің бірі деп санайды. Егер жұмыс беруші бонустардан бас тартуды шешсе, онда оған бұл үшін әділ және негізделген себеп қажет болады.

Сыйақы тұрақты емес берілуі мүмкін және қызметкерге жеке бұйрықпен берілуі мүмкін. Ол мынандай түрлермен болады :

-еңбек тәртібін сақтағаны үшін;

-еңбек нормаларын асырғаны үшін;

-еңбек міндеттерін адал орындағаны үшін;

-еңбек шартын бұзбай көп жылдар бойы жұмыс істегені үшін;

-жұмыс уақытынан, демалыс немесе мереке күндерінен кейін міндеттерді орындау үшін.

Кәсіпорында үйлену тойы күні, қызметкердің отбасында бала туған кезде және т.б. есептелетін әлеуметтік төлемдер жиі тәжірибеде.

Сыйақы еңбек шартында сирек көрсетіледі, бірақ егер сыйақы соған қарамастан нақты белгіленген болса, онда ай сайынғы есептеу сомасын және олардың тәртібін көрсету қажет.

Сыйақы мөлшері (әдетте жалақының пайызы) қызмет орнына байланысты факторларға көбейтілуі мүмкін. Мысалы, басқа елдерде немесе басқа кәсіпорындарда жұмысшылар жоғары жалақы алады және оларға жеңілдіктер беріледі [4].

Қызметкер белгіленген сыйақысы бар келісім-шарт бойынша пайда көреді. Шынында да, бұл жағдайда компания жалақыға қосымша үстемеақы төлеуге міндеттенеді.

Егер ұжым жұмыс тоқсанын сәтті аяқтаса, онда қызметкерлерге бонустар төленуі мүмкін. Бір реттік тоқсан сайынғы бонустар тұрақты болуы мүмкін. Мұны істеу үшін сізге өнімділіктің негізгі көрсеткіштеріне тұрақты түрде қол жеткізу немесе одан асып кету қажет.

Мысалы, жұмыс беруші жалақыны біржолғы көтерудің негізін былайша тұжырымдауға құқылы: «Өнім шығару мен өткізу көлемінің өсуінің жоспарланған нәтижелеріне қол жеткізгені үшін».

Бонустарды тағайындау үшін бөлімнің немесе компанияның басшысы жауапты. Ұйымдағы тұлғалардың тізімі келісілгеннен кейін марапатталғандардың аты-жөні көрсетілген бұйрық шығарылады. Сыйақы ішкі тәртіп ережелеріне сәйкес қызметкерлердің еңбекақы карталарына аударылады.

Сыйақы табыстың бір бөлігі болып табылады, яғни оған да салық салынады және одан сақтандыру жарналары төленеді.

Егер бонус ай сайын төленсе, онда нақты төлем күні қызметкерге кіріс есептелген айдың соңғы күні болып табылады. Табыс салығы нақты аударылған кезде есептен шығарылады және келесі күннен кешіктірілмей бюджетке аударылады.

Тоқсанда, жарты жылда немесе жылына бір рет алынатын өндірістік сыйлықақылар, сондай-ақ өндіріспен байланысты емес төлемдер (мысалы, мереке немесе мерейтой күндері) де табыс салығына жатады [5].

Жұмыс берушілер қызметкерлерді сыйақыдан босатумен шектелмейді. Басшы бірнеше себептер бойынша бонустан айыруы мүмкін:

- персонал еңбек міндеттерін адал емес орындаса;
- қызметкерлер мүлікке зиян келтіру;
- қызметкерлердің жұмыс күндерін өткізіп жіберуі;
- тұтынушылардың шағымдары қабылданады.

Сыйақыдан айырудың негізгі себептері кәсіпорынның ішкі құжаттарында көрсетілуі керек. Егер қызметкер сыйлықақыға келіспесе, онда ол мемлекеттік еңбек инспекциясына, ал егер мәселені сонда шешу мүмкін болмаса, сотқа жүгіне алады.

Қорытындылай келе, әрбір кәсіпорында өзіндік сыйақы формасы мен жұмыс барысында жасалған стратегиясы болатынын айта аламыз. Себебі, әрбір кәсіпорын қызметкерлердің атқарған жұмысы мен кәсіпорынның жағдайына қарай сыйақы үлестіру формасын ұсынып,қарастырады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Қазақстан Республикасының 2015 жылғы 23 қарашадағы № 414-V Еңбек Кодексі (2022.18.11. берілген өзгерістер мен толықтырулармен) //adilet.zan.kz
2. Жуматаева Б.А. Кәсіпорындағы қаржылық есепті ұйымдастыру: оқу құралы.-Нұр-Сұлтан: «Булатов А.Ж.» ЖК, 2021.-242 б.
3. Мюллер Г., Гернон Х., Миик Г. Учет: международная перспектива: пер. с англ. 2-е изд. - М.: Финансы и статистика, 2016. - 136 с.
4. Құдайбергенов Н.А. Бухгалтерлік есеп принциптері. Оқулық. - Алматы: 2014. - 255 бет;
5. 19-шы «Қызметкерлерге берілетін сыйақылар» Халықаралық Қаржылық Есептілік Стандарты (IAS) //zakon.kz

Батырхан А.
студент 3 курса ОП «Учет и аудит»
*Научный руководитель: **Алиев М.К.**,д.э.н., профессор,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ УЧЕТА И АНАЛИЗА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Аннотация

В статье раскрыты значимость системы бухгалтерского учета и анализа основных средств как неотъемлемого условия осуществления хозяйственной деятельности. Так как основные средства занимают значительную долю в общей сумме активов предприятия и являются одним из важнейших объектов финансового учета. Сделаны выводы по теме исследования и рекомендованы мероприятия по совершенствованию учетно-аналитической методики основных средств на конкретном субъекте бизнеса.

Одним из важнейших условий эффективной деятельности предприятия является оснащение их основными средствами. Информация о них очень важна при определении финансового состояния и результатов деятельности организации. Стоимость основных средств обычно составляет значительную часть общих активов организации, а долгосрочные основные средства используются в течение длительного времени в деятельности организации, что влияет на ее финансовые показатели.

Основные средства показывают совокупность имущественных ценностей субъектов бизнеса, неоднократно принимающих участие в процессе работы предприятия и переносящих на конечную продукцию использованную стоимость частями. Кроме того, поскольку основные средства входят в состав активов предприятия, их наличие и использование определяют производственную деятельность предприятия, поэтому очень значимо обеспечение наличия, сохранности и достоверности бухгалтерского учета, оценка и переоценка, представление приобретений и продажу основных средств.

Основные средства являются объектом бухгалтерского учета, они значимы для решения многих проблем современной экономики Казахстана, связанной с неконкурентоспособной продукцией, из-за физической избыточности и устаревшего оборудования, нецелевого использования производственных мощностей, необоснованной фрагментации комплексов недвижимости, низкой рентабельности активов и операций, неадекватной фактической оценки активов. Возрастает влияние учета основных средств на финансовое положение компании и качество ее отчетности [1].

На сегодняшний день вопросы совершенствования и перспектив развития учета и анализа основных средств решают проблемы роста действенности использования основных средств и производственных мощностей субъектов бизнеса. Зная роль основных средств и факторы, влияющие на результативность использования основных средств, следует выделить методы и направления роста действенности применения основных средств.

В процессе хозяйственной работы в АО «Астана-Энергия» используются основные средства, по которым начисляется амортизация, и основные средства, по которым амортизация начислена в размере 100 %. Начисление амортизации по основным средствам в полном размере не является основанием для их списания, поэтому самортизированные основные средства используются в хозяйственной деятельности организаций и отражаются в бухгалтерском учете наряду с недоамортизированными объектами. Отображение таких объектов на одном финансовом субсчете не позволило бы получить оперативную информацию о состоянии основных средств для целей управленческого учета и отчетности. Исходя из этого, нами предлагается собственный вариант отражения в бухгалтерском учете основных средств с применением нового группировочного признака классификации основных средств - по степени амортизации, что позволит разграничить объекты на амортизируемые (недоамортизированные) и самортизированные. Применение обозначенного группировочного критерия требует подобающего отображения в методике учета основных средств.

Введение в рабочий план счетов бухгалтерского учета аналитических счетов по учету основных средств, группировка которых проведена по степени их амортизации, разрешит получать более информативные сведения о состоянии основных средств в разрезе их видов. Такая информация необходима для отчетности и полезна для анализа динамики основных средств.

Для получения сведений о наличии основных средств, которая систематизирована по степени амортизации, надобно ввести в учет аналитические счета, дозволяющие получать такое уведомление [2].

Для совершенствования методики учета предлагаем открыть аналитический счет 5-го уровня для характеристики норм амортизации основных средств.

Развитие методологии учета основных средств позволит улучшить бухгалтерский учет в части предоставления информации об основных средствах. Несомненно, информация об основных средствах, используемых в хозяйственной деятельности организации, представляет постоянный интерес, хотя они полностью амортизированы. Эта информация больше нигде не раскрывается, но ее ценность очевидна. В настоящее время по счету 2420 «Амортизация основных средств» баланса отражается общая сумма амортизации основных средств на начало и конец периода, и получить информацию о степени амортизации отдельных видов основных средств не представляется возможным. Чтобы компенсировать этот недостаток, мы предлагаем изменить отчет "Анализ основных средств" и показать стоимость амортизируемых активов отдельными статьями по видам основных средств. Таким образом, вы сможете понять состояние основных средств по видам активов без необходимости копаться в текущих бухгалтерских данных.

Таким образом, не составит труда представить эту информацию в финансовой отчетности, используя аналитические счета, характеризующие норму амортизации основных средств. Информация о стоимости используемых амортизируемых основных средств важна и актуальна для всех пользователей отчетности при оценке финансового положения организации и принятии инвестиционных решений.

Улучшение применения основных фондов и производственных мощностей компании можно добиться также следующими способами.

Увеличение интенсивности применения, а значит увеличение скорости обновления техники. Быстрая техническая обработка этой компании особенно важна, потому что основные фонды довольно изменчивы в связи с износом. При наличии предложения рабочей силы надобно устремить внимание на развитие производственной специализации. Все это поддерживает решить задачу повышения эффективности применения основных средств и является одним из стержневых факторов снабжения конкурентного преимущества компании [3].

Усовершенствование широкого применения основных средств в АО «Астана-Энергия» означает рост срока эксплуатации существующего оборудования, повышение количества и удельного веса имеющегося оборудования в составе в общем оборудования компании и его производственного звена.

Повышения времени работы оборудования можно достичь за счет:

- устойчивого поддержания соразмерности между производственными силами отдельных комплектов оборудования на каждом предприятии, в целом между цехами компании, между отдельными отраслями компании;

- улучшение обслуживания основных фондов, защищает технологию производства, улучшает организацию производства и человеческих ресурсов, обеспечивает правильную работу оборудования, прерывание простоев, быстрый и качественный ремонт, сокращение простоев и увеличение сроков проверки;

– проведения мероприятий, повышающий удельный вес основных производственных операций в затратах рабочего времени, повышения сменности работы предприятия.

Ранний монтаж неустановленных основных средств и ввод в эксплуатацию всего заказанного оборудования, за исключением деталей, запланированных к резервированию или ремонту, может значительно повысить коэффициент использования основных средств

Усовершенствование применения основных фондов и производительных сил во многом зависимо от квалификации персонала, особенно от навыков рабочих, работающих с машинами, механизмами и иным типом производственного оборудования.

Кроме того, большое значение имеет материальная заинтересованность работников в зависимости от их доли вклада в увеличение действенности производства [4].

Несогласованность в отчетности по основным средствам в бухгалтерском учете и налоговому учету формирует добавочные трудности при исчислении и заполнении финансовой отчетности. Для ликвидации этого недостатка рекомендуем перейти на иной метод начисления амортизации - уменьшение остатка.

АО «Астана-Энергия» использует прямолинейный и производственный метод расчета амортизации основных средств, основные средства амортизируются по истечении срока годности. Мы рекомендуем на отдельные основные средства использовать метод уменьшающегося остатка. При использовании этого метода бухгалтерия АО «Астана-Энергия» устраняет разницу между бухгалтерским и налоговым учетом расходов по основным средствам.

Следующие меры касаются важных областей для улучшения анализа состояния и использования основных средств:

- учет остаточной стоимости основных средств вместо первоначальной стоимости при расчете капитальных благ; учет валовой продукции вместо выручки при расчете рентабельности активов; учет прибыли до налогообложения вместо чистой прибыли при расчете рентабельности основных средств;

- учет инфляционного процесса при анализе динамики показателя (за двухлетний период); - учет инфляционного процесса при анализе динамики показателя (за двухлетний период);

- анализ состава и структуры основных средств с учетом их жизненного цикла, включая корректировку показателей при устаревании оборудования, машин и технологий производства [5];

- использование амортизационной политики для оптимизации налогооблагаемой прибыли, показателей ликвидности и платежеспособности; использование рентабельности активов для оценки эффективности инвестиций в основные фонды.

Использование модели переоценки - понижение цены активов АО «Астана-Энергия» может произойти не только по итогам видоизменения экономических условий или раскручивания технологий. Чаще всего это происходит при пожарах, наводнениях или иных стихийных бедствиях.

Международный комитет по стандартам опубликовал ПКИ 14 (в новой редакции стандартов, интерпретируемых в МСФО (IAS) 16), где ясно указано, что убыток от обесценения активов и приобретение страховки или другой компенсации являются многообразными событиями и должны сообщаться в учете отдельно как в результате потери активов. Претензии отображаются в полном объеме, а страховые взносы или другая компенсация указываются как прочие доходы, когда они фактически получены [6].

Обесценение активов или покупка этих активов для замены отображаются в соответствии с общими правилами МСФО (IAS) 16.

Предлагаем по признанию актив на обесценение, а АО «Астана-Энергия» следует проанализировать его стоимость в последующие периоды и, при надобности, заменить обесценение.

Процесс обесценения аналогичен процессу их признания и состоит из двух этапов:

1. Оцените возможные признаки восстановления стоимости;

2. Возмещение убытков отдельному активу или генерирующей единице.

АО «Астана-Энергия» должно оценивать наличие индикаторов (показателей) для каждой отчетной даты, которые указывают на то, что убыток от обесценения, признанный в предыдущие годы, больше не существует или уменьшен. Компания должна учитывать вытекающие внешние и внутренние показатели. При присутствии этаких показателей компания должна оценить возмещаемую стоимость актива, и если она превышает балансовую стоимость, списание должно быть погашено.

Таким образом, предложенные пути по усовершенствованию учета и анализа основных средств дадут положительные трансформации как в организации бухгалтерского и налогового учета основных средств, так и для работы АО «Астана-Энергия» в целом.

Список используемой литературы:

1 Тайгашинова К.Т. Основы бухгалтерского учета. Учебник. - Алматы.: Издательство «Lem», 2021. - 212 с.

2 Кондраков Н.П. Бухгалтерский учёт - М.: ИНФРА-М, 2016. - 584 с.

3 Алиев М.К, Жетесова М.Т, Шамуратова Н.Б. Финансовый учет 1. Учебное пособие – Астана: ТОО Мастер По,2014. – 157с.

4 Бычкова С.М. Бухгалтерский учет и анализ: Учебное пособие / С.М. Бычкова. - СПб.: Питер, 2018. - 496 с.

5 Рахорова Д.Д. Совершенствование методики анализа основных средств //analiz/st.com

6 Совершенствование учета основных средств на предприятии// www. uchet.kz

Протопопова И.И.,
студент 3 курса специальности «Экономическая безопасность»
Научный руководитель: ***Кореняко Е.А.,*** *д.э.н., доцент*
Учреждение РАНХиГС Липецкий филиал, *г. Липецк*

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА В ПЕРИОД ЦИФРОВИЗАЦИИ

Аннотация. На сегодняшний день цифровизация и информатизация проникает во всех сферы деятельности людей, в том числе и в бухгалтерский учёт. Внедрение процесса автоматизации бухгалтерской деятельности в различные организации помогают сохранять им свою конкурентоспособность благодаря сокращению издержек и снижению влияния человеческого фактора. В

статье рассматривается как положительное, так и отрицательное влияние цифровизации бухгалтерского учёта в финансово - экономических взаимоотношениях.

В настоящее время экономика России развивается в условиях глобализации, цифровизации и информатизации. Бухгалтерский учёт представляет собой сферу деятельности, которая наиболее готова к изменениям в цифровой среде. Вполне естественно, стоит говорить о возможном исчезновении профессии бухгалтера в скором времени. Сегодня на практике применяются электронные подписи, которые предоставляют возможность организации системы электронного документооборота между контрагентами. Также компании в условиях цифровизации внедряют программы автоматического ввода операций документов. Соответственно, на сегодняшний день, возрастает потребность бухгалтеров, которые располагают новыми инструментами учета и возможностями использования новых IT-технологий.

В 2018 году обеспечение быстрого использования цифровых технологий в экономике утверждено в качестве одной из национальных целей Программы «Цифровая экономика Российской Федерации» [1]. Также в ряде таких задач следует обратить внимание и на следующие планируемые действия в области перехода к цифровой экономике и их вероятное влияние на бухгалтерский учет:

- создание системы правового регулирования цифровой экономики, внедрение гражданского оборота на базе цифровых технологий;

- внедрение цифровых технологий и платформенных решений в сферах государственного управления и оказания государственных услуг, в том числе в интересах населения и субъектов малого и среднего предпринимательства, что позволит выработать новые подходы к системе сбора и обработки отчетности.

К положительным аспектам развития бухгалтерского учета в условиях цифровизации относятся:

- Систематизация учетной информации;

- Быстрый доступ бухгалтеров к законодательной базе и других требований к документации бухгалтерского учета;

- Повышение уровня достоверности информации, точность её отслеживания;

- Купирование затрат обработки данных, при помощи модернизируемых применяемых цифровых технологий учёта;

- Возможность ускорения процессов сбора и анализа учетной информации, посредством программного обеспечения внешних удаленных электронных сервисов.

С одной стороны, положительное влияние цифровых технологий бухгалтерского учета на роль в финансово - экономических взаимоотношениях очевидно. При этом, формирование системы бухгалтерского учета в период процесса цифровизации затрагивает решение определённых вопросов, вызванных цифровой трансформацией. Обратим внимание на некоторые из них.

1. Необходимость совершенствования методов бухгалтерского учета в рамках учетный политики отдельных компаний.

Например, технология блокчейн, оказывающая влияние на хранение учетной информации и порядок регистрации, в последнее время развивается быстрыми темпами. Блокчейн позволяет предприятиям фиксировать финансовые операции, данные о правах собственности, обязательствах, тем самым, предоставляя всеобщий доступ для ознакомления и надежную защиту информации от уничтожения и фальсификации благодаря криптографической защите. Внедрение и использование технологии блокчейн дает возможность отслеживать финансовые операции на сайтах, защищать транзакции при помощи децентрализации данных между серверами, не допускать утечки данных при помощи цифровой записи, надежно и быстро проводить операции, увеличивать доверие через подтверждение транзакций участниками процесса в режиме реального времени.

Однако, на сегодняшний день требуется провести ряд существенных мер, способствующих переходу к полной цифровизации, как подготовку необходимых ресурсов, информационной базы, оборудования, так и введение самих информационно – коммуникационных технологий, подготовку квалифицированных кадров.

Среди экспертов существуют противоречивые мнения по поводу использования блокчейн-технологии в области бухгалтерского учета. Одни полагают, что блокчейн имеет потенциал для преобразования текущей практики бухгалтерского учета, обеспечивая своевременную, точную и автоматическую систему обеспечения уверенности.[2] Другие убеждены в трудностях, которые возникнут при внедрении новых технологий в учет. Например, нехватка специалистов, разбирающихся в языках программирования, недостаточное количество обучающих курсов подготовки по отдельным направлениям в области учета в соответствии с современными информационными требованиями и существующие риски для инвесторов при вложении денежных средств в «ноу-хау».

2. Развитие и изменение структуры организации бухгалтерского учета в соответствии с типами организации, которые действуют в цифровой экономике.

При развития цифровых технологий появляются новые объекты учета, что вызвано виртуализацией бизнес-среды. Вместе с развитием предприятий с традиционным укладом, которые имеют активы в «оффлайновом режиме», вес больше число организаций реализуют товары посредством виртуальных каналов и взаимодействуют с покупателем через виртуальный ресурс. Таким образом, стали появляться компании, которые не привязаны к какому- либо физическому активу, и могут сменить офис, хранящий их данные, в любой момент, при этом, не приостанавливая свою деятельность. В последнее время увеличивается число объектов учета таких организаций из-за появления новых форм активов, капитала и обязательств. Возможно, в скором времени, криптовалюты также будут являться платежным средством, но их отражение в бухгалтерском учете требует разработок, финансирования и нормативно-правового регулирования. Вместе с тем, в России считают криптовалюту, как имущество, за счет которого можно погасить долги (постановление Девятого арбитражного апелляционного Суда РФ от 15.05.2018 г. № 09 АП16416/18). Сегодня Государственная Дума рассматривает законопроект о введении в Гражданский Кодекс статьи, которая будет подробно описывать действия цифровых финансовых активов и их понятия. В период развития цифровых технологий возрастает значение нефинансовых показателей стоимости и результаты деятельности компании, которые характеризуют социально-экономическую ответственность бизнеса, стратегии корпоративного управления, наличие и объем интеллектуального капитала фирмы.

В заключении хотелось бы сделать вывод о том, что бухгалтерскому учету необходимо взаимодействовать с новыми информационно – коммуникационными технологиями в период развития цифровой экономики. Приведенные в статье проблемы осуществления учета следует решать путем модернизации его системы кадрового обеспечения и нормативно-правового регулирования, создавая информационную среду экономического взаимодействия. Вместе с тем развитие бухгалтерского учета в условиях цифровизации имеет ряд недостатков, что говорит о том, что при всей своей значимости цифровизация не заменит высококвалифицированного бухгалтера и его способность сформировать качественную информацию о деятельности организации. В будущем на мировой арене будут востребованы специалисты, обладающие высокими профессиональными навыками в области бухгалтерского учета и аудита, а также те, кто владеет набором компетенций, необходимых для работы в период развития высотехнологичной экономики.

Список используемой литературы:

1. Паспорт национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации», утвержденный президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам, протокол от 24.12.2018 - № 16 - [Электронный ресурс]. – URL: http://static.government.ru/media/files/urKHm0gTPPnzJlaKw3M5cNLo6gczMkPF.pdf. (дата обращения: 25.02.2023) - *Текст: электронный.*

2. Асташкина А.С. (2018) Дискуссия по вопросу публичности бухгалтерской отчетности в конце XIX века в России // Асташкина А.С. // Международный бухгалтерский учет – том 20 – выпуск 1 – с. 35–46 – *Текст: непосредственный.*

Валюк А.И. студентка 3 курса специальности
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Научный руководитель: **Тарасова Л.С**., к.э.н., доцент
Учреждение образования Гродненский государственный университет им. Я. Купалы

МЕТОДИКА АНАЛИЗА СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ ЗАТРАТ НА ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕМ ПРЕДПРИЯТИИ

Хозяйственно-производственное функционирование предприятий деревообрабатывающей промышленности связано с потреблением материалов, сырья, энергии, топлива, с оплатой заработной

платы, отчислением платежей на пенсионное и социальное страхование работников, начислением амортизации, а также прочих неотъемлемых затрат. В условиях финансовой нестабильности и повышения конкуренции со стороны других предприятий данной отрасли снижение затрат на производство продукции на предприятии резко возрастают. В виду этого на предприятиях используют различные методы и алгоритмы для анализа затрат и оценки их экономической эффективности. В статье рассмотрен процесс анализа структуры и динамики затрат на деревообрабатывающем предприятии.

Изучение состава затрат позволяет определить из чего они складываются, анализ структуры позволяет установить тип производства, дать оценку рациональности структуры затрат, а также сделать вывод о необходимости и возможности её изменения с целью изыскания путей и источников снижения затрат и увеличения прибыли.

Исследовав подходы разных авторов, нами определено, что анализ затрат по элементам производится путем сравнения удельных весов отдельных элементов затрат в общей сумме затрат на производство.

Сопоставление удельных весов элементов затрат, а не абсолютных сумм обусловлено тем, что затраты как за отчетный период, так и за предыдущий период отражаются в отчетности в расчете на соответствующий объем продукции, поэтому являются несопоставимыми [1].

Соотношение отдельных экономических элементов в общих затратах определяет структуру затрат на производство. В различных отраслях промышленности структура затрат на производство неодинакова, она зависит от специфических условий каждой отрасли.

Состав затрат, включаемых в себестоимость продукции, определяется Инструкцией по бухгалтерскому учету доходов и расходов №102, а методы калькулирования - самим предприятием [3].

Количественное соотношение отдельных элементов затрат в себестоимости продукции образует её структуру. Анализ структуры себестоимости по экономическим элементам позволяет составить общую характеристику затрат на производство [2].

Анализ структуры и динамики затрат на производство продукции деревообрабатывающего предприятия за 2020-2021 года представлен в таблице 1.

Увеличение общего числа затрат по предприятию в течение 2020-2021 годов на 49008 тыс. руб. произошло из-за увеличения материальных затрат на 26120 тыс. руб., амортизации на 10418 тыс. руб., затрат на оплату труда и отчисления на социальные нужды на 9521 тыс. руб., и прочих затрат на 2949 тыс. руб.

Структура затрат на производство продукции в 2021 году по сравнению с 2020 годом изменилась не существенно.

Удельный вес материальных затрат в общей структуре затрат по предприятию уменьшился на 5,3%. В том числе: сырьё и материалы, покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты занимают основную долю 76,6% в структуре материальных затрат и в 2021 году увеличились на 2%, доля топлива составляет 7,6% и увеличилась в 2021 году на 0,3%, доля электрической энергии уменьшилась на 2,3% и в структуре материальных затрат в 2021 году составила 15,8%.

Таблица 1 – Анализ структуры и динамики затрат на производство продукции, тыс. руб.

№ п/п	Элементы затрат	Года				
		2020	Структура, %	2021	Структура, %	Изм. +/-
	Затраты на основное производство продукции (работ, услуг)	107593	100,0	156601	100,0	-
1.	Затраты на оплату труда с отчислениями на социальные нужды	23060	21,4	32581	20,8	-0,6
2.	Материальные затраты, вошедшие в себестоимость продукции	75477	70,2	101597	64,9	-5,3
	в том числе:					
2.1.	сырьё и материалы, покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты	56315	74,6	77856	76,6	2,0
2.1.1.	из них импортные	24000	42,6	37417	48,1	5,4
2.2.	топливо	3098	7,3	3759	7,6	0,3
2.2.1.	из него импортное	414	13,4	537	14,3	0,9

2.3.	электрическая энергия	11359	18,1	12023	15,8	-2,3
3.	Амортизация основных средств и нематериальных активов	6191	5,8	16609	10,6	4,9
	в том числе:					
3.1.	амортитзация основных средств	6156	99,4	16430	98,9	-0,5
3.2.	амортизация нематериальных активов	35	0,6	179	1,1	0,5
4.	Прочие затраты	2865	2,7	5814	3,7	1,0

Источник: собственная разработка на основании данных взятых из документации предприятия

Большую часть в общей структуре материальных затрат составляют сырьё и материалы, покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты, в том числе на долю импортных приходится в 2021 году 48,1%, что на 5,4% больше 2020 года. Отечественные сырьё и материалы, покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты уменьшились и составили в 2021 году 51,9%.

Топливо в общей структуре материальных затрат занимает более 7%, в том числе на долю отечественного приходится 85,7%, что меньше чем в 2020 году на 0,9%. Импортное топливо составляет в 2021 году 14,3%, и, соответственно, на 0,9% больше 2020 года.

За исследуемые 2020-2021 года в структуре затрат предприятия доля заработной платы уменьшилась на 0,6%, а доля амортизации увеличилась на 4,9%, это свидетельствует о повышении технического уровня предприятия, о росте производительности труда.

Структура затрат на производство продукции за 2020-2021г. представлена на рисунке 1 - 2.

Рисунок 1 - Структура затрат на производство продукции за 2020 г.

Источник: собственная разработка на основании данных взятых из документации предприятия.

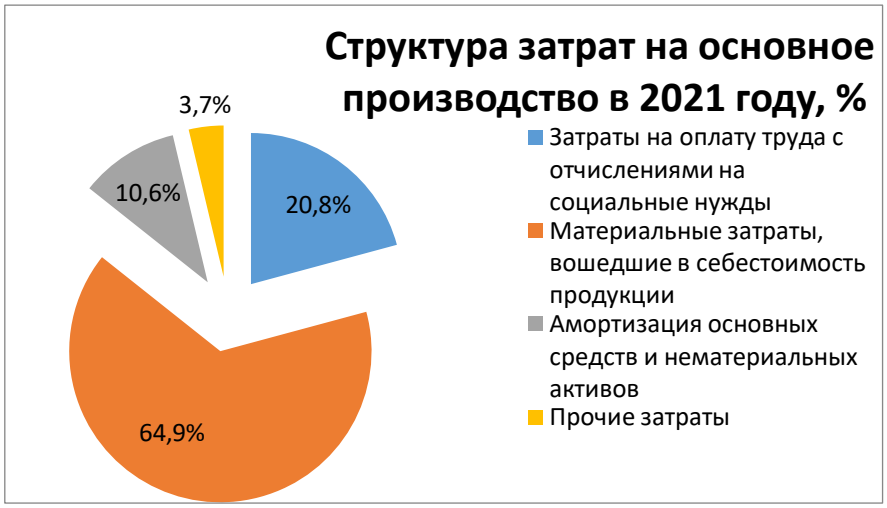


Рисунок 2 - Структура затрат на производство продукции за 2021 г.

Источник: собственная разработка на основании данных взятых из документации предприятия.

На изображенных рисунках хорошо видны процентные соотношения затрат. Увеличение произошло по следующим статьям: амортизация основных средств и прочие затраты.

Материальные затраты, сырьё и материалы, покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты занимают большую часть всех затрат предприятия. На их долю в 2020 году приходилось 70%, а в 2021 - 65% удельного веса в общей структуре затрат.

Вторая по объему группа затрат - затраты на оплату труда с отчислениями на социальные нужды. Они занимают 21% от общего объема затрат всего предприятия. В 2020 – 2021 годах они незначительно изменились и уменьшились на 0,6%.

Амортизация основных средств и нематериальных активов увеличилась почти вдвое и с 5,8% в 2020 году возросла до 10,6% в 2021 году.

Доля прочих затрат увеличилась на 1% и составила в 2021 году 3,7% в общей структуре всех затрат предприятия.

Проведенный анализ выявил, что удельный вес заработной платы сократился, а доля покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов увеличилась, что говорит о повышении уровня кооперации и специализации.

Доля заработной платы уменьшается, а доля амортизации увеличивается - это свидетельствует о повышении технического уровня предприятия, о росте производительности труда.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ермолович, Л.Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие /О.В. Головач, Л.Г. Сивчик, 3-е изд. перераб. и доп. – Минск: «Современная школа», 2009. – 935 с.

2. Карпей, Т.В. Экономика, организация и планирование промышленного производства: учеб. пособие / Т.В.Карпей. - 4-е изд. испр. и доп. – Мн.: Дизайн ПРО, 2004 - 328 с.

3. Об утверждении инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов: постановление Министерства Финансов Респ. Беларусь от 30.09.2011 г., № 102 : в ред. постановления Министерства финансов Респ. Беларусь, 22.12.2018 г., № 74 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. РБ.

Уразымбетов Б.М.
Докторант
Университет Корвинуса
г. Будапешт, Венгрия

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Аннотация: Термин «интеграция" стал широко используемым и актуальным в современном мире в контексте глобализации, развития международных организаций и региональных блоков. На основе обзора и анализа литературы автор отмечает, что изучение интеграции и ее влияния на различные аспекты общественной жизни является предметом активных исследований и дискуссий. В статье рассматриваются основные теории региональной экономической интеграции.

Интеграция - относительно новый термин, который имеет латинские корни (от лат. integration – целый), т.е. идея интеграции связана с объединением различных частей или элементов в целостность.

Впервые это понятие ввел в научный оборот и активно исследовал различные аспекты экономической интеграции, голландский экономист Ян Тинберген, лауреат Нобелевской премии по экономике (1969 год). Он рассматривал интеграцию как процесс объединения экономик разных стран с целью совместного развития и достижения взаимной выгоды. Тинберген обратил внимание на экономические эффекты интеграции, такие как повышение производительности, сокращение издержек, улучшение доступа к рынкам и расширение возможностей для торговли. А также разработал модели и методы для изучения эффектов экономической интеграции, включая модели торговли и экономического роста, анализ статистических данных и прогнозирование последствий интеграционных процессов.

А в последующем, использование термина "интеграция" распространилось в различных областях знания, включая экономику, социологию, политику и другие. В экономическом контексте интеграция обозначает объединение разных экономических субъектов или систем в целях усиления взаимодействия и сотрудничества между ними. Это может включать создание торговых блоков, общих рынков, экономических союзов и других форм интеграции. Однако, важно отметить, что, хотя термин "интеграция" может быть относительно новым, история мировых интеграционных процессов имеет давние корни и связана с формированием первых государств и образованием торговых и политических союзов. Исторически, различные формы сотрудничества, включая торговые соглашения, союзы и альянсы, появлялись между государствами для достижения определенных экономических и политических целей.

Например, уже в древности существовали торговые маршруты, такие как Шелковый путь, который способствовал обмену товарами и идеями между различными регионами. В древних цивилизациях, таких как Сумеры и Вавилон, были формированы государственные структуры, включающие в себя несколько городов, которые торговали между собой и создавали общие правовые системы. Римская империя является примером масштабной интеграции, где различные территории и народы были объединены в единое политическое и экономическое пространство. Римский император Караванный мост и дороги, упрощали торговлю и обмен товарами между разными регионами. В Средневековой Европе города, объединенные в Ганзейскую лигу, создали общую торговую сеть, имеющую значительное влияние на экономику и политику региона. в XIII веке Австрийская династия Габсбургов заключила ряд торговых соглашений с соседними странами, такими как Богемия, Унгария и другие. Эти соглашения обеспечивали свободное движение товаров и торговлю между этими территориями, создавая некоторую форму региональной экономической интеграции. В 1664 году во Франции был заключен один из первых таможенных союзов между провинциями. Так называемый "Туреннский союз" предоставлял провинциям взаимные льготы и снижение таможенных пошлин для стимулирования внутренней торговли и экономического развития. Колониальные империи Испании и Португалии также создали ряд торговых и экономических союзов в своих колониях в XVI-XVII веках. Эти союзы предоставляли определенные преимущества и привилегии для колониальных территорий, способствуя интеграции экономик и обмену товарами и ресурсами.

Приведенные факты доказывают, что элементы процесса интеграции в мировой экономике, таких как торговые маршруты, альянсы и политические союзы, существовали задолго до возникновения формальных теорий и концепций экономической интеграции и были важны для развития экономики, торговли, политики и культурного обмена в различных периодах и регионах мира.

Однако формализация и систематизация понятия экономической интеграции и появление соответствующих теорий начались в более поздние периоды. Например, с формированием Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) в 1947 году и последующим развитием Европейского экономического сообщества (ЕЭС), которое затем превратилось в Европейский союз (ЕС), начали формироваться теоретические основы экономической интеграции.

С развитием глобализации и углублением международных экономических связей, интерес к изучению и пониманию интеграции стал более актуальным. Исследования и теории экономической интеграции стали разрабатываться для объяснения процессов, проблем и преимуществ, связанных с углублением экономических связей между государствами и регионами.

Таким образом, в ранний период исследования международной интеграции сфокусировались на анализе торговых соглашений и их последствий. Разные экономисты имели различные точки зрения на роль таких соглашений в международной торговле и развитии национальных экономик. Эти дебаты исходят из основных вопросов о торговых политиках, конкуренции и защите от иностранной конкуренции, которые до сих пор являются актуальными в современных исследованиях международной интеграции.

Определение интеграции, как постепенного сращивания национальных рынков и формирования целостного хозяйственного комплекса, а затем и политического союза, является одним из распространенных подходов к пониманию интеграции. Другие теоретические модели интеграции, такие как федерализм, неофункционализм, теория коммуникаций и межправительственный подход, предлагают свои собственные определения и концепции интеграции [1].

В контексте интеграции, федерализм предполагает создание федеральной структуры, где суверенные государства передают некоторые полномочия центральному органу. Федерализм нацелен на создание общих институтов, законодательства и политики для всех участников интеграции.

В теория неофункционализма интеграцию рассматривают как процесс, начинающийся с узкой области сотрудничества, которая затем расширяется на другие области. Она предполагает, что интеграция в одной сфере стимулирует интеграцию в других сферах, и таким образом, создается политическая и экономическая взаимозависимость между участниками.

Теория коммуникаций акцентирует внутреннюю коммуникацию и обмен информацией между участниками интеграции. Она предполагает, что эффективное общение и информационный обмен способствуют развитию доверия и укреплению интеграции.

По мнению сторонников межправительственного подхода, в модели интеграции, государства являются главными акторами и принимают решения на межправительственной основе. Решения принимаются путем переговоров и согласования между государствами-участниками.

Каждая из этих моделей предлагает свое собственное понимание и подход к интеграции, и они могут использоваться для анализа и объяснения разных типов региональной интеграции.

Значительную роль в раннем изучении международной интеграции сыграли исследователи в области внешней торговли и торговой политики. Исторические прецеденты и торговые соглашения, такие как англо-португальский договор 1703 года, англо-французский договор 1860 года и Германский таможенный союз (Zollverein) 1834-1871 годов, вызвали интерес экономистов к экономическим последствиям таких соглашений.

Так, Адам Смит, Дэвид Рикардо и Джеймс Маккулох в своих работах высказывали критику по отношению к торговым альянсам, так как считали, что они препятствуют свободному международному товарообмену и создают неравные условия для участников. Они выступали за принципы свободной торговли и открытого рынка [1].

Однако немецкий экономист Фридрих Лист в своей работе в 1885 году выступал за таможенные союзы как важный инструмент защиты национальных промышленных отраслей. Он считал, что защита от иностранной конкуренции может способствовать развитию местной промышленности и экономическому росту [2].

Изучение экономической интеграции получило новый импульс в 1950-х годах, особенно в связи с процессами европейской интеграции. Одним из ранних и важных этапов такой интеграции было создание Европейского объединения угля и стали в 1951 году и Европейского экономического сообщества (ЕЭС) в 1957 году, позже преобразованного в Европейский союз (ЕС). В результате изучения процессов европейской интеграции и их влияние на экономику и политику стран-участниц, исследователями и экономистами, привело к развитию различных концепций, таких как теория экономической интеграции и теория региональной экономической интеграции.

Теория экономической интеграции исследует причины, механизмы и последствия процессов интеграции в экономике. Она анализирует влияние интеграции на международную торговлю, инвестиции, производство, тарифы, нормы и регулирование. Теория экономической интеграции также исследует эффекты интеграции на благосостояние стран-участниц и их экономический рост.

Теория региональной экономической интеграции сосредотачивается на процессах интеграции в рамках конкретных регионов, таких как Евразийский экономический союз (ЕАЭС), ЕС, Североамериканское соглашение о свободной торговле (Североамериканский региональный блок, NAFTA) или Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АРЕС). Она изучает особенности таких региональных интеграций, включая их мотивы и причины создания региональных интеграционных ассоциаций, институциональные структуры, правила и последствия для членов, их институциональные механизмы, правовые рамки и последствия для экономики и политики участников. Теория региональной

экономической интеграции также исследует вопросы глубины интеграции, торговых блоков, свободной торговли, таможенных союзов и других форм региональной интеграции.

Эти концепции и теории помогают нам понять механизмы и последствия интеграционных процессов и обеспечить фундаментальную основу для исследования и анализа региональной интеграции и ее влияния на экономику и политику участников.

Со второй половины 1970-х годов интеграционные процессы в различных сферах общества стали объектом активных исследований. В этот период начался первый этап в изучении сущности интеграции.

Анализ литературы позволяет увидеть, что исследования в этот период фокусировались на рассмотрении интеграции как многоаспектного явления, охватывающего экономические, социальные, политические и культурные аспекты общественной жизни. Возникают различные концепции и подходы к изучению интеграции, включая функциональные, структурные и системные подходы.

Функциональный подход сосредотачивается на роли интеграции в решении конкретных функциональных задач общества, таких как обеспечение экономического роста, укрепление политической стабильности, снижение социальных неравенств и повышение культурной интеграции. Структурный подход анализирует организационные и институциональные аспекты интеграции, такие как формы и структуры интеграционных объединений, процедуры принятия решений и механизмы координации между участниками. Системный подход рассматривает интеграцию как сложную систему, включающую взаимодействие между различными компонентами и подсистемами общества. Он уделяет внимание взаимозависимости и взаимодействию экономических, социальных, политических и культурных факторов в процессе интеграции.

С течением времени исследования становятся все более глубокими и комплексными, учитывая разнообразие аспектов и масштабов интеграции. В последующие годы исследования продолжались, уточнялись и расширялись, отражая изменения в мировой политике, экономике и социальной сфере.

Список литературы:

1. Рогова И.А., Палванов А.М. Международная экономическая интеграция: специфика и перспективы Евразийских региональных объединений. *Вестник университета*. 2017;(11):115-122. https://doi.org/10.26425/1816-4277-2017-11-115-122

2. Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. Oxford, 1776; Ricardo D. The Principles of Political Economy and Taxation. Cambridge, 1817; McCulloch J.R. A Dictionary of Commerce. London, 1832

3. List F. The National System of Political Economy. London, 1985

Ляшенко О.А.,
магистрант 1 курса ОП «Учет и аудит»,
профильное направление
Научный руководитель: ***Бекжанова Т.К.****, к.э.н.*
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

ЗНАЧЕНИЕ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В статье рассматривается амортизационная политика предприятия как один из аспектов учетной политики организации. Автор рассмотрел возможность с помощью учетной политики выбора метода начисления амортизации и более правильное и экономически обоснованное отражение расходов текущего периода организации. Автор в статье показал, как учетная политика помогает отразить такие аспекты как повышенная амортизация основных средств в первые годы их эксплуатации или в периоды эксплуатации с наибольшей нагрузкой, если выбрать соответствующие методы.

Учетная политика предприятия является тем документом, которым устанавливаются в рамках конкретного предприятия и с учетом действующего законодательства и стандартов правила ведения учета, она предполагает «выбор, отбор выборки, предоставленную экономическому субъекту при оценке модели своей организации» [1]. То есть, руководитель предприятия и лицо, отвечающее за организацию

учета, должны определить необходимые параметры учета, в большей мере соответствующие специфике деятельности данной организации. При этом, амортизационная политика, метод начисления амортизации – один из важных аспектов учётной политики.

Амортизация – это, прежде всего, способ формирования ресурсов, имеющих целевое назначение для «восстановления износившихся объектов основных средств [2, с.26]. То есть, это своеобразный фонд, который формируется при постепенном переносе стоимости основных средств на расходы организации. Однако, помимо амортизации основных средств амортизация начисляется и по другим видам имущества организации – амортизируемому имуществу. К нему относятся нематериальные активы, инвестиционное имущество, биологические активы, разведочные и оценочные активы, затраты по договорам [3, с.77].

МСФО (IAS) 16 «Основные средства» так определяет амортизацию – «систематическое распределение амортизируемой величины актива на протяжении срока его полезного использования» [4]. То есть, амортизация отражает износ, должна рассчитываться так, чтобы этот износ учитывался и включался в расходы предприятия. Соответственно, в бухгалтерском балансе амортизируемое имущество, в том числе, основные средства, отражается за вычетом накопленной амортизации (рисунок 1):

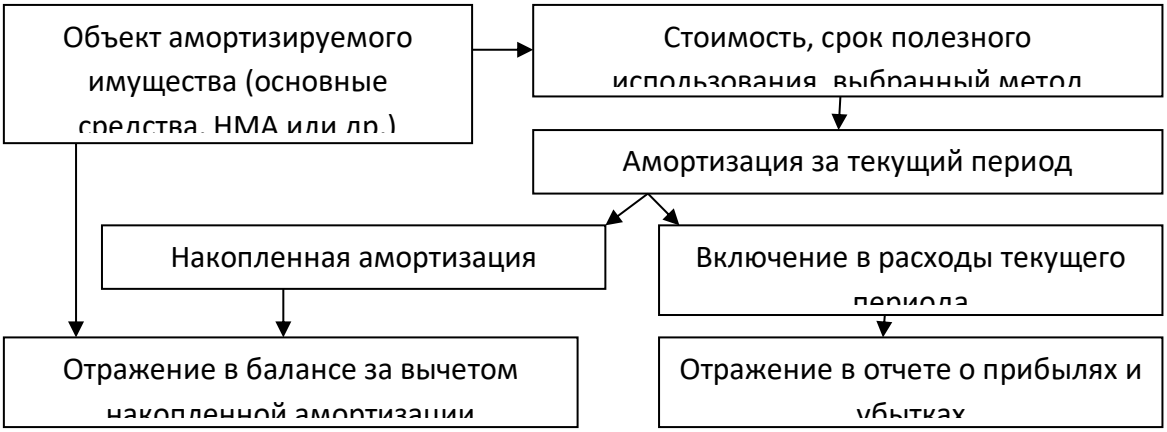


Рисунок 1. Влияние амортизации на показатели и отчетность предприятия
Источник: составлено автором на основе [5-7]

Амортизационные отчисления в казахстанском бухгалтерском учете отражаются по кредиту счета 2420 «Амортизация основных средств», который является пассивным (в отличие от 2410 «Основные средства»). Он корреспондирует со счетами затрат. При этом, под амортизационной политикой обычно понимается именно выбор способа начисления амортизации [8, с.62-64]. На уровне предприятия (микроуровне) амортизационная политика – «выбор метода начисления амортизации, поскольку от экономически обоснованного и целесообразного выбора метода зависит эффективность стратегии инвестиционного развития предприятия» [9, с.45]. Этот выбор должен быть основана на том, подходе, что при начислении амортизации должно быть «адекватное распределение амортизационных отчислений на временной оси в соответствии с поступлением ожидаемых экономических выгод и, как следствие, адекватное формирование себестоимости» [10, с.248].

В МСФО (IAS) 16 «Основные средства» обозначены способы начисления амортизации: линейный метод, метод списания стоимости по сумме чисел лет полезного использования (метод суммы чисел), метод начисления амортизации пропорционально объему продукции, метод уменьшаемого остатка. Обычно выбор одного из методов (это характерно именно для основных средств) обусловлен спецификой использования групп объектов основных средств (рис.2):

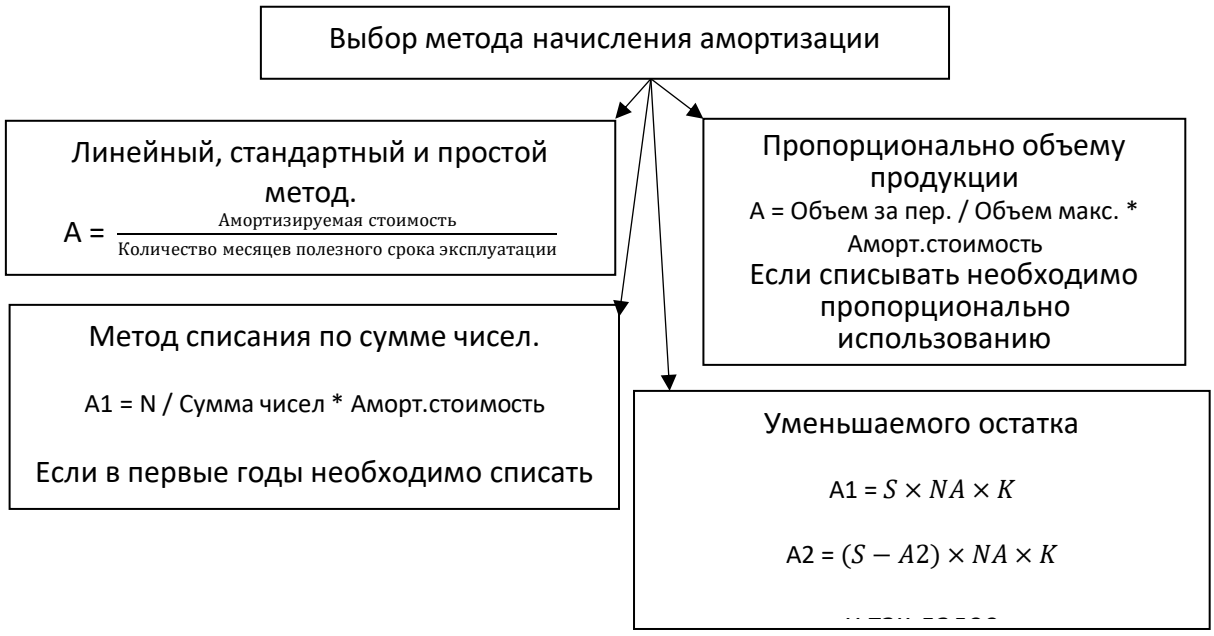


Рисунок 2. Методы начисления амортизации
Источник: составлено автором на основе [5,11]

Выбранный метод начисления амортизации должен быть закреплен в учетной политике и применим к группе однородных основных средств. При этом, для некоторых иных амортизируемых объектов (НМА, например), количество методов ограничено.

Чаще всего предприятия выбирают линейный метод, поскольку расчет амортизации с его использованием наиболее прост, при том что именно линейный метод определяет использовать действующее налоговое законодательство для определения амортизации как расходов для целей налогообложения. Однако, нередко этот выбор не в полной мере отражает характер использования амортизируемого имущества, особенно основных средств. Так, на примере амортизации приобретенного ТОО «Рефком Инфо» автомобиля можно исследовать возможности применения разных методов начисления амортизации. В июне 2022 года предприятием приобретен автомобиль «Mazda 5» 2009 года по стоимости 3 000 000 тенге. Поскольку согласно ст.271 НК РК он отнесен к Группе II основных средств, и предельная годовая норма амортизации 25%, то принят линейный способ с начислением амортизации в размере 2,08% в месяц. В то же время, если бы предприятие применило способ суммы чисел, то за год амортизация бы составила 4 / (1+2+3+4) = 0,4 или 40% (в месяц – 3,33%), но в последующие годы размер норма амортизации бы изменилась: 3 / (1+2+3+4) = 0,3 или 30% (в месяц 2,5%) и так далее.

В результате, при выборе линейного метода в 2022 году (с июля, когда начинается амортизация объекта, по декабрь) предприятие фактически начислило: 3 000 000 * 2,08% * 6 мес. = 374 400 тенге

При выборе метода суммы чисел за 2022 год (июль – декабрь) было бы начислено: 3 000 000 * 3,33% * 6 мес. = 599 400 тенге

То есть, сумма была бы выше за 2022 год, но в последующие годы ниже. Это более точно отражает характер использования автомобилей, поскольку обычно в более ранние годы автомобиль теряет больше стоимости во время эксплуатации, чем потом.

Необходимо учитывать и такой важный аспект учета основных средств как переоценка. Для Казахстана это достаточно актуально с учетом высокой инфляции и периодического обесценения национальной валюты. Для переоценки объекта необходимо создание комиссии, оформление пересмотра актом, где учитывается новая стоимость объекта. Способы учета амортизации при этом:

1) метод индексирования: пересчитать пропорционально изменению стоимости актива в брутто-оценке, чтобы эта стоимость после переоценки стала равна его переоцененной стоимости;

2) метод списания накопленной амортизации: вычесть из валовой балансовой стоимости актива амортизацию, а нетто-величину пересчитать до переоцененной стоимости [11].

Учет амортизации при переоценке показан в таблице 1:

Таблица 1 – Переоценка актива и амортизация (на примере основных средств)

Операция	Дебет	Кредит
Метод списания накопленной амортизации		
Списана накопленная амортизация на дату переоценки (уменьшена стоимость объекта)	2420	2410
Дооценен объект основных средств	2410	5520
Метод индексирования		
Дооценен объект основных средств	2410	5520
Скорректирована амортизация	5520	2420
Источник: составлено автором на основе [7]		

В любом случае, объективная оценка и своевременная переоценка стоимости объекта основных средств помогает правильнее формировать расходы предприятия при начислении амортизации.

Таким образом, амортизационная политика предприятия – это выбор метода начисления амортизации по группам амортизируемого имущества. Он помогает более объективно отражать расходы предприятия и снижение остаточной стоимости объекта амортизируемого имущества. Также помимо выбора метода начисления амортизации важным является своевременная переоценка объектов амортизируемого имущества.

Список литературы

1. Алтынбеков М., Тусибаева Г., Бекжанова Т., Жуматаева Б. Учетная политика как основной элемент внутрифирменного регулирования системы бухгалтерского учета малых предприятий и оценка ее эффективности // Вестник Казахского университета экономики, финансов и международной торговли. – 2021. – №2(43). – С.70-77.

2. Темирова Г.Г. Бухгалтерский учет и аудит: учебник. – Павлодар: Кереку, 2017. – 128 с.

3. Султанова Б.Б. Основы бухгалтерского учета: учебное пособие – 2-е изд., испр. и доп. – Алматы: Қазақ университета, 2019. – 162 с.

4. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства» (2015 год) // ИС Параграф. – URL: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1051802 (дата обращения 26.04.2023)

5. Туленова А.Д., Сатанбеков Н.А. Методы начисления амортизации основных средств на предприятии // НИР/S&R. – 2021. – №4 (8). – с.76-79.

6. Мукашева А.Т. Проблемы учета основных средств в Казахстане // Молодой ученый. – 2015. – № 9 (89). – с. 672-674.

7. Калденбергер А. Учет основных средств // ИС Параграф. – 2015. – URL: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31666258 (дата обращения 26.04.2023)

8. Азиева З.И., Казаров И.З. Амортизационная политика организации // ЕГИ. – 2019. – №23 (1). – с.62-64.

9. Никитенко А.А. Методы и инструменты формирования амортизационной политики предприятия // Вестник Института экономических исследований. – 2017. – №1 (5). – с.41-48.

10. Мурашова Ю.Г., Кокоулина Е.А. Амортизационная политика бухгалтерского учета: содержание и подходы к формированию // Вестник ПГУ. Серия: Экономика. – 2022. – №2. – с.245-261.

11. Тайгашинова К.Т. Основы бухгалтерского учета: учебник. – Алматы: LEM, 2021. – 212 с.

Кабдешев А.Б.,
магистрант 1 курса ОП «Учет и аудит», научно-педагогического направления
Научный руководитель: ***Кажмухаметова А.А.****, к.э.н.*
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

НЕОБХОДИМЫЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРИРОВАННОЙ УЧЕТНОЙ СИСТЕМЫ

Аңдатпа: Мақалада статикалық есеп жүйесінің концептуалды негіздері бағыныңқы элементтердің бірлігі ретінде өзіндік байланыстары мен өзара әрекеттестігі ретінде қарастырылады. Автор бухгалтерлік есеп жүйесінің элементтерінің толықтығын, ақпараттың жүргізілуін, есеп жүйесі элементтерінің даму ырғағының үйлестірілуін зерттеген. Одан әрі анықталған заңдылықтар негізінде автор бухгалтерлік есептің біріктірілген жүйесінің тұрақты дамуының жалпы ғылыми және жеке ғылыми принциптерін негіздейді. Атап айтқанда, мегадеңгейден нанодеңгейге көшу, сондай-ақ бухгалтерлік есеп жүйелерінің динамизмі мен бақылау мүмкіндігінің артуы сияқты нақты сыртқы факторлардың әсерінен бухгалтерлік есеп жүйесінің дамуы зерттелді.

Современная учетная система должна соответствовать реалиям усиливающихся глобальных процессов в экономике в условиях риска и неопределенности, появлению новых и интегрированию прежних объектов учета, растущим требованиям к экономической информации со стороны увеличивающегося количества ее пользователей. Использование эволюционного подхода к исследованию устойчивого развития интегрированной учетной системы позволяет выделить многочисленные факторы и приоритетные направления, оказывающие непосредственное влияние на ее дальнейшее развитие, объяснить динамику учетного процесса, особенности его трансформации. Современная модель учетной системы отличается усилением противоречий между новыми требованиями и ограниченными возможностями методов традиционного учета, и, как следствие, наличием количественных, качественных и структурных изменений в развитии учетной системы.

Интегрированная учетная система – сложная, внутренне дифференцированная система, ее развитие связано с усложнением, ростом внутреннего многообразия. Исторически возникающая необходимость во многих видах учета обоснована тем, что учетная система призвана отражать и контролировать разнохарактерные экономические процессы и явления, удовлетворяя конкретные цели различных пользователей информации. Процесс дифференциации учетного множества происходил столетиями и продолжается в настоящее время. Исследование критериев обособления видов учета, степени их автономности, возможностей композиции в единую интегрированную систему функциональной учетной структуризации, предопределяет рассмотрение эволюции учетной системы как процесса согласованного, закономерного развития.

Учетная система – это преобразователь экономической информации, работающий со своими собственными кодами, при этом факторы управления регулируют и определяют последовательность выполнения учетного процесса посредством соответствующих учетных процедур, имеющих различную аспектизацию в зависимости от принципа декомпозиции, заключающегося выбором из множества вариантов модели организации учетной системы наиболее эффективного построения учетного процесса в соответствии с масштабом и особенностями финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации. Совокупность многообразных концепций, объединяемых как целями построения экономической информации, так и уровнем строения экономики объединяет учетный процесс со своих методологических позиций [1].

Необходимым условием устойчивого развития интегрированной учетной системы являются функционально-устойчивые связи всех уровней экономики. Концептуальная заключается в обосновании необходимости взаимосвязи функций учетной системы (информационно-контрольной, – аналитической, – коммуникативной, – оценочной, – социальной и – прогностической) на всех уровнях экономики, их встроенности во все учетные процессы.

Теоретико-методологические основания являются важнейшей составляющей концепции, определяющей стратегические направления исследования интегрированной учетной системы и обеспечивающей решение таких проблем, как установление новых свойств и особенностей исследуемого объекта; выявление закономерностей и принципов развития объекта исследования; определение перспектив развития исследуемого направления, науки в целом; упорядочение и расширение терминологического пространства учетной науки.

При обосновании теоретико-методологических основ интеграционных процессов в учетной системе необходимо исходить из следующих ее закономерностей развития, которые сводятся к трем группам: статическим, динамическим и кинематическим.

Статически учетная система рассматривается как единство соподчиненных элементов, со своими связями и взаимодействиями:
Полнота элементов учетной системы. Система является управляемой при условии, что хотя бы одна из ее частей могла менять свои свойства через регулирование. Применительно к учетной системе внешнее антиэнтропийное воздействие выражается в императивных нормах правовых актов, регламентирующих организацию и ведение учета. Однако чрезмерное законодательное нормирование учета снижает творческий профессиональный потенциал учетных работников, снижает реалистичность учетной информации и делает учетную систему нерациональной в результате увеличения протяженности и жесткости структурных связей внутри системы.
Информационная проводимость. Необходимым условием принципиальной жизнеспособности учетной системы является ее высокая информационная проводимость. Передача учетной информации от одной части системы к другой может быть вещественной (например, первичный документ на бумажном носителе, либо опубликованная публичная отчетность компании), невещественной (например, передача информации с помощью электронной почты, либо данные Интернет сети), прагматической (получение информации от менеджера компании, сводки аналитиков) и т.д. Последнее время учетные задачи сводятся к подбору того или иного вида передачи, наиболее эффективного в заданных условиях, создании «информационного моста». В связи с этим возрастает роль увеличения функциональных возможностей документооборота на всех уровнях учетной системы (от нано – до мегаучета). Основной современной учетной проблемой является определение возможных причин, провоцирующих сужение информационных границ интегрированной учетной системы. При автоматизации документооборота помимо официальных документов зреет необходимость в возможности работы с файлами любых типов: офисными документами, изображениями, текстами, аудио – и видео-файлами, архивами и др.
Согласование ритмики развития элементов учетной системы. Развитие элементов учетной системы должно происходить относительно согласованно. Так, например, внедрение в учетную практику автоматизации повлекло за собой изменения во всех элементах учетной системы, на что повлияло, прежде всего, возможность расширения аналитики учетных объектов при сохранении принципа рациональности в учете. Однако компьютерный учет недостаточно проработан на методологическом уровне. Применение информационных технологий принципиально меняет теорию и практику учета: изменяются процессы проектирования, эксплуатации учетной системы, меняется технология обработки данных, изменяется документооборот, аналитичность учета. Технические изменения требуют одновременного сбалансированного развития всех основных компонентов учетной системы, так как итоговая эффективность зависит от каждого из них [2].
Кинематика определяет развитие учетной системы, независимо от конкретных факторов, обуславливающих это развитие:
Увеличение степени идеальности учетной системы. Эффективность учетного процесса характеризуется производительностью, качественностью и уменьшением он затратоёмокости. В процессе развития происходит некоторая стандартизация, унификация преобразований структуры и функций учетной системы. Идеализация учетной системы происходит, прежде всего, в результате интеграции видов учета в многоцелевых автоматизированных учетных информационных системах. Многоаспектный учет обеспечивает комплексную обработку данных и информационную поддержку пользователей на основе единой информационной базы, полученной однократным вводом данных, стандартизацией документооборота, ускорении учетных процессов.
Неравномерность развития элементов учетной системы. Чем сложнее система, тем неравномернее развитие ее элементов. Данное утверждение легко доказывается эмпирически: в современных условиях отчетность, являясь элементом общедисциплинарного метода бухгалтерского учета, развивается быстрее остальных учетных процедур, эволюционируя уже в отдельную систему, что является причиной возникновения новых противоречий. Так, возросшие требования к отчетности со стороны пользователей учетной информации, влияют на эволюцию остальных элементов системы, призванных генерировать для этих целей учетные данные.
Кроме этого учетная система может рассматриваться как элемент единой информационной надсистемы, которая генерирует и интерпретирует всю базу информационного потока, представленную разными системами для эффективного управления. При этом совершенствуется как надсистема, так продолжается развитие исходной учетной системы, что заключается в образовании би – и полисистем в процессе интеграции и дифференциации видов учета. Отдельные виды учета образуют самостоятельные функциональные подсистемы с новыми качественными характеристиками, интегрируются с другими функциональными частями информационной системы, а также между собой на базе единого технологического цикла переработки, хранении, передачи учетной информации.
Динамика отражает развитие учетной системы под воздействием конкретных внешних факторов:
Переход с мегауровня на наноуровень. Возможности экстенсивного развития мегаучета ограничены общим развитием глобальной экономики и инфраструктурой общества. Усложнение системы учета, рост

ее внутреннего многообразия, связанный с выполнением информационно-коммуникативной, информационно-аналитической, информационно-прогностической и другими функциями, определяется способностью учетной системы приспосабливаться к меняющимся условиям существования, дифференцироваться. Интенсивное развитие учетной системы находится в прямой зависимости от повышения организованности все более низких системных уровней.

Увеличение динамичности и управляемости. При переходе от управления учетной системой как целым к управлению структурой и элементами системы необходимо анализировать изменение потребностей пользователей учетной информации, информационный бум при недостатке релевантной информации, воздействия внешней среды, возрастающее влияние человеческого фактора, развитие общества в целом, учитывать комбинационный характер законов развития учетной системы и т.д.[3]

На основе выявленных закономерностей обоснованы общенаучные и частнонаучные принципы устойчивого развития интегрированной учетной системы, а именно:

- принцип синергетизма, предполагающий увеличение количества согласованных связей, способствующих появлению качественно новых функций интегрированной учетной системы;
- принцип релевантности, позволяющий обеспечить содействие в решении задач групп производителей и потребителей учетной информации путем информационного и методического обеспечения их деятельности;
- принцип адаптивности, характеризующийся способностью системы приспосабливаться к изменениям внутренних и внешних условий, настраиваться на регистрацию различных учетных событий, классифицировать их, накапливать информацию, и предоставлять информацию, понятную пользователям различных видов учета;
- принцип системности, предполагающий единство информации, поступающей из различных источников, устранение дублирования учетной информации;
- принцип семантичности, проявляющийся в гармонизации терминологии учетной системы, позволяющей вести полноценный диалог на общем учетном языке, единообразно понимаемый всеми участниками процесса гармонизации;
- принцип инновационной схемы развития, связанный с ограниченными возможностями методов традиционного учета, что влечет за собой привнесение новых свойств в учет, привлечение инновационных методов и инструментов со стороны смежных областей знаний – информационных технологий, методов управления проектами, персоналом, качеством и др.
- принцип рациональности, гласящий, что объем затрат на организацию и содержание учетной системы не должен превышать экономических выгод от ее функционирования.

Совокупность выявленных общенаучных и частнонаучных принципов может быть заложена в основу моделирования интегрированной учетной системы каждого уровня (от микроуровня до мегауровня). Дифференциация моделей по территориальному (уровневому) признаку очевидна в соответствии с целями, задачами, функциями и условиями их реализации в учетном информационном пространстве.

В целях создания надежной основы для процесса принятия управленческих решений на всех уровнях и содействия облегчению саморегулируемой устойчивости интегрированной учетной системы необходимо разработать критерии устойчивого развития. Критерии устойчивого развития – это показатели, отражающие информационные, организационные, институциональные и технологические параметры развития интегрированной учетной системы в едином комплексе. Проводя системный анализ в ходе исследования, предлагаем критерии и показатели устойчивого развития интегрированной учетной системы:

- степень интеграции и дифференциации учетного множества в рамках единого информационного пространства (методологическое, информационное, процедурное, технологическое и организационное единство);
- пропускная способность и информационная проводимость учетной системы (объем и качество учетной информации, соотношения неопределенности экономической информации, обеспечивающей качество разработки решений, доступность информации и информированность общества, скорость передачи информации и удельный вес искажений и пр.);
- качество интегрированной учетной системы (степень соответствия учетной системы заданным условиям функционирования, характеристики учетной информации, степень удовлетворения потребностей пользователей учетной системы).

К условиям реализации предлагаемой модели следует отнести: организацию учетного процесса с позиции персоналистического подхода, улучшение информационного сервиса; переподготовку и повышение квалификации учетных работников и финансовой грамотности потребителей экономической информации; расширенное методологическое обеспечение системы; адекватность учетного законодательства происходящим социально-экономическим процессам и пр.

Средствами обеспечения интеграционных процессов в учетной системе являются взаимодействующие и взаимозависимые трансформационные Tf (человеческий, технико-технологический, природно-ресурсный – A,T,Rn) и трансакционные Ta (институциональный, организационный, информационный – Ins,O,Inf) факторы.

Человеческий фактор должен рассматриваться дуально: как производитель и как потребитель учетной информации. Человеческий фактор способен воздействовать на структуру и качество других факторов Если до середины XX века основное внимание уделялось достоверному отражению в учетной системе природных ресурсов в натуральном и стоимостном изображении, то на современном этапе развития учетной интегрированной системы возрос интерес представителей различных гуманитарных дисциплин к проблемам отражения в учете взаимодействия человека и окружающей среды, биосферы. Средства и методы информационных технологий (базы данных, программное обеспечение, компьютеры, локальные вычислительные сети) образуют автоматизированную форму учета, применение которых вносит принципиальные изменения в теорию и практику учета: увеличивается аналитичность учета, меняется технология обработки учетных данных, изменяется документооборот, повышаются требования к уровню знаний персонала и т.п.

В условиях существования различных типов учетной системы имеет место различие в доминировании и структуре факторов. Чем выше уровень, тем сложнее учетная система, становится актуальным утверждение о том, что каков бы ни был фактор, оказывающий воздействие на учетный процесс, он действует через институты. Встает вопрос перекладывания трансакционных издержек с плеч государства на плечи отдельных хозяйствующих субъектов.

Трансакционные издержки в классическом понимании – это затраты ресурсов, связанных с поиском информации, контролем, выбором и принятием решений. В контексте нашего исследования под трансакционными издержками учетной системы следует понимать экономическое трение, дополнительную затратность на подбор и переработку экономической информации при наличии информационной ассиметрии. В нашем случае поставлен вопрос не об отражении в учетной системе трансакционных издержек, а о возникающих и нивелированных трансакционных издержках, связанных с ее функционированием.

Наблюдаемый рост трансакционных издержек в современной учетной системе, не означает перехода к системе с более высокими «издержками трения», происходит лишь «материализация» прежде скрытых, не всегда видимых издержек, которые одновременно становятся частными и именно потому «видимыми», дающими реальный стимул к совершенствованию организационной структуры и институтов учетной системы. Современное развитие учетной системы должно заключается не столько в экономии трансакционных издержек, а в общем повышении ее эффективности. Снижение трансакционных издержек является одновременно причиной и следствием, необходимым звеном и источником саморазвития, учетной системы [4].

Анализируя виды трансакционных издержек учетной системы можно сделать вывод, что снижение трансакционные издержки в одном месте приводит к их повышению в другом. Реальное влияние на уровень трансакционных издержек, связанных с функционирование учетной системы оказывают в первую очередь, рост влияния общества и государства на регулирование бухгалтерской профессии.

Вертикальная интеграция учетного множества приводит к снижению всех видов трансакционных издержек. Например, возможности современной информационной техники позволяют собирать, обрабатывать и представлять адресату в любой географической точки земли необходимую экономическую информацию какого угодно большого объема. При этом стоимость информации снижается до такого уровня, что может приводить к уменьшению потребности в человеческих ресурсах, применение вэб-технологий для сбора, управления, улучшения качества, распространения информации, применение поисковых систем снижает затраты на принятие профессиональных решений. Все бухгалтеры и другие профессионалы, вне зависимости от того, работают ли они в общественной практике, корпорациях, малых и средних предприятиях, государственных и некоммерческих организациях, находятся под влиянием технологических изменений.

Внешний контроль за профессией наряду с регулирование внутри профессии (профессиональные организации бухгалтеров и аудиторов) приводит к институциональной коррекции учетной системы, в т.ч. внутри организации на микроуровне. Инновационные изменения в учетной системе предполагают изменение управления и оптимизацию всех процессов с формированием взаимодействий всех элементов учетной системы, совершенствование технологических процессов.

Список используемой литературы:

1. Иншаков О.В. «Ядро развития» в контексте новой теории факторов производства // Экономическая наука современной России. 2018. № 1. С. 11–25.
2. Перекрестова Л.В. Информационное пространство управления предприятиями. Волгоград, 2020. № 5. С. 20-29

3. Тухбатов Р.Р. Трансакционные издержки и пути их сокращения в условиях перехода к инновационной экономики. Автореф. дисс. канд. экон. наук. 2017. С. 3–18.
4. Абилгазиева Ж.Е., Сергазиева М.Р., Оразбаева А.Б. Финансовый учет (продвинутый): учебное пособие. 2019. – 278 с.
5. Ибажанова А.Д. Финансовый учет 2 Учебное пособие / А.Д. Ибыжанова, - Алматы: Альманахъ, 2019. - 147 с

Аманқосова Д.Т.,
«Есеп және аудит» мамандығының 4 курс студенті
Ғылыми жетекшісі: ***Джолдыбаева С.Е****., PhD, ассистент профессор,*
Нархоз университеті, Алматы

ХҚЕС ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІГІНІҢ ХҚЕС 7 «ҚАРЖЫ ҚҰРАЛДАРЫ: АҚПАРАТТЫ АШУ» МЫСАЛЫНДАҒЫ АРТЫҚШЫЛЫҚТАРЫ

Аңдатпа: Мақалада ХҚЕС (IFRS) 7 «Қаржы құралдары: ақпаратты ашу» стандартында қамтылған тәсілдердің шолуы берілген. Осы стандартты қолданудың артықшылықтары мен ерекшеліктері қарастырылып, тәжірибеде қолдану бойынша негізгі ұсыныстар берілетін болады.

Халықаралық қаржылық есептілік стандарттарының (IFRS) негізгі мәні әртүрлі елдердің фирмаларының есеп беруін салыстырмалы ету болып табылады. ХҚЕС ықпалы артып келеді, оның дәлелі дүние жүзіндегі қор биржалары бағалы қағаздарын сататын компаниялардан ХҚЕС сәйкес есеп беруді талап етуінен байқасақ болады. Көптеген елдерде ұлттық стандарттар халықаралық стандарттарға барынша жақын, кейбіреулері ұлттық стандарттар ретінде халықаралық стандарттарды пайдаланса, басқалары ХҚЕС-ты өздерінің ұлттық стандарттарын енгізу үшін негіз ретінде пайдаланады екен. Негізінде ХҚЕС стандарттары халықаралық деңгейде мойындалғаны сөзсіз. Олар осы саладағы әлемдік тәжірибенің эпицентрі болып табылады десек те қателеспейміз. ХҚЕС біздің еліміздің ұлттық бухгалтерлік есеп стандарттарына қарағанда мынадай артықшылықтарға ие:
- стандарттарды енгізу адамдардың үлкен шеңберімен байланысты, ал стандарттар талқылауға жатады;
- жеткілікті айқын экономикалық логиканың болуы;
- ХҚЕС әзірлеу мен енгізуде дүние жүзіндегі бухгалтерлердің алған озық білімі мен тәжірибесін қорытындылайды;
- әртүрлі елдердің компанияларының қаржылық есептерінің салыстырмалылығын қамтамасыз ету, сондай-ақ, шетелдік пайдаланушылар үшін ақпараттың қолжетімді болуының шарты болып табылады;
- үздіксіз жетілдіру;
- олардың көмегімен сіз шоғырландырылған қаржылық есептілікті дайындауға кететін шығындарды айтарлықтай азайта аласыз.

Әлемдік қаржы дағдарысы кезінде ұйымдарға тән тәуекелдер мәселелеріне, тәуекелдерге әсер ету әдістеріне қызығушылық артқан болатын. «Қаржы құралдары: ақпаратты ашу» ХҚЕС 7 енгізу талаптары мен негізгі артықшылықтарын қарастырып өтсек: осы стандартты қолданатын ұйымдар есеп саясатындағы және ақпаратты жинау процесіндегі өзгерістерге ғана емес, сонымен қатар қаржылық есеп берудегі ақпаратты ашудың жаңа талаптарына да дайын болуы керек. ХҚЕС 7 Қаржы құралдары: Ақпаратты ашу 2005 жылдың 18 тамызында шығарылды және 2007 жылдың 1 қаңтарынан немесе одан кейін басталатын есепті кезеңдер үшін міндетті болып табылады. Осы Стандартты қабылдағанға дейін қаржы құралдарын ашуға және ұсынуға қойылатын талаптар 30 «Банктердің және ұқсас қаржы ұйымдарының қаржылық есеп берулеріндегі ақпаратты ашып көрсету» Халықаралық стандартында (IAS) және 32 «Қаржы құралдары: ақпаратты ашу және ұсыну» ХҚЕС-ында (IAS) компаниялар пайдаланатындығы көрсетілген болатын [1]. Осы екі стандарттың кейбір ережелері бір-бірін қайталағандықтан немесе белгілі бір қайшылықтар болғандықтан, қаржы құралдары туралы ақпаратты ашуға және ұсынуға қойылатын талаптарды бөлуге тура келді. Ақпаратты ашу ережелері енді кез келген ұйымдар, соның ішінде банктер қолданатын бірыңғай стандартта құрастырылған - 7 ХҚЕС, ал ақпаратты ұсыну талаптары өзгертілген ХҚЕС (IAS) 32-ге

енгізілген. 7 ХҚЕС артықшылығы оның Қаржылық есеп беруде ашылған қаржы құралдары туралы ақпараттың көмегімен ол пайдаланушыларға мыналарды бағалауға мүмкіндік береді:
- қаржылық құралдардың ұйымның қаржылық жағдайы мен нәтижелеріне ерекшеліктері мен әсерін;
- есепті кезеңде және есепті күнге компания ұшыраған қаржы құралдарымен байланысты туындайтын тәуекелдердің сипаты мен құрамы, сондай-ақ осы тәуекелдерге жауап беру үшін компания қабылдайтын шаралар.

Негізгі жаңалық пен артықшылық компаниялардың қаржылық құралдардың барлық түрлері бойынша (кейбір ерекшеліктерді қоспағанда) туындайтын барлық тәуекелдерге, сондай-ақ оларды басқару әдістеріне қатысты ақпаратты ашу талабы болуы мүмкін [2]. Қаржылық есеп беруде ақпарат ашылуы тиіс тәуекелдердің түрлеріне мыналар жатады:
- несиелік тәуекел: оның мәні тараптардың бірінің міндеттемелерін тиісінше орындамауы (немесе орындаудан толық бас тартуы) көп жағдайда екінші тараптың залалына әкеп соғуында;
- нарықтық тәуекел: нарықтық бағалардың ауытқуына байланысты қаржы құралдарының әділ құны немесе болашақ ақша ағындары өзгерген кезде туындайды. Нарықтық тәуекел пайыздық, валюталық және басқа да баға тәуекелдерінің түрлерін қамтиды;
- өтімділік тәуекелі: бұл компания төлемдер бойынша шарттық міндеттемелерді орындауда қиындықтарға тап болуы мүмкін.

Халықаралық стандарттардың жекелеген талаптары 7 ХҚЕС-те (IFRS) толығырақ түсініктеме алды – мысалы, қаржылық есептілікте ашып көрсету мақсатында қаржы құралдарын сыныптарға бөлу. Тәуекелдер туралы ақпаратты ашу сипаттаушы бөліктен – сапалық талдаудан және нақты ақпаратты ұсынудан тұрады. Есеп беру күніндегі тәуекел деңгейі осы кезеңдегі тәуекел деңгейін қандай да бір түрде сипаттамайтын кезеңдегі фирманың тәуекелдің ең жоғары, орташа және ең төменгі деңгейлері үшін қосымша ақпаратты ашу қажет. Есепті күнге компания ұшырайтын және қаржылық құралдарға қатысты тәуекелдің әрбір түрі бойынша жиынтық сандық деректерді ашуды талап етеді. Ол үшін компанияның директорлар кеңесіне, бас директорға және басқа да негізгі менеджерлерге берілген ақпаратты пайдалану қажет болады (шын мәнінде, ішкі басқару есебінің деректері). Нарықтық тәуекелді талдау саласында 7 ХҚЕС тәуекелдің әрбір түрі үшін сезімталдықты зерттеуді, яғни тиісті айнымалылардағы күтілетін өзгерістердің (пайыздық мөлшерлемелер, облигациялар бағасы және т.б.) қаржылық жағдайға қалай әсер ететінін қарастыруды міндеттейді. Сонымен қатар, компания қаржылық құралдардың әртүрлі түрлері үшін сезімталдық талдауының әртүрлі түрлерін пайдалана алады. Сондай-ақ, 7 ХҚЕС-те қаржы құралдарының шарттары бойынша ақпаратты ашуға қатысты арнайы талаптар жоқ. Бірақ, елеулі транзакциялар болған жағдайда, олар ашылуы керек. Бұл ХҚЕС-тің 7-тармағында баяндалған принципте айтылған: «Компания қаржылық есептілікті пайдаланушыларға компанияның қаржылық жағдайы мен қызметінің нәтижелері үшін қаржы құралдарының маңыздылығын талдауға мүмкіндік беретін ақпаратты ашуы тиіс...». Сондай-ақ, бухгалтерлік есепті ұйымдастыруды одан әрі жеңілдету үшін 7 ХҚЕС қаржылық құралдар тобын олардың өтімділігін көрсететін түрде баланста көрсетуді міндетті етпейді. 7 ХҚЕС-тың маңызды жаңалықтарының қатарына қаржы құралдарының санаттарын бөлу, несиелік шығындарға резервтер, қайта жіктеу бойынша резервтер және пайда мен залал туралы есептің қосымша ашып көрсетулері жатады. Несие бойынша шығындар бойынша резерв туралы ақпарат бұрын 30 IAS Халықаралық стандартында қарастырылғандай тек қарыздар үшін ғана емес, барлық қаржы активтері үшін ерекшеліксіз беріледі [3]. Айырмашылық мынада, 7 ХҚЕС-ында резервті бөлуге енгізілген өзгерістердің нақты баптары болмайды. Несиелер бойынша залалдар үшін және банктердің жалпы тәуекелдері үшін сақталатын бөлінбеген пайданың көлемін бөлек ашып көрсетуді белгілемейді. Сонымен қатар, 32 ХҚЕС (IAS) 94-тармағында тізімделген пайда мен залал туралы есеп түріндегі ақпаратты ашу талаптары өз әсерін жоймағанын, жай ғана 7 ХҚЕС (IFRS) ауыстырылғанын атап өткен жөн.

Қорытындылай келе, қазіргі уақытта, әзірге көптеген пайдаланушылар үшін ХҚЕС 7 қолдану өте қиын сияқты. Менің ойымша, нарықтағы тәуекелдерге сезімталдық, қамтамасыз етудегі қаржы активтерінің несиелік сапасы туралы, келісім-шарт бойынша өтеу мерзімі бар қаржылық міндеттемелер туралы ақпаратты ашудың қаншалықты қажет болатыны әлі анық емес адамдар үшін бастапқы қадам болса, тәжірибелі пайдаланушыларға анығырақ талдау жасауға көмектесетін болады. Стандарттың қолданылғанына көп уақыт болмаса да, оны сәтті және тиімді қолданатын көптеген шетелдік компанияларды, ең алдымен несиелік компанияларды көп кездестірсек болады. Бұл Британдық жалпыұлттық құрылыс қоғамы, Данияның Данске банкі, голландиялық NIB және т.б. ұлттық корпорациялар [4]. Олардың интернет-порталдарына кіріп, жалпыға ортақ доменде жарияланған қаржылық есептілікті көрсек, бұл ұйымдарда 10-15 бет көлемінде тәуекел мен капиталды басқару туралы ақпаратты ашатын олардың есеп беру бөлімдерін байқасақ болады. Сонымен қатар, егер есеп беру күніндегі тәуекел деңгейі кезең ішіндегі тәуекел деңгейін көрсетпесе, онда қаржылық есептілікте компания тәуекелінің осы кезең үшін ең жоғары, ең төменгі және орташа деңгейлері туралы барлық деректерді талдау қажет болатындығын да ескеру қажет.

Осылайша, қаржылық есептіліктегі тәуекелдер туралы ақпаратты ашу саласында 7 ХҚЕС қолданудың артықшылықтары мен ерекшеліктерін қарастыра отырып, біз негізгі ұсыныстарды береміз. Яғни, 7 ХҚЕС-ын қолдану үшін алдын ала дайындалу қажет, өйткені өткен жыл үшін салыстырмалы ақпаратты ашу қажет болады. Алдымен сіз компаниядағы қаржылық тәуекелдерді басқару аспектілерін зерттеу керек. 7 ХҚЕС әзірлеу кезінде осы халықаралық қаржылық есеп стандарттарын тағайындаушы комитет (КМСФО) стандарттарды мүмкіндігінше әділ құнды есепке алу талаптарымен байыту үрдісін ұстанды.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Қаржылық Есептіліктің Халықаралық Стандарты (ҚЕХС) 7 «Қаржылық құралдар: ақпаратты ашу». URL: https://cdb.kz/sistema/biblioteka-bukhgaltera/standart/mezhdunarodnyy-standart-finansovoy-otchetnosti-ifrs-7-laquo-finansovye-instrumenty-raskrytie-informatsii-raquo118022/
2. Гладких Л.В., Смолнякова М.В. ХҚЕС форматындағы есеп саясатының кейбір аспектілері // Жинақта: Ғылым, білім және инновация. Халықаралық ғылыми-практикалық конференцияның мақалалар жинағы. Уфа, 2021. 101-104 б.
3. Кесян С.В., Затонская С.С. ХҚЕС сәйкес реттеуші есеп саясатының проблемалық аспектілері. Жинақта: ғылым болашағына қазіргі көзқарыс Халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференция мақалаларының жинағы: Уфа, 2021. 51-54 б.
4. В.В.Облога, А.О.Алейникова және О.В.Жердева, орыс. Қаржылық құралдарды есепке алудың халықаралық аспектісі // Жинақта: ғылым, білім және инновация халықаралық ғылыми-практикалық конференция мақалаларының жинағы. Уфа, 2021. 179-182 б.

Кәрім А., студентка 4 курса ОП «Учет и аудит»
Научный руководитель: Алиев М.К,,д.э.н,
Учреждение «Esil University», г.Астана

УЧЕТ И АУДИТ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ – ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫИ АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

Аннотация. Денежные средства играют в организации существенную роль, именно денежные средства в наличной и безналичной форме позволяют производить расчеты формировать фактическую выручку от реализации работ. услуг, продукции или товаров. В статье раскрывается вопрос значимости учета и аудита денежных средств, нормативно-правовое регулирование данного вопроса, а также проблемные аспекты организации учета и аудиторской проверки денежных средств организации.

Цель написания данной статьи - раскрыть актуальные положения нормативных активов в области учета и аудита денежных средств организации и предприятия.

Актуальность вопроса заключается в том, что именно денежные средства являются основным источником финансирования деятельности и развития организации в обозримом будущем. Исходя из сущности денежных средств необходимо обозначить значимость учета и аудита таковых, так как учет является источником информации для дальнейшего анализа денежных средств, а аудит дает возможность оценить правильность и достоверность ведения бухгалтерского учета организации.

Проблематикой вопроса исследования можно отметить тот факт, что нормативное регулирование учета и аудита в силу частой смены законодательной базы вызывает сложности в деятельности бухгалтерской службы организации.

В рамках проведенного исследования был сделан вывод, что денежные средства - это наиболее ликвидная часть активов организации, представляющие денежные средства и безналичных

платежных средств в казахстанской и иностранной валюте; ликвидные ценные бумаги, а также платежных и кассовых документов [5].

Сегодня учет ведется в рамках МСФО. МСФО 7 в отношении ряда показателей говорится, что они включают в себя денежные средства и их эквиваленты. Денежные средства включают денежные средствав кассе и депозиты до востребования.

Денежные средства характеризуют начальную и конечную стадии кругооборота хозяйственных средств. Скоростью их движения во многом определяется эффективность всей предпринимательской деятельности организации.

Цель учета денежных средств – формирование достоверной и своевременной отчетности организации.

Но цель формирования комплексной информации важно не только вести учет, но и проводить контроль, то есть аудит.

Аудитом занимается аудитор - частное лицо или фирма, проводящие аудит предприятия. Аудиторская проверка операций с денежными средствами предполагает проверку кассовых, банковских ивалютных операций.

Денежные средства представляют собой отдельный объект учета, который может быть выражен какв наличной, так и в безналичной форме. Денежные средства как актив обладает абсолютной ликвидностью,требует детального учета, который формируется на основании законодательно-правовой базы [7].

В казахстанской системе нормативных документов, регламентирующих порядок учета и отражение в отчетности компании денежной формы, отсутствует их однозначное определение, необходимо привести формулировку основных терминов, относящихся к данному вопросу, основываясь на обобщении отдельного казахстанского законодательства и литературы, а также опираясь на международный стандарт «Одвижении денежных средств» основных терминов, содержащихся в МСФО 7.

В силу сложности и неоднозначности учета и аудит денежных средств бухгалтер должен ориентироваться на множество нормативных актов, и при этом не нарушать процесс документооборота и отражения информации о денежных средствах в финансовой отчетности.

Так, к примеру, ведение бухгалтерского учета осуществляется в соответствии с нормативными документами, имеющими разный статус. Одни из них обязательны к применению (Закон «О бухгалтерском учете», положения по бухгалтерскому учету), другие носят рекомендательный характер (План счетов, методические указания, комментарии).

Особенно сложно ориентироваться в рамках нормативного регулирования аудиторской деятельности, так как сегодня процесс аудиторской проверки подвергается модернизации и подчиненности международным стандартам аудиторской проверки.

Закон Республики Казахстан «Об аудиторской деятельности» от 20 ноября 1998 года № 304 (с изменениями и дополнениями по состоянию на 18.11.2022 г) подтвердил последнее становление системы казахстанского аудита и организовал перспективы его дальнейшего развития.

Закон является концептуальным документом, в котором собраны правовые и нормативные положения аудиторской деятельности в Республике Казахстан. В законе отображены важнейшие понятия и аспекты аудиторской деятельности, сопутствующих аудиту услуг, аудитора и аудиторской компании.

Рассматриваются права и обязанности аудиторских компаний и индивидуальных аудиторов, а также права и обязанности аудируемых лиц и лиц, заключивших договор оказания аудиторских услуг [2].

А в рамках оценки международных стандартов можно выделить такие нормативные акты как [8]:

- МСА 200 «Основные цели независимого аудитора и проведение аудита в соответствии с международными стандартами аудита», в данной редакции стандарта уточнены понятия «финансовая отчетность», «руководство». Стандарт раскрывает основные цели проведения аудиторской проверки;
- МСА 220 «Контроль качества при проведении аудита финансовой отчетности», стандарт раскрывает основы – как и кто может осуществлять контроль качества проводимой аудиторской проверки, а также кто несет ответственность за некачественный уровень проверки;
- МСА 230 «Аудиторская документация, раскрывает понятие аудиторской документации: как, в какие сроки и какими способами формируется документация аудиторской проверки, что составляется в рамках какого этапа аудиторской проверки и кто несет за это ответственность;
- МСА 300 «Планирование аудита финансовой отчетности», данный

стандарт характеризует процесс планирования аудиторской проверки, а именно раскрывает такие вопросы как: что есть планирование, на каком этапе оно формируется, кто несет ответственность и что отражает планирование аудиторской деятельности.

Если учет рассматривается с точки зрения процесса документального отражения и формирования записей на счетах бухгалтерского учета в рамках плана счетов, утвержденного на законодательном уровне, то аудит предполагает гораздо более расширенный спектр направлений и действий, которые обозначены как аудиторские аналитические процедуры.

В ходе аудита аудитор применяет следующие аналитические процедуры [6]:

-процедура сравнения фактического показателя бухгалтерской отчетности с плановым уровнем, определяемым экономическим субъектом;

-процедура сравнения фактического показателя бухгалтерской отчетности с плановым уровнем, независимо определяемым аудитором;

-сопоставление показателя бухгалтерской отчетности и соответствующего относительного коэффициента отчетного периода с нормативным значением, установленным действующим законодательством или самим хозяйствующим субъектом;

-сравнение показателя в рамках бухгалтерского учета со средним отраслевым уровнем;

-сравнение финансовых показателей отчетности с данными в рамках учета;

-оценка изменения с течением времени показателя финансовой отчетности и относительного уровня;

-иные виды аналитической процедуры, в том числе с учетом индивидуального характера организационной структуры субъектов хозяйствования, в отношении которого проводится аудит.

Отметим и тот факт, что бухгалтерский учет денежных средств организуется и ведется бухгалтером или главным бухгалтером на условиях аутсорсинга или при принятии бухгалтера в штат, то есть в рамках деятельности бухгалтерской службы. Аудиторская проверка может быть проведена только на основании ряда документов, и если аудиторская проверка планируется внешней - то в первую очередь заключается договор на оказание аудиторских услуг.

В ходе проведенного исследования выявлено, что бухгалтерский учет и аудит денежных средств представляют собой целостную систему действий и операций, направленных на документальное отражение наличия, движения и контроля денежных средств.

Как система бухгалтерского учета, так и аудит сталкивается с определенными проблемными вопросами, в первую очередь которые касаются нормативно- правовой базы. Именно правовая основа, часто сменяющаяся и модифицируемая в современной экономике, стремящаяся к оптимизации под западные стандарты может быть рассмотрена как основное направление совершенствования и оптимизации учета и аудита денежных средств.

Список использованной литературы:

1. Закон Республики Казахстан «Об аудиторской деятельности» от 20 ноября 1998 года № 304 https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z980000304_
2. Закон Республики Казахстан «Об аудиторской деятельности в Республике Казахстан»;
3. Конституция Республики Казахстан.
4. Аудит: учебник для студентов вузов / Под ред. В.И. Подольского, М.: ЮНИТИ-ДАНА: Аудит, 2017 г.,- 744 с.
5. Ефремова Е.И. Контроль качества аудита финансовой отчетности в соответствии с принципами МСА / Е.И. Ефремова // Лизинг технологии бизнеса. - 2018. - № 1
6. Ефремова Е.И. Планирование аудита / Е.И. Ефремова // Сборник межвузовской конференции «Вн. контроль и аудит в системе эфф. управл.». – 2017. - С. 101 – 106
7. Миронова О.А., Азарская О.А. Аудит: теория и методология. – М.: ОМЕГА – Л, 2016, - 176 с.
8. Сотникова Л.В. Внутренний контроль и аудит / Л.В. Сотникова. - М.: Финстат-информ, 2018 г.

Шинабекова А.С.
магистрант 2 курса ОП «Учет и аудит»
*Научный руководитель: **Айтхожина Л.Ж.**, к.э.н., доцент,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

СТАНДАРТИЗАЦИЯ И ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация

В статье рассмотрены базовые понятия стандартизации бухгалтерского учета. Раскрыты уровни регулирования системы бухгалтерского учета в Республике Казахстан. В работе описаны учетные процедуры и способы ведения бухгалтерского учета на конкретном предприятии, а также основополагающие допущения и принципы подготовки и составления финансовой отчетности.

Для целенаправленного и эффективного воздействия на бизнес-процессы организации необходима разработка и создание новой модели управления, базирующейся на жестко структурированной формализованной системе бухгалтерского учета с внутрифирменными правилами подготовки и формирования отчетных данных, базирующейся на определенной унификации и стандартизации правил ведения бухгалтерского учета, процедур обработки и анализа учетной информации.

В настоящее время отсутствует комплексное изложение вопросов, связанных с информационным обеспечением бизнеса, организацией и стандартизацией бухгалтерского учета при формировании отчетных данных предприятия.

Значение изучения вопросов организации и стандартизации правил ведения бухгалтерского учета определяется потребностью в разработке и обосновании информационного обеспечения управления бизнес-процессами, которое было бы эффективно и применимо для управленческих целей.

Стандарты бухгалтерского учета – это второй уровень регулирования учетной системы, они являются нормативно-правовыми документами, обязательными для исполнения всеми организациями, представляющими финансовую отчетность. На основе стандартов устанавливаются баз вые правила ведения бухгалтерского учета по отдельным разделам учета, а также по отраслевым и иным отличительным особенностям организаций [1].

Под термином стандартизация учета понимается применение совокупности законодательно установленных процедур в целях упорядочения деятельности в учетной системе субъектов (предприятий, организаций и учреждений) для правильного ведения бухгалтерского учета.

Стандарты описывают разные аспекты учета и служат методологической основой, инструментом для анализа правильности применения тех или иных методов и приемов. В целом они представляют собой достаточно полную и стройную систему и условно делятся на следующие группы:

1. Оценочные - раскрывают информацию о методах оценки активов и обязательств, а также затрат и доходов. Эти стандарты обычно предполагают альтернативные (один из двух или нескольких возможных методов) оценю! и признания;
2. Пояснительные - описывают содержание информации, которая присутствует в пояснительной записке к финансовым отчетам;
3. Отраслевые - специализированные стандарты, информируют о специфике ведения учета в отдельных отраслях.

В рамках перехода Республика Казахстан на принятую в международной практике систему учета 1997 года было введено 20 стандартов бухгалтерского учета, которые в настоящее время дополняются количественно с разработкой методических рекомендаций по их применению. Как и в международной практике, действующие стандарты учета в Казахстане можно подразделить на:

1. Общеметодологические;
2. Стандарты по вопросам социальной политики;
3. Стандарты по отдельным видам имущества и средств и др.

В республике Казахстан основным органом, осуществляющим стандартизацию учета, является Министерство финансов РК и созданный при нем аппарат, который назывался ранее национальной комиссией по бухгалтерскому учету, затем был переименован в Департамент методологии бухгалтерского учета и аудита. Хозяйствующие субъекты руководствуются в своей деятельности законами, стандартами, методическими указаниями этих органов [2].

Стандартизация бухгалтерского учета в ТОО «Технониколь-КАЗАХСТАН» **предполагает наличие законодательных актов, делающих соответствие стандартам обязательным для бухгалтеров организаций.**

Основное назначение стандартов сферы бухгалтерского учета в организации состоит в том, чтобы конкретизировать общие принципы ведения учета в организации с учетом требований бухгалтерского учета и налогового учета. Внутренние нормативные регламенты и стандарты, подробно описывающие процедуру учета, технологию осуществления бухгалтерских записей, формирования отчетных документов и осуществления процедур анализа призваны значительно облегчить труд работников бухгалтерской, экономической и финансовой служб, повысить производительность труда и обеспечить качество формируемой учетной информации.

В целом к уровням системы регулирования бухучета в Республике Казахстан относятся:

Первый уровень - это Закон РК «О бухучете и финансовой отчетности». В соответствии с этим законом устанавливаются основные правила бухучета, которые должен соблюдать любой объект предпринимательской деятельности [3].

Второй уровень - это стандарты бухгалтерского учета. Они представляют собой свод общепринятых методов, которые бухгалтеры используют для оценивания, учета и раскрытия активов, а также доходов, расходов, обязательств и капитала. Любой субъект предпринимательской деятельности должен четко придерживаться этих методов.

Третий уровень - это методические рекомендации и инструкции. Они используются в качестве разъяснения к стандартам бухучета на конкретных примерах. Данные рекомендации и инструкции используются финансовыми сотрудниками предприятия с целью обеспечения правильной трактовки и применения стандартов бухучета.

Четвертый уровень - учетные документы конкретного предприятия. Руководитель предприятия должен позаботиться о разработке и утверждении данных документов. Они должны быть подготовлены на основании трех вышеописанных уровней. В этих документах должны быть указаны правила ведения учета, а также подготовки и представления финансовой отчетности. Эти правила должны соблюдать все представители бухгалтерского отдела предприятия.

Целенаправленная долгосрочная деятельность юридического лица всегда требует упорядоченности дел и документации, так как предполагает работу широкого круга сотрудников и разделение труда. По этой причине в каждой организации вводится отчётность. Одним из органов, который ведёт полномасштабную фиксацию данных, является бухгалтерия, которая выполняет нижеперечисленные задачи:

– Документальное сопровождение экономической активности предприятия через ведение отчётности о ней.

– Создание предприятием большей прозрачности с целью исключения нарушений финансового законодательства при осуществлении своей работы

– Исключение нежелательных исходов хозяйствования [4].

Принципы подготовки и составления финансовой отчетности ТОО «Технониколь-КАЗАХСТАН» содержат следующие основополагающие допущения:

- учет по методу начисления, согласно которому результаты операций и прочих событий признаются по факту их совершения, (а не тогда, когда денежные средства или их эквиваленты получены и выплачены). Применение этого метода означает, что на каждую отчетную дату производится начисление соответствующих доходов и расходов компании;

- непрерывность деятельности компании. В соответствии с этим принципом при составлении финансовой отчетности подразумевается, что компания действует и будет действовать в обозримом будущем. Компания не собирается и не нуждается в ликвидации или существенном сокращении масштабов своей деятельности. В случае ожидания прекращения деятельности компании, ее банкротства отчетность должна быть составлена исходя из предположения, что все активы будут проданы по ликвидационной стоимости.

Допущение имущественной обособленности организации, согласно которому активы и обязательства организации существуют обособленно от активов и обязательств собственников этой организации и активов и обязательств других организаций, действующее в казахстанской практике, МСФО не предусмотрено.

Практическая реализация этого допущения на отечественных предприятиях, в частности ТОО «Технониколь-КАЗАХСТАН», приводит к тому, что при отражении активов в бухгалтерском учете юридическая форма превалирует над экономическим содержанием.

В соответствии с МСФО качественные характеристики являются «атрибутами, делающими представляемую в финансовой отчетности информацию полезной для пользователей» МСФО выделяют четыре основные качественные характеристики: понятность, сопоставимость, уместность и надежность. Две первые характеристики касаются представления информации, две последующие - ее содержания.

Понятность означает доступность информации для понимания пользователем, имеющим достаточные знания в сфере деловой и экономической деятельности, бухгалтерского учета [5].

Информация, содержащаяся в финансовой отчетности ТОО «Технониколь-КАЗАХСТАН», должна быть сопоставимой внутри компании по отчетным периодам, а во внешней среде с информацией других компаний. Это позволяет проследить тенденции изменения финансового положения компании и результатах ее деятельности.

Уместной считается информация, влияющая на экономические решения пользователей, помогающая им оценивать прошлые, настоящие и будущие события, подтверждающая или исправляющая прошлые оценки. Качественные характеристики информации тесно взаимосвязаны.

Концептуальная схема составления финансовой отчетности ТОО «Технониколь-КАЗАХСТАН» разработана на основе того, что ее главной целью является обеспечение информационных потребностей инвесторов.

Информационные потребности основной группы пользователей финансовой отчетности ТОО «Технониколь-КАЗАХСТАН», оказывающие влияние на степень раскрытия информации о деятельности организации:

- инвесторы (акционеры)
- кредиторы (заимодавцы)

Качественные характеристики бухгалтерского учета, влияющие на формирование качества отчетности: достоверность, прозрачность, полнота, регулирование финансовой отчетности, требования составления отчетности, стандарты финансовой отчетности, раскрытие нефинансовой информации в финансовой отчетности

Структура финансовой отчетности и форма представления информации, предложенные стандартом, достаточно гибки, что позволяет применять их на предприятиях разных видов деятельности, а также для составления сводной отчетности.

Операции, связанные с имуществом и финансами, обязательно находят документальное оформление. Учёт начинается с момента создания (сразу после регистрации) и до самого последнего момента – времени исключения из государственного реестра. Ответственным за ведение финансовых учётов является руководитель ТОО «Технониколь-КАЗАХСТАН». Бухгалтерия может быть представлена одним лицом или органом в штате или аутсорсинговой структурой по договору оказания соответствующих финансовых услуг.

В отдельно взятой фирме проводится учётная политика по своим правилам со своими особенностями (предполагается свой порядок ведения бухгалтерского учёта). Обязательно должны обеспечиваться при этом:

1. Достаточная полнота фиксируемых показателей (информации).
2. Однозначность показателей.
3. Рациональность и эффективность.

Политика экономического учёта, в том числе и налогового, представлена множеством методов решения учётных задач, которые характеризуются неповторимостью (разные фирмы используют разные комбинации).

Таким образом, непрерывно осуществляемая функция субъекта экономической деятельности как юридического лица в области финансовой отчётности может претерпеть изменения в силу ряда тех или иных обстоятельств. В обязанности бухгалтерии входит документирование всех хозяйственных операций. Первичный документ включает в себя текущие сведения о факте сделки, операций, а также иных значимых обстоятельств, сопряженных с экономическим положением хозяйствующего лица. Первичная документация должна быть заполнена корректно. Ведь в противном случае налоговая проверка причинит массу неудобств.

Список используемой литературы:

1 Сиднева В.П. Международные стандарты финансовой отчетности: Учеб.пособие.- М.: КНОРУС, 2016.- 216с.

2 Каренова Г.С. Бухгалтерский учет: учебник / Л.А. Попова.- Караганда, 2016.- 311 с.

3 Закон Республики Казахстан от 28 февраля 2007 года №234-III «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 12.09.2022 г.) // https://online.zakon.kz/

4 Стандарты бухгалтерского учета // https://tsnik.kz/buhgalter

5 Правила ведения бухгалтерского учета. Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 31 марта 2015 года № 241 // www. normativ.kz

Шинабекова А.С.
магистрант 2 курса ОП «Учет и аудит»
*Научный руководитель: **Айтхожина Л.Ж.**, к.э.н., доцент,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

СТАНДАРТИЗАЦИЯ И ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация

В статье рассмотрены базовые понятия стандартизации бухгалтерского учета. Раскрыты уровни регулирования системы бухгалтерского учета в Республике Казахстан. В работе описаны учетные процедуры и способы ведения бухгалтерского учета на конкретном предприятии, а также основополагающие допущения и принципы подготовки и составления финансовой отчетности.

Для целенаправленного и эффективного воздействия на бизнес-процессы организации необходима разработка и создание новой модели управления, базирующейся на жестко структурированной формализованной системе бухгалтерского учета с внутрифирменными правилами подготовки и формирования отчетных данных, базирующейся на определенной унификации и стандартизации правил ведения бухгалтерского учета, процедур обработки и анализа учетной информации.

В настоящее время отсутствует комплексное изложение вопросов, связанных с информационным обеспечением бизнеса, организацией и стандартизацией бухгалтерского учета при формировании отчетных данных предприятия.

Значение изучения вопросов организации и стандартизации правил ведения бухгалтерского учета определяется потребностью в разработке и обосновании информационного обеспечения управления бизнес-процессами, которое было бы эффективно и применимо для управленческих целей.

Стандарты бухгалтерского учета – это второй уровень регулирования учетной системы, они являются нормативно-правовыми документами, обязательными для исполнения всеми организациями, представляющими финансовую отчетность. На основе стандартов устанавливаются баз вые правила ведения бухгалтерского учета по отдельным разделам учета, а также по отраслевым и иным отличительным особенностям организаций [1].

Под термином стандартизация учета понимается применение совокупности законодательно установленных процедур в целях упорядочения деятельности в учетной системе субъектов (предприятий, организаций и учреждений) для правильного ведения бухгалтерского учета.

Стандарты описывают разные аспекты учета и служат методологической основой, инструментом для анализа правильности применения тех или иных методов и приемов. В целом они представляют собой достаточно полную и стройную систему и условно делятся на следующие группы:

1. Оценочные - раскрывают информацию о методах оценки активов и обязательств, а также затрат и доходов. Эти стандарты обычно предполагают альтернативные (один из двух или нескольких возможных методов) оценю! и признания;
2. Пояснительные - описывают содержание информации, которая присутствует в пояснительной записке к финансовым отчетам;
3. Отраслевые - специализированные стандарты, информируют о специфике ведения учета в отдельных отраслях.

В рамках перехода Республика Казахстан на принятую в международной практике систему учета 1997 года было введено 20 стандартов бухгалтерского учета, которые в настоящее время дополняются количественно с разработкой методических рекомендаций по их применению. Как и в международной практике, действующие стандарты учета в Казахстане можно подразделить на:

1. Общеметодологические;
2. Стандарты по вопросам социальной политики;
3. Стандарты по отдельным видам имущества и средств и др.

В республике Казахстан основным органом, осуществляющим стандартизацию учета, является Министерство финансов РК и созданный при нем аппарат, который назывался ранее национальной комиссией по бухгалтерскому учету, затем был переименован в Департамент методологии бухгалтерского учета и аудита. Хозяйствующие субъекты руководствуются в своей деятельности законами, стандартами, методическими указаниями этих органов [2].

Стандартизация бухгалтерского учета в ТОО «Технониколь-КАЗАХСТАН» **предполагает наличие законодательных актов, делающих соответствие стандартам обязательным для бухгалтеров организаций.**

Основное назначение стандартов сферы бухгалтерского учета в организации состоит в том, чтобы конкретизировать общие принципы ведения учета в организации с учетом требований бухгалтерского учета и налогового учета. Внутренние нормативные регламенты и стандарты, подробно описывающие процедуру учета, технологию осуществления бухгалтерских записей, формирования отчетных документов и осуществления процедур анализа призваны значительно облегчить труд работников бухгалтерской, экономической и финансовой служб, повысить производительность труда и обеспечить качество формируемой учетной информации.

В целом к уровням системы регулирования бухучета в Республике Казахстан относятся:

Первый уровень - это Закон РК «О бухучете и финансовой отчетности». В соответствии с этим законом устанавливаются основные правила бухучета, которые должен соблюдать любой объект предпринимательской деятельности [3].

Второй уровень - это стандарты бухгалтерского учета. Они представляют собой свод общепринятых методов, которые бухгалтеры используют для оценивания, учета и раскрытия активов, а также доходов, расходов, обязательств и капитала. Любой субъект предпринимательской деятельности должен четко придерживаться этих методов.

Третий уровень - это методические рекомендации и инструкции. Они используются в качестве разъяснения к стандартам бухучета на конкретных примерах. Данные рекомендации и инструкции используются финансовыми сотрудниками предприятия с целью обеспечения правильной трактовки и применения стандартов бухучета.

Четвертый уровень - учетные документы конкретного предприятия. Руководитель предприятия должен позаботиться о разработке и утверждении данных документов. Они должны быть подготовлены на основании трех вышеописанных уровней. В этих документах должны быть указаны правила ведения учета, а также подготовки и представления финансовой отчетности. Эти правила должны соблюдать все представители бухгалтерского отдела предприятия.

Целенаправленная долгосрочная деятельность юридического лица всегда требует упорядоченности дел и документации, так как предполагает работу широкого круга сотрудников и разделение труда. По этой причине в каждой организации вводится отчётность. Одним из органов, который ведёт полномасштабную фиксацию данных, является бухгалтерия, которая выполняет нижеперечисленные задачи:

– Документальное сопровождение экономической активности предприятия через ведение отчётности о ней.

– Создание предприятием большей прозрачности с целью исключения нарушений финансового законодательства при осуществлении своей работы

– Исключение нежелательных исходов хозяйствования [4].

Принципы подготовки и составления финансовой отчетности ТОО «Технониколь-КАЗАХСТАН» содержат следующие основополагающие допущения:

- учет по методу начисления, согласно которому результаты операций и прочих событий признаются по факту их совершения, (а не тогда, когда денежные средства или их эквиваленты получены и выплачены). Применение этого метода означает, что на каждую отчетную дату производится начисление соответствующих доходов и расходов компании;

- непрерывность деятельности компании. В соответствии с этим принципом при составлении финансовой отчетности подразумевается, что компания действует и будет действовать в обозримом будущем. Компания не собирается и не нуждается в ликвидации или существенном сокращении масштабов своей деятельности. В случае ожидания прекращения деятельности компании, ее банкротства отчетность должна быть составлена исходя из предположения, что все активы будут проданы по ликвидационной стоимости.

Допущение имущественной обособленности организации, согласно которому активы и обязательства организации существуют обособленно от активов и обязательств собственников этой организации и активов и обязательств других организаций, действующее в казахстанской практике, МСФО не предусмотрено.

Практическая реализация этого допущения на отечественных предприятиях, в частности ТОО «Технониколь-КАЗАХСТАН», приводит к тому, что при отражении активов в бухгалтерском учете юридическая форма превалирует над экономическим содержанием.

В соответствии с МСФО качественные характеристики являются «атрибутами, делающими представляемую в финансовой отчетности информацию полезной для пользователей» МСФО выделяют четыре основные качественные характеристики: понятность, сопоставимость, уместность и надежность. Две первые характеристики касаются представления информации, две последующие - ее содержания.

Понятность означает доступность информации для понимания пользователем, имеющим достаточные знания в сфере деловой и экономической деятельности, бухгалтерского учета [5].

Информация, содержащаяся в финансовой отчетности ТОО «Технониколь-КАЗАХСТАН», должна быть сопоставимой внутри компании по отчетным периодам, а во внешней среде с информацией других компаний. Это позволяет проследить тенденции изменения финансового положения компании и результатах ее деятельности.

Уместной считается информация, влияющая на экономические решения пользователей, помогающая им оценивать прошлые, настоящие и будущие события, подтверждающая или исправляющая прошлые оценки. Качественные характеристики информации тесно взаимосвязаны.

Концептуальная схема составления финансовой отчетности ТОО «Технониколь-КАЗАХСТАН» разработана на основе того, что ее главной целью является обеспечение информационных потребностей инвесторов.

Информационные потребности основной группы пользователей финансовой отчетности ТОО «Технониколь-КАЗАХСТАН», оказывающие влияние на степень раскрытия информации о деятельности организации:

- инвесторы (акционеры)
- кредиторы (заимодавцы)

Качественные характеристики бухгалтерского учета, влияющие на формирование качества отчетности: достоверность, прозрачность, полнота, регулирование финансовой отчетности, требования составления отчетности, стандарты финансовой отчетности, раскрытие нефинансовой информации в финансовой отчетности

Структура финансовой отчетности и форма представления информации, предложенные стандартом, достаточно гибки, что позволяет применять их на предприятиях разных видов деятельности, а также для составления сводной отчетности.

Операции, связанные с имуществом и финансами, обязательно находят документальное оформление. Учёт начинается с момента создания (сразу после регистрации) и до самого последнего момента – времени исключения из государственного реестра. Ответственным за ведение финансовых учётов является руководитель ТОО «Технониколь-КАЗАХСТАН». Бухгалтерия может быть представлена одним лицом или органом в штате или аутсорсинговой структурой по договору оказания соответствующих финансовых услуг.

В отдельно взятой фирме проводится учётная политика по своим правилам со своими особенностями (предполагается свой порядок ведения бухгалтерского учёта). Обязательно должны обеспечиваться при этом:

4. Достаточная полнота фиксируемых показателей (информации).
5. Однозначность показателей.
6. Рациональность и эффективность.

Политика экономического учёта, в том числе и налогового, представлена множеством методов решения учётных задач, которые характеризуются неповторимостью (разные фирмы используют разные комбинации).

Таким образом, непрерывно осуществляемая функция субъекта экономической деятельности как юридического лица в области финансовой отчётности может претерпеть изменения в силу ряда тех или иных обстоятельств. В обязанности бухгалтерии входит документирование всех хозяйственных операций. Первичный документ включает в себя текущие сведения о факте сделки, операций, а также иных значимых обстоятельств, сопряженных с экономическим положением хозяйствующего лица. Первичная документация должна быть заполнена корректно. Ведь в противном случае налоговая проверка причинит массу неудобств.

Список используемой литературы:

6 Сиднева В.П. Международные стандарты финансовой отчетности: Учеб.пособие.- М.: КНОРУС, 2016.- 216с.

7 Каренова Г.С. Бухгалтерский учет: учебник / Л.А. Попова.- Караганда, 2016.- 311 с.

8 Закон Республики Казахстан от 28 февраля 2007 года №234-III «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 12.09.2022 г.) // https://online.zakon.kz/

9 Стандарты бухгалтерского учета // https://tsnik.kz/buhgalter

10 Правила ведения бухгалтерского учета. Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 31 марта 2015 года № 241 // www. normativ.kz

Солтанов Е.К.,
магистрант 2 курса ОП «Учет и аудит»
Научный руководитель: ***Бекжанова Т.К.***, *к.э.н., и.о.профессор*
Esil University
Казахстан, Астана

ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АУДИТА ЗА РУБЕЖОМ

Аннотация

В статье рассмотрены основы ведения бухгалтерского учета и аудита в Америке, Франции, Германии, Италии. Все эти страны заинтересованы в своем экономическом развитии и процветании, поэтому сравнение практик ведения учета в нашей стране и зарубежных странах приобретает особую актуальность. Автор провел анализ пунктов ведения бухгалтерского учета за рубежом и рассмотрение возможности применения их в нашей стране. Автором были рассмотрены ведение аудита в Великобритании, Дании, Нидерландах. Результатами проведенной исследования стал обзор учета и аудита за рубежом.

Наиболее типичная картина современного мира — это огромный рост иностранные экономические отношения между странами с разным уровнем развития. Экономическое сближение народов как никогда влияет на темпы и характер экономического и социального развития, общей экономической и политической ситуации. Установление и развитие международных экономических отношений является прямым результатом постепенной интернационализации производства и развития рынка и гармонизация.

Отображение международных экономических отношений обеспечивает изучение, составление и анализ международных стандартов бухгалтерского учета и отчетности, руководств и регламенты межгосударственных и профессиональных организаций.

Уровень развития современных производительных сил динамично изменяется под воздействием изменений в науке и технике, что вызывает необходимость наблюдения за концепцией управления с целью формирования достоверной учетно-аналитической информации [1].

Высокий уровень интернационализации производства сформировал международное разделение труда, которое сочетает в себе обособленное развитие различных странах и вывести его на международный уровень.

Власти контролируют потоки капитала, иностранную валюту, прямые иностранные инвестиции и другие связанные операции, которые были либерализованы в последние годы для уменьшения барьеров для международного бизнеса. Изменения в политике финансового сектора как в развитых, так и в развивающихся странах отражают растущее осознание того, что информационные и финансовые технологии делают контроль за движением капитала неэффективным. Национальные правительства также осознают, что либерализация финансового рынка дает им доступ к международным фондам для финансирования государственных долгов. Поскольку бухгалтерский учет является языком бизнеса, трансграничные экономические взаимодействия означают, что учети отчеты, подготовленные в одной стране, должны все чаще использоваться и пониматься пользователямив другой.

Достижения в области информационных технологий также вызывают радикальные изменения вэкономика производства и распределения. Вертикально-интегрированное производство – не дольше доказывая эффективный режим работы. Глобальная информация в режиме реального временисвязи означают, что производство, включая бухгалтерские услуги, все большеотданы на аутсорсинг или переведены в офшоры тому, кто в мире может выполнить эту работу, или частиработа, лучшая.

Ведущие страны для оффшорных услуг сегодня включают Аргентину, Бразилию, Мексику, Канаду, Коста-Рику, Чили и Панаму в Америке, Австралия, НоваяЗеландия, Пакистан, Китай, Индия, Малайзия, Таиланд, Сингапур, Вьетнам и др.Филиппины в Азиатско-Тихоокеанском регионе; и Чехия, Египет, Венгрия, Ирландия, Израиль, Марокко, Польша, Румыния, Россия, Словакия, Южная Африка, Испания иУкраина в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке.

Чтобы понять бухгалтерский учет в Европе, нужно понимать как МСФО, так иместные требования к бухгалтерскому учету. Многие компании предпочтут следовать местнымтребования, в случаях, когда разрешены МСФО. Например, они могут просматривать МСФО как не соответствующие их нуждам или слишком сложные [2].

Во Франции бухгалтеры также влияют на формирование стандартов, но их рольограничивается консультированием правительства. Профессиональный бухгалтер в Швейцарии организации дают рекомендации, которые необязательны для пользователей, но также влияютих работа.

В Германии бухгалтерские организации в основном занимаются соблюдением практики к действующему законодательству, чем создание новых процедур бухгалтерского учета. В Бразилии, Японии, Кореи влияние таких организаций очень мало.

Чтобы понять, как в каждой стране развивается система учета и отчетности целесообразно определить факторы, влияющие на создание и работы таких систем. Эти факторы:

- Ведущие теории и профессиональные организации.
- Общая экономическая ситуация в стране.
- Налоговая политика.
- Национальные особенности.
- Пользователи и их назначение.
- Правовое поле.
- Источники финансирования.
- Язык.
- Другие страны.
- Общая атмосфера в стране (напряженная или расслабленная).

Законодательство зарубежных стран в большинстве случаев требует подтверждения бухгалтерская отчетность компаний независимыми аудиторами (аудиторскими организациями). Европейская Директива сообщества № 8 требует проведения аудита крупных компаний, таким образомпозволяя странам ЕС решать, требовать ли такие проверки малых исредних фирмы.

Основная цель аудита – дать заключение специалиста офинансовой отчетности и действительно ли она отражает доходы и активы компаниимзменяются ли в течение отчетного периода в соответствии с установленными нормативами. Аудитор также должен проверить, не расходятся ли отчеты руководителей компании с этимифинансовые отчеты. Помимо предоставления ежегодных аудиторских отчетов по бухгалтерскому учетудокументы, аудиторы обязаны проводить аудит.

Акционеры назначают аудиторов на срок от 3 до 9 лет. После, общий 9-летний срок аудита, эксперт компании должен провести не менее трех летнегоперерыва на работе в той же компании [3].

Рассмотрим особенности бухгалтерского учета и аудита в некоторых странах.

Франция является главным спонсором национальной единой системы бухгалтерского учета в мире. Министерство национальной экономики приняло первый официальный План «Compable Général» (код национального учета) в сентябре 1947 года. Пересмотренный план вступил в силув 1957 году.

Каждая фирма должна создать руководство по бухгалтерскому учету, если она считает, что это необходимо знать и регулировать процесс бухгалтерского учета. По крайней мере, руководство включает в себя полную блок-схему и описание всей системы учета, разъяснение всех процедур обработки данных и контроля, широкий учет отчет о принципах, лежащий в основе годовой финансовой отчетности, и процедуры используемые при обязательной ежегодной инвентаризации.

Налоговое регулирование также оказывает значительное влияние на бухгалтерский учет во Франции. Коммерческие расходы подлежат вычету для целей налогообложения только в том случае, если они полностью учтены и отражены в годовой финансовой отчетности.

Финансовые отчеты всех корпораций и других фирм с ограниченной ответственностью выше определенного размера должны быть проверены. Крупные компании также должны сформулировать документы по предупреждению банкротства бизнеса и социальный отчет, оба из которых являются эксклюзивными для Франции [4].

Вопросы, связанные с аудитом, регулируются Министерством юстиции. Ревизор во Франции называется уполномоченным по счетам. Он назначается собственником предприятия (акционером) на шесть лет. Срок аудитора-клиента сейчасможет быть продлен еще на один срок. Аудит во Франции является обязательным для финансового учреждения, страховых компаний, сельскохозяйственных кооператив, инвестиционных фондов, спортивных организаций.

В Испании Закон об аудите с 1988 г. и основанные на нем инструкции с 1990 г. ввела в действие положения 8-й Директивы ЕС в Испании. Она определил, какие компании должны пройти аудит и сформулировать требования кквалификации аудиторов и уточнены процедуры проведения аудиторских проверок.

Бухгалтерский учет в Великобритании был разработан как независимая дисциплина, практически отвечающая потребностям и практикам бизнеса. После долгого времени последующие акты компаний дополняли структуру и другие пожелания, но все же позволял бухгалтерам проявлять большую гибкость в применении квалифицированных суждений.

Наследие бухгалтерского учета Великобритании для остального мира имеет большое значение. Великобритания стала первой страной в мире, внедрившей систему бухгалтерского учета, профессией, какой мы ее знаем сегодня. Идея честного представления финансовых результат и позиция (истинное и справедливое мнение) также имеют британскую основу. Профессиональное бухгалтерское мышление и практика были экспортированы в Австралию, Канаду, США.

Все компании Великобритании без исключения должны предоставлять свои ежегодные отчеты для проверки. Основной законодательный акт, требующий проведения аудита в Великобритании Закон о компаниях от 1985 года. Аудитор назначается владельцемпредприятия.

В Дании аудиторы назначаются акционерами на ежегодном общем собрании. Аудиторы могут оказывать конкретные профессиональные услуги организаций до следующего собрания. В аудиторском отчете должно быть указано, что финансовая отчетность организации-клиента прошла аудит и соответствует закону [5].

Бухгалтерский учет в Нидерландах отражается как отрасль бизнеса вэкономике. В результате чего большая экономическая мысль была посвящена бухгалтерскому учету, вопросам и особенно к бухгалтерским измерениям. Высококвалифицированные специалисты бухгалтеры часто являются профессорами, работающими неполный рабочий день.

В Нидерландах Закон о бухгалтерском учете и отчетности от 1970 г. требует представления «правдивого и точного мнения», соответствующего 4-му ЕС Директиве. Для соответствия настоящей Директиве вся дополнительная информация должнабыть отражены в пояснительной записке к финансовой отчетности. Это также рекомендуется следовать международным принципам бухгалтерского учета: непрерывная деятельность организации, последовательное применение учетной политики, временная уверенность в хозяйственной активности, трудолюбие, приоритет содержания над формой.

Список используемой литературы:

1. Абилгазиева Ж.Е., Сергазиева М.Р., Оразбаева А.Б. Финансовый учет (продвинутый): учебное пособие. 2019. – 278 с.
2. Ибажанова А.Д. Финансовый учет 2 Учебное пособие / А.Д. Ибыжанова, - Алматы: Альманахъ, 2019. - 147 с
3. Тусибаева Г.С., Алиев М.К., Абжан Ж.К. Международные стандарты аудита: теория и практика: Учебное пособие. - Нур- Султан: ИПЦ: КазУЭФМТ, 2022.-276 с.
4. Сакенова З.М., Сакенов Н.А. Аудит /Учебное пособие/ З.М. Сакенова, Н.А. Сакенов – НурСултан: «Туран-Астана», 2019. – 166 с.
5. Аудит: учебник для вузов / Н. А. Казакова [и др.]; под общей редакцией Н. А. Казаковой. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 409 с.

Касенова А.Ж.,
магистрант 1 курса ОП «Учет и аудит»
Научный руководитель: ***Бекжанова Т.К.****, к.э.н., и.о.профессор,*
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Своевременное погашение кредиторской задолженности и ее оптимальная величина во многом определяют устойчивость финансового положения организации. В статье описана понятие кредиторской задолженности. Рассмотрены факторы, влияющие на изменения кредиторской задолженности. Автор перечислил проблемы, с которыми сталкивается оценщик при проведении данного вида оценочного исследования и предложены пути их решения. Даны рекомендации по проведению анализа состояния задолженности, сделан вывод о необходимости и значимости оценки задолженности при оценке бизнеса.

В условиях современной рыночной экономики любая хозяйственная деятельность связана с определенной долей неопределенности и риска. Это требует объективной оценки финансового состояния, платежеспособности и надежности своих контрагентов. Состояние кредиторской задолженности, их размеры и качество оказывают большое влияние на финансовое состояние хозяйствующих субъектов. Необходимость оценки задолженности, помимо случаев судебного и внесудебного урегулирования взаимных требований предприятий, возникает при проведении анализа финансового состояния предприятия, при переуступке прав требования, при оценке стоимости бизнеса.

Перед непосредственной процедурой оценки кредиторской задолженности рассмотрим теоретические основы этих понятий.

Кредиторская задолженность имеет двойственную юридическую природу:

– как часть имущества она принадлежит предприятию на праве владения или на праве собственности относительно полученных заимообразно денег или вещей;

– как объект обязательственных правоотношений она представляет собой долги предприятия перед кредиторами, которые имеют право требования на нее.

Сумма кредиторской задолженности находится в прямой зависимости от объема хозяйственной деятельности предприятия, в первую очередь, от объема производства и реализации продукции. С ростом объема производства и реализации продукции возрастают расходы предприятия, начисляемые в составе кредиторской задолженности, и соответственно увеличивается ее общая сумма, и наоборот [1].

На величину кредиторской задолженности предприятия влияют следующие факторы: общий объем покупок; объем покупок на условиях последующей оплаты; условия договоров с контрагентами; условия расчетов с поставщиками и подрядчиками; степень насыщенности рынка данной продукцией; политика управления кредиторской задолженностью; качество анализа кредиторской задолженности и последовательность в использовании его результатов, принятая на предприятии система расчетов

Основным информационным источником при оценке кредиторской задолженности является баланс предприятия. Именно они являются официальной информационной базой для практически любого оценочного исследования. Более подробную информацию содержат бухгалтерские счета, на основе которых и выводится балансовая величина этого актива.

Необходимость оценки кредиторской задолженности предприятия обычно возникает в рамках оценки стоимости бизнеса в целом, когда проводится полномасштабная оценка имущества и обязательств предприятия. Основной целью анализа кредиторской задолженности является выявление потенциала формирования заемных финансовых средств предприятия за счет этого источника. Важность анализа и управления кредиторской задолженностью обусловлена еще и тем, что, составляя значительную долю текущих пассивов предприятия, ее изменения заметно сказываются на динамике показателей платежеспособности и ликвидности.

При углубленном анализе кредиторской задолженности целесообразно рассмотреть остаток обязательств на конец отчетного периода по срокам образования, как и в случае с дебиторской задолженностью. Для оценки оборачиваемости кредиторской задолженности рассчитывается следующая группа показателей [2]:

– средняя кредиторская задолженность;

– оборачиваемость кредиторской задолженности;

– период погашения кредиторской задолженности;

– доля кредиторской задолженности в текущих пассивах.

Рассмотрим показатели оборачиваемости кредиторской задолженности. В целом средняя величина кредиторской задолженности в 2022 г. по сравнению с 2020 г. снизилась, но по сравнению с предыдущим годом имела тенденцию увеличения (таблица 1).

Таблица 1 - оборачиваемость кредиторской задолженности предприятия за 2020–2022 гг.

Показатель	**2020**	**2021**	**2022**
Средняя величина кредиторской задолженности, млн.тенге	7 510,00	7 098,00	7 133,00
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	0,93	0,97	1,08
Срок погашения кредиторской задолженности, дн.	388	370	332

Поскольку коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности растет и соответственно снижается срок погашения долгов, можно говорить об улучшении расчетов анализируемого предприятия с кредиторами. Отметим, что доля кредиторской задолженности в пассивах организации снижается. Если в 2020 г. она составляла 93 %, то в 2021 – 91 %, а в 2022 – 90 %. На следующем этапе проведем сравнительный анализ кредиторской задолженности (табл. 2).

Таблица 2 - Дебиторская и кредиторская задолженность предприятия за 2020–2022 гг.

Показатель	**2020**	**2021**	**2022**
Сумма дебиторской задолженности, млн.тенге	6 016,50	5 679,50	5 808,50
Срок погашения дебиторской задолженности, дн.	311	296	270
Сумма кредиторской задолженности, млн.тенге	7 510,00	7 098,00	7 133,00

Срок погашения кредиторской задолженности, дн.	388	369	332
Годовой темп инфляции, %	8,8	8,78	6,1
Потери организации от дебиторской задолженности, млн.тенге	529,45	498,66	354,32
Выигрыш организации от кредиторской задолженности и прочих краткосрочных обязательств, млн.тенге	660,88	623,20	435,11
Чистая кредитная позиция, млн.тенге	–1 493,50	–1 418,50	–1 324,50
Итоговый выигрыш/ проигрыш, млн.тенге	131,43	124,54	80,8

Анализ данных таблицы 2 показывает, что величина кредиторской задолженности превышает дебиторскую на протяжении исследуемого периода, что является неблагоприятным моментом и непосредственно влияет на коэффициенты ликвидности, финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия. Срок погашения дебиторской задолженности меньше срока погашения кредиторской, т. е. долги дебиторов превращаются в денежные средства через более короткие временные интервалы, чем те, по прошествии которых предприятию необходимы денежные средства для своевременной уплаты долгов кредиторам, что в какой-то степени устраняет необходимость привлечения дополнительных источников финансирования [3].

Несмотря на то, что у предприятия отрицательная чистая кредитная позиция во всех трех периодах, наблюдается итоговый выигрыш, поскольку выигрыш предприятия от кредиторской задолженности превышает потери от дебиторской задолженности, связанные с инфляционным обесценением в 2020–2022 гг. Такая ситуация выгодна организации с позиции финансовых расходов и прибыли, но нерациональна с позиции устойчивости предприятия.

Для анализа формирования дебиторской задолженности и анализа использования ее в качестве средства платежа по кредиторской задолженности построим матричную модель управления кредиторской задолженностями (см. рисунок 1).

Срок задолженности, дни	**Кредиторская задолженность, млн. тенге**	**Срок задолженности, дни**				
		0–60	**60–120**	**120–180**	**Свыше 180**	**Всего**
		Дебиторская задолженность, млн. тенге				
		356	**231**	**245**	**5 102**	**5 934**
0–60	**4 562**	– 4 206				
60–120	**1 205**		–974			
120–180	**945**			–700		
Свыше 180	**530**				4 572	
Всего	**7 242**					–1 308

Рисунок 1 - Матричная модель управления кредиторской задолженностями предприятия

Анализ рисунка показывает, что у предприятия существуют проблемы с осуществлением своевременных расчетов с кредиторами, поскольку дебиторской задолженности, погашаемой в соответствующий временной период, не хватает для осуществления платежей по статьям затрат. Об этом свидетельствует отрицательная разница между суммами кредиторской задолженностями по срокам погашения (только при сроке погашения свыше 180 дн. эта величина является положительной).

По результатам оценки состава, структуры и динамики кредиторской и дебиторской задолженностей рассматриваемого предприятия можно сделать вывод, что в целом ситуация в сфере осуществления платежно-расчетных отношений предприятия с его дебиторами и кредиторами представляет некоторую угрозу стабильности финансового состояния. Динамика роста и кредиторской, и дебиторской задолженностей свидетельствует о необходимости пристального внимания руководства к организации платежно-расчетных отношений.

При проведении такого анализа кредиторской задолженности нужно учесть все юридические основания, по которым возникли эти задолженности, учесть обремененность задолженностей штрафами или пеней, сроки возникновения и планируемые сроки погашения. Результатом работы оценщика является отчет об определении стоимости задолженностей, который может быть использован в суде или в иных официальных органах для подтверждения реальной стоимости кредиторской задолженностей [4]. Этапы оценки можно представить в виде следующей последовательности:

1) определение задач, целей, предмета и объекта оценки;
2) получение от заказчика общих характеристик объекта оценки;

3) согласование объема работы в соответствии с необходимой степенью, глубиной анализа и формой представления результатов;

4) согласование сроков оценочного исследования;

5) составление и подписание договора с заказчиком на выполнение работы;

6) сбор необходимой информации для оценки кредиторской задолженностей;

7) проверка полноты и достоверности предоставленных для оценки документов;

8) анализ финансового положения предприятия, состава и динамики кредиторской задолженностей;

9) анализ факторов, влияющих на величину задолженностей;

10) анализ финансового состояния кредиторов предприятия;

11) расчет оценочной стоимости задолженностей предприятия;

12) анализ соотношения кредиторской задолженностей;

13) корректировка стоимости на специфические условия (учет правовых аспектов, конкретных целей, условий) и вывод итоговых результатов;

14) составление отчета об оценке.

Кредиторская задолженность являются неотъемлемой частью денежных отношений и играют огромную роль в деятельности любой организации. Величина задолженности может существенным образом влиять на формирование конечных показателей экономической деятельности предприятия, на формирование рыночной стоимости бизнеса. Результаты оценки важны не только топ-менеджерам и собственникам предприятия в целях повышения эффективности управления бизнесом, обоснования инвестиционного решения, реструктуризации предприятия (ликвидация, слияние, поглощение, выделение и т. д.), но и необходимы при анализе финансовой эффективности работы предприятия, при стабилизации споров во внесудебном или в судебном порядке, при переуступке прав требования.

Список используемой литературы:

1. Алиев М.К. Практикум комплексного экономического анализа. Учебное пособие, Астана: «BG-PRINT» 2016 – 130с.

2. Гогина Г. Н., Никифорова Е. В., Шиянова С. Л., Шнайдер О. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности; ГИОРД - 2020. - 192 с.

3. Нечитайло А. И., Нечитайло И. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности; Феникс - Москва, 2021. - 368 с.

4. Толпегина О. А., Толпегина Н. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности; Юрайт - Москва, 2022. - 672 с.

Болатбек С.
Есеп және аудит ББББ, 2 курс
Ғылыми жетекшісі: э.ғ.к., м.а профессор **Бекжанова Т.К.**
«Esil University» Мекемесі, Астана қ.

ЖАҺАНДАНУ ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕПТІҢ РӨЛІ

Аңдатпа

Мақалада ақпараттың маңызды белгілері талданып, оның бүгінгі қоғамдағы рөлі анықталады. Қазіргі заманғы бухгалтерлік есеп ақпараттық асимметрияға тән ақпараттық жүйе ретінде қарастырылады. Осы салдармен байланысты бухгалтерлік есеп деректерін бұрмалаудың көптеген мысалдары аясында оның одан әрі дамуының негізгі аспектілерін анықтауға әрекет жасалды.

«Қазіргі уақытта ақпарат бәсекелестік артықшылықты ғана емес, сонымен қатар ұйымдардың өмір сүруін қамтамасыз ететін стратегиялық ресурсқа айналды. Ақпараттық сала оның саяси, әлеуметтік-экономикалық және мәдени дамуын анықтай отырып, қоғам өмірі үшін жүйе құраушы мәнге ие болады» [1].

«XX ғасырдың соңғы ширегінде білімді жинақтау, жаңа технологияларды әзірлеу және оларды кеңінен қолдану нәтижесінде индустриялықты алмастыратын ақпараттық-индустриалды қоғам қалыптаса бастады» [2]

«Ақпарат — бұл дәстүрлі-шикізат, еңбек және капитал сияқты маңызды төртінші ірі экономикалық фактор болып табылады. Ертеңгі ақпараттық қоғамға уақтылы қайта бағдарланған кәсіпорындар мен мемлекеттер жеңіске жетеді» [3]

Қазіргі қоғамдағы ақпараттың өсіп келе жатқан рөлі туралы, сондай-ақ қоғамның өзі ақпараттық деп аталатын нәрсе туралы осындай мәлімдемелер бүгінде жиі кездеседі. Осыған байланысты бізге «ақпарат» ұғымының мәнін анықтау, сондай-ақ оның рөлі бүгінгі күні шынымен де маңызды екенін және бухгалтерлік ақпараттың сапасы бүкіл әлемде өмір сүретіндердің басым көпшілігінің мүдделеріне тікелей әсер етеді деп неге біржақты айтуға болатындығын көрсетуге тырысу қажет сияқты.

«Ақпарат» санатының көптеген анықтамалары бар. Мысалы:

ақпарат-бұл олардың ұсынылуына қатысты белгілі келісімдер негізінде деректерге жатқызылған мән;

ақпарат-сақтау, өңдеу және беру объектілері болып табылатын мәліметтер, деректер, көрсеткіштердің мәндері;

ақпарат-бұл ғаламның мәнін құрайтын және ақыл-ой әрекетінің кез-келген өнімін, ең алдымен білім мен бейнені қамтитын үш негізгі субстанцияның бірі (зат, энергия, ақпарат);

ақпарат-бұл басқару әсерін қалыптастыру үшін қолданылатын бір объектінің екіншісіндегі көрінісі болып табылады [4].

Жоғарыда келтірілген анықтамалардың алғашқы екеуі бетінде жатқан ақпараттың мәнін ашады, яғни оны пайдаланушылар алдында пайда болатын нәрсе арқылы анықтайды, бірақ ақпараттың табиғатын ашпайды. Олардан айырмашылығы, соңғы анықтамалар ақпараттың терең бастауларын жанама түрде ашады, бұл оның ақыл - ой әрекетінің өнімдерімен немесе бір объектінің екіншісінде-субъективті қабылдаумен байланысты екенін көрсетеді.

Сонымен қатар, егер экономикалық ортада ақпараттың «жүруі» қиын болса, яғни ақпарат агенттерге «жабысатын» қасиетке ие болса, онда мұндай жағдай эндогендік, ішкі қаттылықты тудырады. Агенттердің жаңа ақпаратқа реакциясы баяулағандықтан және олар қоршаған ортаға жедел деректер бермейтіндіктен, ақпаратты тарату процесінің өзі сөзсіз оның асимметриясын тудырады және күшейтеді

Енді экономикалық субъектілер қоршаған ортаға тек жедел деректерді ғана емес, сонымен бірге ағымдағы мәліметтердің бір бөлігін де ұсынбайды делік, яғни әлі де қатты бұрмаланған ақпарат. Мұндай жағдайда ақпараттық асимметрия экспоненциалды түрде өсетіні анық.

Бүгінгі таңда экономикалық ақпараттың негізгі көздерінің бірі ұйымдардың қаржылық есептілігі болып табылады. ҚР-да нормативтік бекітілген анықтамаға сәйкес қаржылық есептілік деп ұйымның мүліктік және қаржылық жағдайы және оның шаруашылық қызметінің нәтижелері туралы белгіленген нысандар бойынша бухгалтерлік есеп деректері негізінде жасалатын деректердің бірыңғай жүйесі түсініледі.

Осылайша, толық заңды бухгалтерлік есепті бастапқыда бастапқы құжаттарда тіркелген, содан кейін Бухгалтерлік есеп шоттарында көрсетілетін және арнайы жинақтаушы нысандарда - тіркелімдерде жинақталатын Ұйымның экономикалық өмір фактілері туралы деректермен жұмыс істейтін ақпараттық жүйе деп атауға болады (жоғарыда келтірілген анықтамада дәл осы ақпаратты жалпылау деңгейі «бухгалтерлік есеп деректері» ретінде анықталған). Сыртқы және ішкі пайдаланушылар үшін — құрылтайшылар, ұйым қатысушылары, мүлік иелері, аумақтық статистика органдары, салық инспекциялары және т. б. бухгалтерлік есеп деректері тағы да жинақталады және бухгалтерлік қаржылық есептілік нысандары түрінде ұсынылады.

Бұл дегеніміз, бухгалтерлік ақпарат - кәсіпорынның шаруашылық өмірінің фактілері туралы алғашқы есеп құжаттарындағы рәміздер мен белгілерде объективті білім қоғамға, атап айтқанда меншік иелері мен тексеруші инстанцияларға ұсынылғанға дейін кем дегенде екі рет жинақталады. Ақпараттың қозғалысымен үнемі бірге жүретін оның асимметриясының өсу процесін ескере отырып, жалпылаудың соңғы сатысындағы бұрмалану дәрежесі - қаржылық есептілік деңгейі өте маңызды болуы мүмкін екенін түсіну оңай. Егер бухгалтерлік есепті жүргізу және есеп беру кезінде тікелей орындаушылар - өз бастамасы бойынша немесе ұйым басшылығының қысымымен - өздері білетін ақпаратты бұрмалауға жүгінетін болса, онда мұндай есеп беру ұйымның нақты мүліктік және қаржылық жағдайын көрсетіп қана қоймайды, сонымен қатар қателіктердің негізгі көзі болады.

Осылайша, кез - келген ақпараттың пайда болу көзі, ол ұсынылған ақпарат құралдарының түрлеріне қарамастан, оны беру тәсілдеріне қарамастан, адам, дәлірек айтсақ, оның білімі болып табылады. Ақпараттың өзі рәміздер мен белгілерде объективті адамның жеке білімінен басқа ештеңе емес [5]

Жақында ақпаратпен тікелей байланысты тағы бір термин өте кең таралды, атап айтқанда оның экономикалық ортада берілу ерекшеліктері, «Ақпараттық асимметрия». Бұл мәселенің экономикалық

теорияда алған маңыздылығын 2001 жылы Дж Стиглицу, Дж. Акерлоф пен А. Спенске ақпарат асимметриясын зерттегені үшін экономика бойынша Нобель сыйлығы берілді.

Бұрын әртүрлі экономикалық мектептердің өкілдері (монетаристер, неоклассиктер және т.б.) жасаған теорияларда адамдар бір-бірін бір уақытта және бірдей нәтижелермен хабардар ете алады деп есептелді. Сонымен қатар, ақпарат алмасу процесінде ешқандай жаңа ақпарат жасалмайды деп болжанған. Бұл ақпараттың неоклассикалық көзқарасын Акерлоф пен Стиглицтің гипотезаларынан ажыратады, олар ақпарат, тіпті сыртқы ақпарат, оны игеру барысында бастапқы түсіндіруге әсер ететін және шешім қабылдау факторына айналатын жаңа ақпарат тудырады деп санайды [6]

Шынында да, сіз жаңа жеке білімді, соның ішінде экономикалық білімді тек берілген ақпарат көрсетілген шектерде ала аласыз. Егер кәсіпорын туралы мұндай ақпарат тек оның бухгалтерлік есептілігінің деректері болса, онда бұл есептілікті пайдаланушылар компанияның нақты жағдайын түсіне алмайтын жағдай туындауы мүмкін. Мұның себебі, «тірі» білімді кодтау процесінде теріс пайдалану үшін негіз пайда болады: Ұйым менеджменті туралы жеке білім ұйым қызметкерлерінің қандай да бір қылмыстық немесе өзімшіл мақсаттары көзделген кезде бухгалтерлік есепті құрастыру кезінде едәуір қысқартылған түрде берілуі мүмкін.

Осыған байланысты бухгалтерлік есеп мамандарының бірі былай деді: «басқару шешімдері олар негізделетін ақпарат сияқты жақсы және жалған ақпаратқа байланысты ұйымды дұрыс басқармау оған қымбатқа түсуі мүмкін» [7].

Өзімізден жалған ақпарат, оның ішінде бухгалтерлік есепте ұсынылған ақпарат тек ұйымға ғана емес, сонымен бірге онымен байланысты кез-келген адамға да қымбатқа түсуі мүмкін екенін қосамыз.

2001 жылғы 2 қазанда АҚШ үшін «Энрон» қуатты энергетикалық корпорациясының күйреуі атап өтілді. «Энронның» өлімінің негізі қарапайым алаяқтық болды, әдетте әртүрлі бухгалтерлік айла-шарғы жасау арқылы жүзеге асырды. Бірінші үрлеу схемасы болашақта ағымдағы ретінде жеткізіліммен газ немесе электр энергиясын сатуды есепке алу болды. Бүгінгі күні жасалған мәмілелердің құны, мысалы, келесі жылға жеткізілетін газға-ағымдағы кіріс ретінде есепке алынды, алайда бұл газды сатып алуға байланысты шығындар шығын ретінде есепке алынбады. Шығынсыз түсімдер үлкен пайда әкелді. Мұндай тәжірибе қаржы пирамидаларының бір түрінен басқа ештеңе емес.

Үрлеу әдістерінің екінші санаты біршама күрделі болды. «Энрон» нақты газды немесе электр энергиясын сатудың қажеті жоқ екенін түсінді. Ол үшін белгілі бір жалған компания құрылды - «пошта жәшігі» - ол газды мүлдем қажет етпеді. Бұл мәселе өте қарапайым шешілді: белгілі бір уақыттан кейін газды «Энрон» қайта сатып алды. Газды сатып алуға уәде бере отырып, корпорация міндеттеме жасады, бірақ ол газды сатып алу кезінде туындауы мүмкін шығындар сияқты бухгалтерлік есеп шоттарында жүргізілмеді. Міндеттемелер еместің мысалы сатудан түскен кіріс нақты алынған табыс ретінде тіркелді, бұл қайтадан кірісті шамадан тыс арттыру мақсатына қызмет етті.

Осы бухгалтерлік айла-шарғылардың барлығы «Энронның» бухгалтерлік есебін безендіруге мүмкіндік бергені соншалық, корпорацияның акциялар бағамы қызғанышты қарқынмен және тұрақтылықпен өсті: 1999 жылы ол 50 пайызға, ал 2000 жылы 90 пайызға өсті. Алайда, кенеттен жасырын міндеттемелер мен шамадан тыс кірістер туралы алаяқтықтар белгілі болған кезде, компания сәтсіздікке ұшырады және басшылық банкроттық жариялауға мәжбүр болды. Бұл «Энрон» акцияларының иелерінің де, Компанияның тікелей жұмысшыларының да мүдделеріне тікелей әсер етті: жұмыстан шығарудан басқа, олардың зейнетақы жинақтарынан айырылу тағдыры күтіп тұрды, өйткені корпорацияның зейнетақы қоры «Энрон» банкроттығы кезінде буланған млрд акцияларға шығындалған.

Алғашында бірқатар ретінде қарастырылған «Энронның» күйреуі фиаско пайда болған, 2002 жылдың 21 шілдесінде американдық «WorldCom» корпорациясының одан да үлкен және бірдей жанжалды банкроттығы туралы хабарланған кезде, ең ірі қалааралық телефон операторларының бірі ретінде артта қалды. Бұл компанияда кірісті асыра бағалайтын тіркеулер де қолданылды. «Үрленген» сандар миллиардтаған доллармен өлшенді. Шындығында, корпорацияның қарыздары елестетілген пайдадан дерлік асып түсті. Бұрынғы WorldCom басшылығы Атлант мұхитының екі жағындағы банктерді әбден қиратып, облигациялар шығару арқылы суда қалуға тырысты. Нәтижесінде әр түрлі несиелік ұйымдардағы шығындар (ең ірі ұйымдардың ішінен) 100 миллион доллардан 17 миллиард АҚШ долларына дейін болды

Бұл оқиғалар тек бухгалтерлік-аудиторлық және қаржылық қоғамдастықты ғана емес, сонымен қатар кең кәсіпкерлік топтарды да дүр сілкіндірді. Әлемдік экономикалық белсенді АҚШ президенті Дж. Буш «корпоративтік жауапкершілік» ұранымен халық халыққа сөз сөйлеуге мәжбүр болды. Онда Буш

іскерлік әлемнің бірлігіне шақырды және тергеу жүргізілетіндігін жариялады, нәтижесінде ешкім қаржылық алаяқтық үшін жазадан құтыла алмайтынын айтты. Алайда, осы спектакльдің аясында 2002 жылдың шілдесінде қозғалған сотким күрт қарама-қайшылыққа айналды. Холлибертон корпорациясына қарсы мемлекеттік емес сыбайлас жемқорлыққа қарсы ұйым, оның басшылығында бірнеше жыл бойы Буштың ең жақын серіктесі — вице-президент Дик Чейни болды. Аталған корпорация өз акцияларының бағамын көтеруге бағытталған манипуляцияларға күдіктенді, яғни дәл Америка президенті айыптаған әрекеттерде [7, 22-бет].

Осылайша, бүгінгі бухгалтерлік есеп тек күнделікті есеп жүргізу емес. Оның қазіргі Жаһандану әлеміндегі рөлі өте маңызды. Жоғарыда келтірілген мысалдар бүгінгі таңда ұйымның қаржылық есептілігі нақты компанияны, елді және жалпы адамзат қоғамын құрудың құралы ретінде де, сол сияқты жою құралы бола алады деп айтуға мүмкіндік береді.

Осыған байланысты келесі екі тармақты ескеру қажет:

1.Билік құрылымдары тұлғасындағы қазіргі мемлекет бухгалтерлік ортаны реформалау және бақылау процесін өзін-өзі басқару әдіснамалық ерекшеліктерін, оның ішінде жаңа экономикалық категориялармен (материалдық емес активтер, туынды құралдар және т.б.) бөлшектеуді қиындатпай, өзін-өзі басқару процесіне жіберуге құқылы емес. Есептік-аудиторлық қызмет мемлекет тарапынан мұқият мониторингті, ал бухгалтерлік есепті жүргізу жөніндегі нұсқаулықты — мұқият пысықтауды қажет етеді.

Жаңа ғасырдың басындағы АҚШ-тың ең ірі корпорацияларының қаржылық күйреуі сол кездегі «алтын ереже» «үлкен мемлекеттен қорқыңыз, нарықтарға сеніңіз, олар бәрін өз орындарына қояды» деген реттемеу саясатының сәтсіздігін толық дәлелдеді.

Бір қызығы, АҚШ-тағы бірқатар корпоративтік жанжалдардан кейін бұл ел үшін мемлекеттің бухгалтерлік саладағы рөлін күшейту туралы ерекше шешім қабылданды.

Бухгалтерлік есепті дамыту қазіргі экономиканың даму тенденцияларына толық жауап беруі керек. Негізінде, бухгалтер шоттар жоспары мен қолда бар нұсқаулар үмітсіз ескіргендіктен ғана бухгалтерлік есеп шоттарында экономикалық өмірдің нақты фактісін сенімді түрде көрсете алмайтын жағдайлар болмауы керек; немесе құндық көрсеткіштерді негізсіз көтеруге немесе, керісінше, бағалау әдістемесінің болмауына байланысты есепте абсолютті көрінбеуге жол берілсе.

Бұл, әсіресе, жаңа экономикадағы үлесі жоғары материалдық емес активтерді есепке алудың қазіргі қиындықтарына қатысты, ал оларды экономикалық ғылыммен бағалау мәселесі әлі шешілмеген. «Financial Times» Барух Левтің келесі сөздерін келтірді: «экономикалық және ғылыми-техникалық прогрестің нәтижесінде экономиканы бағалау тәсілі соншалықты үмітсіз ескіруі мүмкін, сондықтан оны құтқару үшін бухгалтерлік революция қажет болуы мүмкін!».

Шын мәнінде, бухгалтерлік есеп қазіргі түрінде индустриалды экономиканың қалдықтары болып табылады. Өнеркәсіптік дәуірде баланстағы активтер мен компанияның нәтижелері арасында нақты байланыс болды. Шикізат пен материалдар қоры, зауыт корпустары, машиналар, сондай-ақ капитал компанияның болашақта пайда табуға мүмкіндігі бар-жоғын анықтай алады. Алайда уақыт өзгерді. Қалыптасып келе жатқан білім экономикасында мұндай материалдық активтерге ие болу көп кіріске кепілдік бермейді, ал құн енді тек өндірістік операциялардың көмегімен жасалмайды. Шын мәнінде, білім экономикасында құндылық материалдық емес активтерді жасайды немесе жояды деп айтуға болады.

Мұны Техас университеті мен Райс университетінің Бухгалтерлік есеп мамандары М. Граноф пен С. Зефф атап өтті, олар Энрон корпорациясының банкроттығының себептерін зерттеді. Олардың айтуынша, бүгінде «фирманың ең жоғары бағаланған ресурстары бағдарламалық қамтамасыз ету және зияткерлік капитал болды, бұл сапаны және салықтан сықырлы түрде бас тартуды» білдіретін тұтынушыларға танымал бренд болды. Бұл «Энронға қоғамды ұзақ уақыт бойы алдауға» мүмкіндік берді

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Мемлекеттік меншікті жекешелендіру процестерін талдау (сараптамалық-талдамалық іс-шара) / қол. жұмыс тобы Әулие Степашин. М.: "Олита" баспасы, 2020. - 99 б.
2. Андриссен Д, Тиссен Р. салмақсыз байлық. Сіздің компанияңыздың материалдық емес активтер экономикасындағы құнын анықтаңыз. М.: "Олимп-Бизнес" баспасы, 2021-304 б.
3. Бірінші разрядты жерлеу // жаңа уақыт. 2022. № 8. Б. 2-5.
4. Гликман п. ақпарат сапасын қалай жақсартуға болады / / www.gaap.ru.
5. Пилипенко Е В. білім негізінде аймақтағы көбею процесі. Алдын ала басып шығару. Екатеринбург: Уро РҒА Экономика институты 2018. - 57 Б.
6. Сапир ж. ақпарат экономикасы: жаңа парадигма және оның шекаралары / / экономика мәселелері. 2019. .№ 10. Б. 4 - 24.
7. Стиглиц Дж.Ю.тоқсаныншы жылдар. Құлау тұқымдары. М.: қазіргі экономика және құқық, 2021. — 424 б.

Каирлыев А.Т.,,
магистрант 1 курса ОП «Учет и аудит»
Научный руководитель: ***Бекжанова Т.К.****, к.э.н., и.о.профессор,*
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОЦЕССА ЦИФРОВИЗАЦИИ АУДИТА

Аннотация

Данная статья посвящена анализу цифрового изменения аудиторской отрасли, в которой рассмотрены основные проблемы и перспективы ее функционирования и развития в нашей стране. В 2020 году возник экономический кризис в связи с пандемией COVID-19. А 2022 год, в свою очередь, оказал существенное влияние на все отрасли экономики, в следствии чего возникла острая нужда поиска новых векторов развития казахстанского бизнеса в цифровой среде. Однако, несмотря на возникшие в текущих рыночных условиях трудности, наблюдаются положительные тенденции цифрового трансформирования института казахстанского аудита.

Грамотно проведенная аудиторская проверка позволяет минимизировать имеющиеся и возникающие риски в ходе осуществления финансово-экономической деятельности, а также повысить основные экономические показатели предприятия на основе правильно принятых управленческих решений по результатам проведённого аудита [1]. И несмотря на сложившиеся кризисные экономические условия, услуги аудита по-прежнему остаются востребованными и актуальными на казахстанском рынке [2].

На практике аудит включает в себя несколько этапов: подготовительный этап, планирование, проведение аудиторских процедур, составление аудиторского заключения [3]. Особое внимание во время предварительного этапа уделяется оценке системы внутреннего контроля, которая является неотъемлемой частью функционирования любого предприятия [4, 5]. Ее мониторинг позволяет оценить эффективность и надежность этой системы, что в дальнейшем учитывается при планировании аудита и определении объема аудиторских процедур. И несмотря на устоявшиеся традиционные методы проведения аудита, каждый из описанных этапов следует усовершенствовать путем применения инструментов цифровой экономики.

Актуальность выбранной темы исследования определена современными тенденциями глобализации экономики, а также тесно связана с созданием единого экономического информационного пространства, где отраслевая специфика занимает одно из ведущих мест в деятельности бизнесструктур разных размеров. Цифровизация мировой экономики ведет к росту рисков финансовой безопасности в сфере деятельности хозяйствующих субъектов, что особенно актуально для аудиторской отрасли.

Правовое регулирование и правоприменительная практика контролирующих органов, действительно не успевает адаптироваться с появлением новых видов финансовых нарушений и угроз кибербезопасности во всех отраслях экономики. В таких условиях необходим обоснованный научный анализ тенденций и разработка практических инструментов мониторинга отдельных секторов рисков деятельности хозяйствующих субъектов в цифровой среде, которые предоставят осуществлять прогнозирование уровня финансовой безопасности, что, бесспорно, необходимо для аудиторской отрасли в Казахстане.

С активным развитием цифровой экономики и трансформацией IT-технологий, особенно актуальных в условиях пандемии 2020 года, специальной военной операцией 2022 года, что привело к массовому переводу сотрудников и отдельно сектора бизнеса на удаленные формы работы, участились факты мошенничества, чему способствовали недоработки в законодательстве и цифровой среде. В основе мошеннических схем заложены желание незаконного обогащения за счет честных участников рынка аудиторских услуг, тенденция сокрытия справедливой информации о деятельности аудиторских фирм и аудиторов.

В результате возникших в цифровой аудиторской среде недоработок, является регресс доверия к стандартам раскрытия аудиторской информации, а также достоверности представления корпоративной отчетности.

Одна из параллельных проблем - значимое искажение актуальности, полученной учетной и отчетной информации, коррелируемое с любой другой информацией, получаемой в ходе реализации аудиторских процедур. У аудиторского сообщества возникает необходимость работы с современными системами и технологиями, обеспечивающими своевременный сбор, анализ, обработку и последующую консолидацию ревалентных результатов, в том числе с применением больших объемов информации и BIG DATA.

В будущем основными путеводителями развития цифровой трансформации аудиторской деятельности будут выступать: глобальные технологии, массовые коммуникации, media-контент и инновационные профессиональные программы, что вызовет необходимостью привлечения новых моделей финансирования и обоснования результатов аудиторских проверок.

Современные тенденции развития аудита окончательно смещаются от системноориентированного аудита к риск-ориентированному аудиту, и впоследствии, что наиболее актуально в настоящее время, в сторону стратегического аудита или аудита бизнеса, нацеленного на проверку и оценку качества деятельности органов и подразделений, ответственных за стратегическое управление. Несмотря на смещения направления аудиторской деятельности в сторону стратегического аудита, в его методологической основе остаются риск-ориентированные подходы анализа, основанного на оценке существующих глобальных рисков экономических субъектов бизнеса, а также на расчет риска необнаружения.

Можно выделить три вектора инновационного развития аудиторской отрасли, способные существенно трансформировать аудиторскую деятельность в нашей стране и за рубежом (рис. 1).

Рисунок 1 – Векторы инновационного развития аудиторской отрасли

Разберем каждый из векторов инновационного развития аудиторской отрасли детализировано.

Диджитализация окружающей среды

- это логический результат общей автоматизации систем и процессов. Переход от «экономики жизни» к «экономики и интернет вещей», посредством применения ПК, мобильных телефонов и гаджетов [3]. Характерно: интегрированность, тесная взаимосвязь и синтез систем, встроенные функции контроля в инновационные технологии и ПК. Реализация аудиторских проверок на основании корпоративной отчетности и на основании технических / технологических протоколов ПК, автоматизация и инновация в устройствах и профильных программах. Фокус методологии аудита смещается в сторону предварительной оценки анализируемых систем и потенциальных рисков профессиональной деятельности.

BIG DATA - это использование больших объёмов данных, быстрая обработка информации и корпоративной отчетности. Характерна высокая скорость обработки и анализа такого рода данных, различные формы представления данных и источников их возникновения. Использование высокотехнологических ресурсов, серверов баз данных, а также инновационных методов и подходов сбора,

хранения и передачи информации. Оценка таких данных реализуется посредством использования сложных алгоритмов, моделей и аналитики.

Учет и отчетность в реальном режиме времени - повсеместная цифровизация и диджитализация подразумевает использование большого количества IT-систем, мощных ПК и гаджетов, что существенно облегчает такого рода работу. Основу дан ной информации составляет синтез количественной и качественной информации, в том числе финансовой и нефинансовой информации, что способствует всеми процессами создания добавленной стоимости бизнеса

Непрерывный аудит занимает ведущее место в развитии аудиторской деятельности, который функционирует по принципам непрерывного наблюдения за всеми существующими процессами анализируемой аудиторской системы и в виде диджитализированной отчетной информации.

С развитием технологий уходят такие аудиторские приемы и процедуры, как физическая аудиторская выборка, ручная документальная сверка фактов хозяйственной деятельности, верификация аудиторских процедур, сложная и трудоемкая оценка корпоративной отчетности и мошеннических признаков.

В условиях цифровой трансформации аудита, аудиторские процедуры постепенно меняют своё направление от оценки и реализации с точки зрения профессиональных компетенций проверяющих лиц, до усиления риск-ориентированного подхода и стратегического прогнозирования для их своевременного мониторинга, и их выявления. Большинство исследователей приходя к выводу, что современный аудит трансформируется в активный институт верификационной системы, функционирующий в реальном времени, реализуя который, профессиональное аудиторское содружество, опирается на вероятностную оценку возможных отклонений в системе аудиторской проверки, чем на существующие исторические модели проведения аудита и его методик.

При реализации непрерывного аудита, на примере конкурентных преимуществ внутри аудиторских фирм и крупнейших аудиторско-консалтинговых групп, возникает необходимость максимального упрощения и оптимизации профессиональной деятельности посредством разработки и внедрения непрерывных оценочных моделей, алгоритмов и современных интеллектуальных систем, способных не только стать помощью при выработке профессионального суждения аудитора, но и быть поддержкой при принятии управленческих решений и дальнейшего развития стратегического аудита.

Суммируя вышесказанное, можно констатировать факт, что систематическое развитие IT-систем и цифровая трансформация аудиторской отрасли, изменяет не только сам аудит, но и применяемые методы, модели и факторы. Безусловно долгосрочная концепция развития аудиторской отрасли потерпит весомые преображения. Среди потенциальных проблем, связанных с цифровой трансформацией аудита, можно выделить следующие:

- возможное нарушение конфиденциальности, вследствие использования больших данных и BIG DATA;

- угрозы хакерских атак на интеллектуальные системы и базы данных, с целью продажи или перепродажи третьим лицам, либо доступа к конфиденциальной информации;

- угрозы безопасности для бизнеса вследствие стирания границ персональной аудиторской ответственности, в случае доступа к ним недостаточно компетентных сотрудников аудиторских фирм;

- сложность в трактовании и определении отрытой (публичной) и закрытой, для заинтересованных сторон, информации.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что существующая цифровая трансформация аудиторской отрасли, с одной стороны, позитивным образом влияет на развитие аудиторской деятельности и оптимизации ресурсов на проведение аудиторских проверок, с другой стороны - вызывает существенные опасения в возникновении новых аудиторских рисков, таких как: угрозы системных сбоев и ошибок, в ходе использования интеллектуальных систем, «обезличенность» аудиторской профессии, в ходе применения IT-систем и BIG DATA. ознакомления и мониторинга.

Список используемой литературы:

1. Гельвих М.В., Халяпина О.Г., Козюбро Т.И., Сафронова Я.М., Арутюнова А.А. Теоретические и методические аспекты оценки рисков деятельности малых предприятий // Экономика и предпринимательство. - 2020. - №2 (115). - С. 741-745.

2. Козюбро Т.И., Лемещенко А.П. Роль аудита в функционировании субъектов малого предпринимательства в современных условиях // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. - 2022. - №3-3 (66). - С. 162-164.
3. Пивень И.Г., Бжассо А.А. Особенности внутреннего аудита предприятия // В сборнике: Экономическая политика в условиях нестабильности мировой экономики. Материалы международной научно-практической конференции. Под редакцией М.Б. Щепакина. - 2016. - С. 413-419.
4. Бжассо А.А., Растегаева Т.А. Формирование системы внутреннего контроля и его значение в управлении компанией в современных условиях // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. - 2021. - № 1-2 (52). - С. 68-70.
5. Галицкая Ю.Н., Козюбро Т.И. Особенности системы внутреннего контроля субъекта малого бизнеса // Структурная и технологическая трансформация: проблемы и перспективы. От плана ГОЭЛРО до наших дней: Материалы международной научнопрактической конференции (посвящена столетию плана ГОЭЛРО), Краснодар, 30 марта 2021 года. - Краснодар, 2021. - С. 231-235.

Скиба А.Л.
студент 3 курса ОП «Учет и аудит»
Научный руководитель: ***Тусибаева Г.С.****,*
PhD, ассоц. профессор
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

ФАЛЬСИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ: МЕТОДЫ ВЫЯВЛЕНИЯ И СПОСОБЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ

Аннотация

Научная статья посвящена одной из актуальных и значимых проблем системы учета и отчетности - фальсификации отчетности. Финансовая отчётность субъектов выступает как главный признанный информационный канал взаимодействия между бизнесом и обществом. И часто она бывает не совершенна. В сегодняшних условиях особой важностью становится надежность финансовых отчетов как основного информационного источника деятельности компании, фальсификация является реальным риском потери качества отчетов.

Информация приобретает большое значение для современной экономики. Она прямо влияет на принятие решений по экономическим вопросам. Таким образом, для анализа информации важно не только иметь данные о компании, но и достоверную информацию, откуда возникает необходимость освоения методов выявления мошеннических операций при составлении отчетов. Давно обсуждается проблема фальсификации отчетности и записей в учете, но она не становится менее актуальной.

Вопросам фальсификации финансовой отчетности посвящены ряд исследований, как в зарубежной, так и отечественной практике. Еще в 1926 г. профессор И. Ф. Шер, представитель немецкой школы бухгалтерского учета», в своей книге «Бухгалтерия и баланс» говорил о возможности манипулирования данных баланса «в силу самых различных мотивов» [1]. Исторически наиболее значительный опыт в этой области сложился в США. Первые попытки определить проблемы фальсификации финансовой отчетности были предприняты американскими учеными еще в 1980 г., когда Элиот и Виллингейм обратили внимание на осуществление мошеннических действий при составлении финансовой отчетности, которые совершаются руководством компании и наносят вред инвесторам и кредиторам за счет существенного искажения финансовой отчетности. Торхилл и Вэллс, трактуя в научных дискуссиях понятие «фальсификация финансовой отчетности», также рассматривают его как «действие, которое совершается руководством компании с целью намеренного искажения финансовых отчетов с целью завышения прибыли или активов» [2]. В американской экономической литературе фальсификация финансовой отчетности рассматривается как составная часть экономического мошенничества, в рамках которого

выделяют коррупционное мошенничество, присвоение активов и фальсификацию финансовой отчетности [3].

Ученые Сакенова З.М. и Сакенов Н.А. понимают фальсификацию как ложную информацию об экономических данных, являющуюся результатом незаконных искажений в учете и отчетности [4]. Большинство авторов используют понятие «фальсификация» в целях искажения финансовых данных. Однако мы полагаем, что это понятие относится к более широкому спектру предметов: первичных документов, учетных регистров, распорядительных документов, бюджетов, регламентов и т.д.

Автор Абленов Д.О. считает, что фальсификация отчетности является экономическим мошенничеством, в котором умышленно искажается фактическая информация о финансовом положении и финансовых результатах субъекта, или умышленно нарушаются принципы и стандарты бухгалтерского учета при составлении отчетности в целях получения прибыли [5].

На основании исследований подходов к пониманию понятия «фальсификация» выделим следующие его признаки, рассмотренные на рисунке 1.

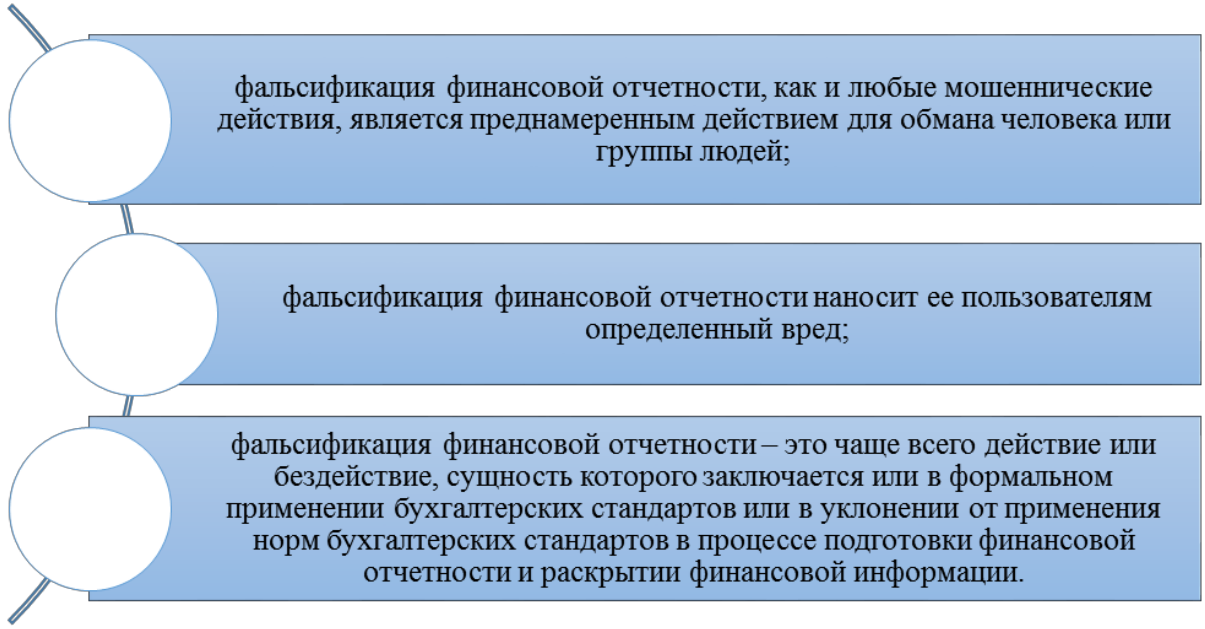


Рисунок 1- Признаки фальсификации
Примечание: составлен на основе источника [6]

Основные особенности фальсификации отчетности организаций могут быть следующим образом. Прежде всего, пользователи, которые используют фальсифицированную финансовую отчетность, получают какой-то вред и потери, поэтому нужно избавиться от этого. Кроме этого, фальсификация является, в основном, действием или наоборот бездействием, цель которого либо формально соответствовать стандартам в бухгалтерском учете, либо наоборот уклониться от применения их в составлении финансовых отчетов, поэтому в данном случае может быть рекомендовано привлечь специалистов [7]. Фальсификации отчетности по субъекту фальсификации могут быть разделены на две, которые представлены на рисунке 2.

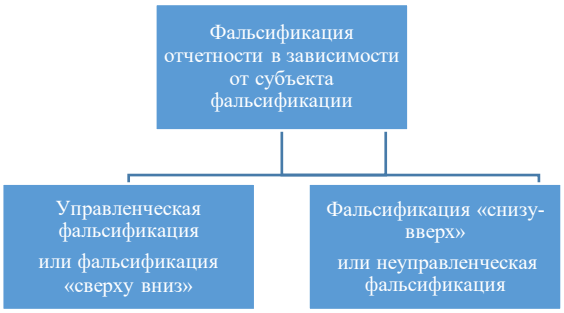


Рисунок 2- Фальсификация отчетности
Примечание: составлен на основе источника [8, с. 32]

Первой фальсификацией являются искажения данных внешнего финансового отчета, которые совершают руководство или собственники организации и которые влияют на решения внешнего пользователя. Зачастую их называют управленческими фальсификациями или фальсификациями «сверху вниз». Второй фальсификацией считается искажение внешнего финансового отчета, возникающее из-за манипуляции с данными со стороны персонала компании. Такие манипуляции называются фальсификациями «снизу-верх» или неуправленческими фальсификациями.

По итогам фальсификации отчетности могут появиться следующие виды искажений: изменение данных состояния актива, капитала и обязательств в финансовом отчете; изменение данных о налоговых доходах; фальсификация сведений отчета об убытках и прибылях, то есть изменение данных о расходах и доходах; неполная расшифровка информации в примечаниях к финансовым отчетам [9].

Что касается результативных методов противодействия возможным мошенничеству организаций, в том числе преднамеренное искажения финансовых отчетов, то стоит помнить теорию «Треугольника мошенничества». По этой теории, фальсификации, пожалуй, будут тяжело осуществляться, если будет исключено влияние хотя бы один из трёх факторов, который приводит к образованию благодатного грунта для мошенничества.

Исходя из этого, в борьбе с противоправными действиями в отчетности компаний следует проводить следующие меры [10]:

- в первую очередь, внедрение эффективной системы внутреннего управления и контроля. Чем эффективнее будет работать такая система, тем труднее будет искать данные потенциальным мошенникам. А эффективный корпоративный менеджмент позволит быстро проводить обмен данными, оперативно решать жизненные решения, если всё же произошло мошенничество;

- создать нерушимую концепцию компании. Чем выше моральные и нравственные принципы придерживаются руководства организации, тем труднее будет для сотрудника оправдать свою противоправную работу в отношении организации. Увы, на практике реализация данного принципа часто сопряжено с большими трудностями. Не стоит, конечно, требовать от сотрудников всех правил соблюдения, но ясно демонстрировать следование этим принципам бизнеса, а не терпимость к мошенническим действиям руководству необходимо. Но главнее, чтобы на практике следовали этим принципам;

- следует провести четкие мероприятия, направленные на выявление и предотвращение мошеннических действий внутри организации. В этом случае расследования будут эффективнее и результативнее, а также даст понять - наказания неизбежны;

- для того, чтобы предупредить и найти мошенничество, необходимо использовать современные компьютерные технологии. Проверка почтового обслуживания и анализ данных корпоративных клиентов давно стала эффективным инструментом борьбы с злоупотреблением в западных странах. Но необходимо осознавать и понимать риск, который может быть связан с нарушением прав человека и конфиденциальной информации.

Для того чтобы проверить полноту и правильность записей на счетах учета компании методом сравнения сальдо по счетам можно выполнить следующие операции [11]:

- сравнивать обороты каждого счета с результатами документа, которые является основанием записи, в целях определения полной и правильной достоверности данных оборотов;

- можно сравнить обороты и сальдо по всем синтетическим счетам;

- рассчитать обороты и остатки на каждом синтетическом счете и сравнить с соответствующим аналитическими показателями.

В случае положительных результатов проверки можно сказать, что отчетность достоверна, а в ином случае требуется дополнительный контроль.

Таким образом, в сегодняшних условиях особой важностью становится надежность финансовых отчетов как основного информационного источника деятельности компании, фальсификация является реальным риском потери качества отчетов. Фальсификация финансовой отчетности представляет собой важную и сложную проблему современного бухгалтерского учета. Эта проблема возникает также в странах с развитой рыночной экономикой, где существует система общественного контроля за процессом составления финансовой отчетности, и в странах, где в нынешних реалиях система бухгалтерского учета реформируется в соответствии с международными стандартами и создается общественный контроль. Схемы обмана постоянно возникают и совершенствуются. Невозможно избавиться от мошенников и избежать их, поэтому главной задачей является минимизация риска мошенников и их действий. Предлагаемые рекомендации по созданию инструментов для того, чтобы выявить и предупредить фальсификацию финансовых отчетов компаний позволят снизить риск мошеннических и нечестных действий компании. Лучший вариант - создать в компании культуру поведения честного и этичного поведения, а это должно проявляться во всём.

Список используемой литературы:

1 Шер И. Ф. Бухгалтерия и баланс. Пер. с нем. Чедырбаума И.С. М.: Экономическая жизнь; 1925.-594 с.

2 Thornhill W. T., Wells J. T. Fraud terminology reference guide. Austin, TX: Association of Certified Fraud Examiners; 1993.-804 p.

3 Джозеф Т. Уэллс. Справочник по предупреждению и выявлению корпоративного мошенничества. - М.: Маросейка; 2018. -473 с.

4 Сакенова З.М., Сакенов Н.А. Аудит /Учебное пособие/ З.М. Сакенова, Н.А. Сакенов – НурСултан: «Туран-Астана», 2019. – 166 с.

5 Абленов Д.О. Профессиональный аудит: учебное пособие. - Алматы: Экономика, 2017. - 556 с.

6 Богодухова В.А. Искажения отчетности посредством вуалирования и фальсификации / В.А. Богодухов // Наука 21 века: опыт прошлого – взгляд в будущее. – 2016. – №1.- С. 319-323.

7 Нурсеитов Э. Нурсеитов Д. Главная книга аудитора. Пособие по международным стандартам аудита, действующим в РК: Издательство LEM (Лем), 2016.- 426 с.

8 Брюханов М.Ю. Риск фальсификации финансовой отчетности: классификация и описание факторов и моделирование // Вестник Тамбовского Университета. - 2018. - № 11. - С. 30-38.

9 Азиева З.И. Экономические потери от фальсификации финансовой отчетности // Вестник научных конференций. – 2017. –№15. – С. 9–11.

10 Глотова Ю.А., Петров А.Н. Методы выявления и способы противодействия фальсификации финансовой отчетности // Учетно-аналитическое обеспечение-информационная основа экономической безопасности хозяйствующих субъектов. – 2017. – №1.- С. 59-66.

11 Левчакова А.А., Ямбашева А.В., Тухватуллин Р.Ш. Способы выявления искажений финансовой отчетности //Успехи современной науки. – 2019. – Т. 2. – №. 2. – С. 74-77.

Ким В.Г.,
студент 4 курса специальности «Оценка»
Научный руководитель:
д.э.н., и.о. профессор **Алиев М.К.**

ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА НА ПРИМЕРЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Аннотация

Статья "Оценка недвижимого имущества на примере жилой недвижимости" рассматривает различные методы оценки стоимости жилой недвижимости, включая сравнительный подход, доходный подход и затратный подход. Автор объясняет, что оценка жилой недвижимости является важным инструментом для многих целей, таких как продажа, покупка, залог, налогообложение и другие

Купить или продать недвижимое имущество – это серьезный шаг, который требует основательной оценки стоимости объекта. Оценка жилой недвижимости является важным инструментом для многих целей, таких как продажа, покупка, залог, налогообложение и другие. В этой статье мы рассмотрим, как происходит оценка жилой недвижимости на примере сравнительного подхода и других подходов.

Сравнительный подход – это один из наиболее распространенных подходов оценки жилой недвижимости. Он основан на сравнении цены продажи анализируемого объекта с ценами продажи похожих объектов на рынке. При сравнительном анализе оценщики сравнивают такие характеристики, как площадь, количество комнат, наличие балкона, состояние объекта и многие другие. На основе этих данных оценщики формируют предположительную рыночную стоимость жилой недвижимости.

Однако, следует учитывать, что оценка на основе сравнительного анализа является лишь предположением о рыночной стоимости объекта недвижимости, которая может изменяться в зависимости от различных факторов, таких как экономическая ситуация, политическая обстановка, изменения в местном законодательстве и т.д. Кроме того, для достижения наиболее точной оценки необходимо

учитывать не только внешние характеристики объекта, но и его внутреннее состояние, возраст, наличие ремонтов и другие факторы.

Кроме сравнительного анализа, существуют и другие методы оценки жилой недвижимости, такие как доходный подход или затратный подход. В первом случае стоимость недвижимости определяется на основе потенциального дохода, который может быть получен от ее использования в качестве арендного объекта. Во втором случае стоимость определяется на основе затрат на строительство и ремонт недвижимости.

При использовании доходного подхода оценщики учитывают потенциальный доход, который можно получить от аренды жилой недвижимости. Для этого они оценивают рыночную арендную ставку и вычисляют годовой доход, который можно получить от сдачи недвижимости в аренду. Затем они умножают этот доход на количество лет, которые могут пройти до продажи недвижимости, и применяют дисконтный коэффициент для учета временной ценности денег. На основе этого расчета оценщики могут определить текущую рыночную стоимость недвижимости.

Затратный подход, напротив, основан на затратах на строительство и ремонт недвижимости. Оценщики оценивают стоимость материалов и труда, которые требуются для возведения аналогичного объекта, и применяют коэффициент уменьшения стоимости в связи с износом и устареванием. Этот метод наиболее применим для новых объектов недвижимости, так как для старых объектов сложно учитывать износ и устаревание.

Важно понимать, что каждый метод оценки имеет свои преимущества и недостатки, и выбор метода зависит от конкретных условий. Например, если недвижимость находится в новом жилом комплексе, то затратный подход может быть более точным, чем сравнительный подход. Если же речь идет о продаже старой квартиры в центре города, то сравнительный подход может дать более точную оценку.

Важным аспектом оценки жилой недвижимости является выбор профессионального оценщика. Оценщик должен иметь соответствующие квалификации, знания и опыт в области оценки недвижимости. Кроме того, оценщик должен проводить оценку согласно стандартам оценки, чтобы гарантировать ее достоверность и надежность.

В заключение оценка жилой недвижимости является важным инструментом для многих целей. Сравнительный подход, доходный подход и затратный подход – это наиболее распространенные подходы к оценки жилой недвижимости, которые могут быть применены в зависимости от конкретных условий. Важно выбрать метод, который наилучшим образом соответствует целям оценки и характеристикам оцениваемой недвижимости.

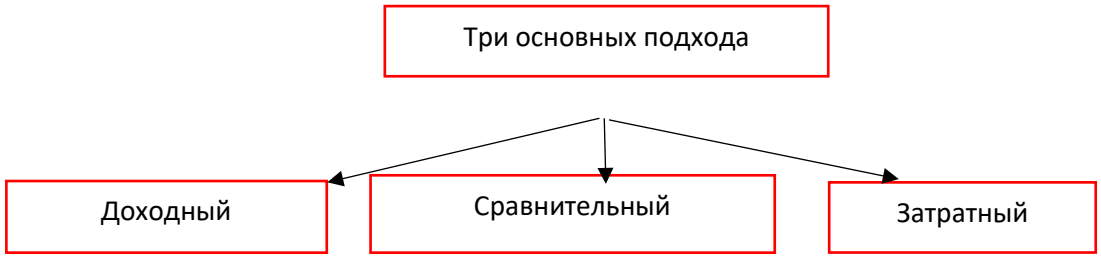


Рисунок 1. Основные подходы в оценке.

По данным Агентства по регулированию и развитию финансового рынка, в 2019-2020 годах темпы роста ипотечного портфеля банков находились на уровне более 30%. По состоянию на конец апреля 2021-го года ипотечный портфель составил 2,45 трлн тг, увеличившись на 32,2% за год.

Рисунок 2. Рост ипотечного кредитования.

Если вы хотите заказать оценку жилой недвижимости, то вам следует обратиться к профессиональному оценщику. Оценщик должен провести осмотр недвижимости, анализировать рынок недвижимости и выбрать наиболее подходящий метод оценки. В результате вы получите документ, который подтверждает текущую рыночную стоимость вашей недвижимости.

В целом оценка жилой недвижимости – это сложный и ответственный процесс, который требует знаний и опыта в области оценки недвижимости. Однако, благодаря оценке, вы можете получить полезную информацию о стоимости вашей недвижимости, что поможет вам принять правильные решения при продаже, покупке или управлении имуществом.

Как уже упоминалось, существует несколько подходов к оценки жилой недвижимости. Рассмотрим некоторые из них более подробно.

Сравнительный подход. Этот подход основывается на анализе цен на аналогичные объекты недвижимости, проданные на рынке недвижимости в определенном регионе за последние несколько месяцев. Оценщик выбирает несколько объектов, которые наиболее похожи на оцениваемую недвижимость по таким параметрам, как площадь, количество комнат, этажность, состояние и т.д. Затем оценщик сравнивает цены на эти объекты и вычисляет среднюю цену за квадратный метр, которая и будет использоваться для определения стоимости оцениваемого объекта.

Доходный подход. Этот подход используется при оценке недвижимости, предназначенной для сдачи в аренду. Он основывается на анализе потенциального дохода, который может быть получен от сдачи недвижимости в аренду. Оценщик учитывает рыночные цены на аренду, затраты на обслуживание и управление недвижимостью, а также текущую процентную ставку на рынке. В результате оценщик вычисляет текущую рыночную стоимость объекта, исходя из его потенциального дохода.

Затратный подход. Этот метод основывается на оценке стоимости строительства объекта недвижимости. Оценщик анализирует затраты на строительство аналогичных объектов и вычисляет стоимость строительства оцениваемой недвижимости с учетом ее площади, материалов, технологии и других факторов. Затем оценщик вычитает из этой стоимости износ объекта и вычисляет его текущую рыночную стоимость.

Оценка жилой недвижимости может быть осуществлена с использованием любого из вышеуказанных методов. Каждый метод имеет свои преимущества и недостатки, и выбор метода зависит от конкретных условий оценки. Кроме того, оценка недвижимости должна соответствовать местным законодательным требованиям и стандарт

Одним из важных факторов, влияющих на стоимость жилой недвижимости, является ее расположение. Объекты недвижимости, расположенные в центре города или рядом с общественным транспортом, имеют более высокую стоимость, чем объекты, находящиеся на окраине или далеко от транспортной инфраструктуры. Также важными факторами являются состояние объекта, его возраст, планировка, наличие парковки и другие характеристики.

Важно отметить, что оценка жилой недвижимости не является точной на 100%. Всегда существуют факторы, которые могут повлиять на цену объекта, но которые не учитываются при оценке. Также стоимость жилой недвижимости может меняться со временем в зависимости от изменения рыночных условий.

В заключение можно сказать, что оценка жилой недвижимости является важным этапом при покупке или продаже объекта недвижимости. Она помогает определить реальную стоимость объекта и предотвратить возможные ошибки при сделке. Однако для получения точной оценки необходимо обращаться к профессиональным оценщикам недвижимости, которые имеют опыт и знания в этой области. Также важно учитывать все факторы, которые могут повлиять на стоимость объекта, и выбрать наиболее подходящий метод оценки в каждом конкретном случае.

Список использованной литературы:

1. Закон Республики Казахстан «Об оценочной деятельности» Об оценочной деятельности в Республике Казахстан
2. sppo.kz
3. Ипотечное кредитование в РК за 2021 год (zakon.kz)
4. Самая выгодная ипотека от 3,5% на 2023 год, лучшие условия и ставки по 28 предложениям в 12 банках (vbr.kz)
5. Дэвида Айкена, Ричарда Кэйна "Property Valuation Principles"- Palgrave Macmillan, 2012 г. – 336 стр.

САЛАЛЫҚ НАРЫҚТАРДЫҢ ДАМУ ТЕНДЕНЦИЯЛАРЫ

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF INDUSTRY MARKETS

Сулейменова А.А.,
студентки 1 курса специальности «Маркетинг»
Научный руководитель: ***БикеноваА.С****., Магистр,*
старший преподаватель
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

ЭТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ МАРКЕТИНГА

Аннотация

В наше время тема «этические проблемы маркетинга» становится все более актуальной. Все чаще случается так, что интересы потребителя и производителя не только не совпадают, но и противоречат друг другу. Ведь с точки зрения производителя, ориентация на маркетинг - это достижение своей цели, т.е. получение прибыли путем удовлетворения потребностей покупателя. Однако возникает все больше серьезных проблем, касающихся как отдельного потребителя, так и всего общества.

Маркетинг даёт большие возможности исполнителям для воздействия на потребителя. При этом не все методы хороши с точки зрения нравственности и доверия. Для маркетолога важна этическая составляющая его повседневной деятельности, т.е. соблюдение порядочности по отношению к тем, с кем сотрудничает компания, начиная от покупателей, заканчивая каналами сбыта и поставщиками. Даже если мероприятие разрешено законодательством, оно может осуждаться общественностью и вызывать негатив. Такими нарушениями являются соглашения об эксклюзивной торговле, стимулирующие развитие монополий. Принуждение к приобретению полной линии, новые системы сбыта — для каналов сбыта. Наблюдение за интимной жизнью людей — для маркетинговых исследований. А также просроченные поставки, недокомплектация, плохое реагирование на поступающие жалобы, чёрный PR.

Некоторые специалисты практически ***отрицают этику маркетинга как явление***, сравнивают бизнес с игрой и утверждают, что в условиях конкуренции субъект, полностью учитывающий все моральные нормы, просто не сможет выжить и эффективно развиваться.

Приверженцы ***нейтрального подхода*** *признают необходимость существования моральных норм в маркетинговой деятельности*. Однако реально компании, проповедующие нейтрализм, демонстрируют различные модели поведения:

— отказываются от всякой ответственности за своё поведение, так как уверены, что факторы морали не доступны для их контроля;

— считают своё некорректное поведение несерьёзным нарушением, если оно не несёт прямого вреда;

— перекладывают всю ответственность на потребителя, который, как они полагают, заслужил такого к нему отношения, то есть следуют тезису: «Если ты не слишком умён и веришь в то, что тебе говорят, — это твоя личная проблема»;

— ведут свою маркетинговую деятельность так, как действуют обычно их конкуренты, пусть даже и неэтично;

— представляют свои ошибки и несоблюдение нравственных принципов как побочный продукт в достижении ими некой высшей цели.

Данный нейтральный подход практически оправдывает любые погрешности в ведении бизнеса и придаёт им положительную окраску тем, что принципы справедливости и честности хотя бы признаются руководителями компаний.

На наш взгляд, отдельные субъекты рынка, следуя этическому подходу «Если ты не слишком умён и веришь в то, что тебе говорят, — это твоя личная проблема», ставят под удар общепризнанную форму маркетинга, задерживают её развитие. Клиенты, обманутые однажды, будут долгое время относиться подозрительно к любым попыткам узнать их личные, индивидуальные потребности и удовлетворить их. А значит, для становления цивилизованного прямого маркетинга необходимо действующим на рынке компаниям честно и с соблюдением нравственных позиций проводить в жизнь маркетинговые мероприятия, доходящие до конечного потребителя, учитывающие его мнение, тем самым заставляя другие компании уходить с рынка либо принимать общие правила «игры». В итоге будет меняться уверенность потребителя в том, что директ-маркетинг и мошенничество — синонимы.

Этические аспекты маркетинговой деятельности являются одними из наиболее актуальных и обсуждаемых в современном маркетинге. Ведь далеко не все наиболее выгодные для бизнеса маркетинговые ходы безупречны с этической точки зрения. Именно поэтому в настоящее время назрела потребность в разработке профессионально-этического кодекса маркетолога. Нормы, которые в нём будут присутствовать, должны касаться отношений с дистрибьюторами, правил рекламы, обслуживания потребителей, ценовой политики, разработки товаров и нравственных стандартов общего порядка.

Очень часто любые формы маркетинга позиционируются в умах потребителей как обман. Это само по себе странно. Ведь классический маркетинг предполагает своей целью удовлетворение человеческих потребностей, что уже исключает возможность недобросовестной деятельности, так как покупатель желает получить именно то, что он желает. Значит, подобное восприятие обусловлено практической деятельностью конкретных субъектов бизнеса, которая строится таким образом, что не вызывает доверия у людей, более того, может казаться безнравственной.

Возможность неэтичного образа действий в отношении клиентов существует в области рекламы. Рекламируя продукт, можно легко исказить его характеристики, дать неверную информацию о ценах и услугах. Не менее легко нарушить законодательства разных стран, регламентирующие представление такой информации. Большинство средств массовой информации знают о попытках рекламодателей приукрасить продукт, хотя часто им весьма затруднительно решить, что верно в рекламном сообщении, а что нет.

Важно, чтобы маркетинговая функция по рекламированию обеспечивала потенциальных покупателей или клиентов корректной информацией без искажений сути. При этом считается неэтичным порочить конкурентов, а следует приводить только честные сравнения. Но всегда есть соблазн переоценить качества собственного продукта и умалить достоинства продукта конкурента. Поскольку клиент располагает обширной информацией из разных источников, то неверная презентация будет для него очевидной, вызовет недоверие к данной рекламе и снизит имидж компании.

Выделим несколько этических проблем, заметных в маркетинге и рекламе. Это попытки ввести в заблуждение путём рекламных сообщений, встречающегося «мошенничества» при различных формах прямого маркетинга, вторжений в личную жизнь граждан при использовании столь модного сегодня маркетингового инструмента — базы данных потребителей, и некоторые другие проблемы. Проанализируем их более конкретно.

Часто применяемым способом ввести в заблуждение покупателя можно назвать некорректные сравнения в рекламе. Частым приёмом является лавирование многозначностью слова ‘первый’ (‘первый’ = ‘лучший’ и первый по порядку). Рекламодатели приводят результаты сомнительных по репрезентативности исследований («Ariel — порошок № 1 в Европе») или недостаточно обоснованные заключения («Blend-a-med — первая зубная паста, одобренная ассоциацией стоматологов»).

Другим примером служат применяемые в рекламе специфические сравнения со словом ‘нет’ («Huggies — нет более сухих подгузников», «Orbit — нет лучшей защиты от кариеса»). И хотя эти заявления не претендуют на абсолютное утверждение того, что товар -самый лучший, а лишь того, что товар — один из лучших, потребители воспринимают рекламу именно так, как «необходимо» компаниям.

Рекламодатели таким образом пытаются выгодно представить товар, а на самом деле вводят потребителя в заблуждение. Этично ли это или нет — вопрос открытый, тем более что и рекламная деятельность вообще мало ограничена законом, особенно в сравнении с другими странами (например, в Греции запрещена реклама игрушек, в Германии и Бельгии — реклама с военной тематикой или с изображением жестокости).

Другая заметная проблема, а в и вообще принимающая значительные масштабы, — мошенничество и нечестность при ***прямом маркетинге*** (***директ-маркетинге***). Объём почтовых рекламных рассылок, телевизионной рекламы немедленного отклика, личных продаж, интернет-торговли в и возрастает в геометрической прогрессии, так же как и количество нарушений законодательства.

Изначально прямой маркетинг преследует вполне гуманные цели — обеспечить долгосрочные связи с потребителем, более полно и удобно для клиента удовлетворить его потребности. Однако во многих своих проявлениях прямой маркетинг принимает самые свои уродливые формы.

Сегодня маркетинг по базам данных — актуальное средство для формирования потребительской преданности. Однако методы создания баз данных далеко не всегда этичны и даже законны. Такие базы данных, а точнее списки рассылок, нечистоплотные фирмы покупают в банках, ЖЭУ, избирательных комиссиях.

Электронные адреса пользователей Интернета выискиваются в различных форумах, на досках объявлений. Участие в розыгрыше призов вполне известных фирм, предлагающих прислать в их адрес штрих-коды от выпускаемой продукции взамен подарка (чашки, майки, фирменные магниты, часы, минирадио, брелки и т. д.), может привести к тому, что адрес покупателя помещается в базу данных, о чём он даже не подозревает.

Неэтичным является и чрезмерное давление на покупателя, оказываемое продавцом или торговым агентом с целью заставить его приобрести продукт. Результатом этих действий является то, что клиент не покупает предложенный продукт и перестает доверять данной компании. Обычно он ставит руководство компании в известность о том, что подвергается давлению со стороны ее представителей. В процессе продажи продавец или торговый агент должны корректно представить клиенту все преимущества своего продукта, определить его потребности и попытаться осуществить продажу, но очень корректно. Не следует также порочить продукт конкурента, преувеличивать его недостатки, представить в выгодном свете продукт своей компании, не используя при этом давления, чтобы не вызывать негативного отношения клиента. Навязчивость при презентации может расцениваться как неэтичное поведение, а в результате сделка не состоится и снизится имидж компании.

Нередко в маркетинговых акциях и рекламных кампаниях встречаются такие неэтические методы, как некорректное сравнение с конкурентами и их товарами, а также определенными уловками, которые привлекают клиентуру к недобросовестным рекламодателям.

Обратимся к примеру. Так, торговая марка кваса «Никола» противопоставляется рекламой брэнду «Кока-Кола». В рекламе прозвучали слоганы: «Квас не кола, пей «Николу»», «Всякой химии бойкот, пей Николу круглый год!», «Нет коланизации, квас – здоровье нации».

Пример неэтичной сравнительной рекламы торговой марки «Никола».

Есть одна очень важная сторона этики маркетинга — качество продукта. Иногда покупатели жалуются на недоброкачественность продуктов. Причина этого бывает связана с умышленной порчей, т.

е. смешением качественных и некачественных продуктов с целью увеличения количества или объема. Примером может быть добавление машинного масла к пищевому, что имело место в одной из ближневосточных стран, в результате чего погибло несколько человек. Это было сделано потому, что стоимость машинного масла намного ниже стоимости растительного, и его добавление принесло значительную прибыль. Конечно это экстремальный пример, но он хорошо отражает суть практики порчи продукта.

Особым этическим аспектом маркетинга является честность и добросовестность продавца или другого лица, представляющего товар. Если продавец нечестен и недобросовестен при работе с клиентами, могут возникнуть проблемы. Например, клиент поймет, что его обманули и больше не придет в этот магазин, а ведь продавцу необходимо продавать свой продукт на регулярной основе. Следовательно, если он сумеет установить прочные дружеские отношения с клиентами, они будут достаточно часто посещать его магазин. В противном случае они будут избегать заключать с ним сделки, а также расскажут о его нечестности своим соседям и знакомым. Известно, что люди имеют склонность с большей готовностью делиться с другими негативными новостями, чем хорошими. Таким образом, продавец должен всегда вести дела, руководствуясь этическими нормами бизнеса. Нечестность продавца может привести к тому, что против него может быть возбужден судебный иск (в западных странах существует реальная возможность привлечь к ответственности тех, кто дает искаженную информацию о продукте или нарушает права потребителей, и заставить платить высокий штраф). Кроме того, такие действия создадут негативное паблисити компании или магазину.

Используемая литература:

- https://www.stud24.ru/marketing/jeticheskie-problemy-v-marketinge/349176-1071143-page1.html
- https://spravochnick.ru/marketing/eticheskie_aspekty_marketingovoy_deyatelnosti/
- https://works.doklad.ru/view/yWcKETj_5bU.html

Керимжанулы Е.,
студент 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/

Аманқұл Ә., магистрант 2 курса
ОП «Маркетинг»
Научный руководитель **– Дарибаева А.К**., к.э.н., доцент
г. Астана

ИННОВАЦИОННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ И УСЛУГ

Аннотация

Данная статья рассматривает современные инновационные маркетинговые технологии, которые помогают продвигать товары и услуги более эффективно. В статье описываются такие технологии, как социальные сети, мобильный маркетинг, контент-маркетинг, программное обеспечение для автоматизации маркетинга и другие. Для каждой технологии приводятся примеры ее использования в реальной жизни и описываются ее преимущества и недостатки. Кроме того, проанализированы текущие тенденции в маркетинге и представлены перспективные направления развития маркетинговых технологий.

Маркетинг – это совокупность методов и технологий, которые используются для продвижения товаров и услуг на рынке. В современном мире бизнеса маркетинг приобрел новые смыслы и значение, поскольку технологии и потребительские привычки постоянно меняются.

Инновационные маркетинговые технологии представляют собой новаторские подходы, которые помогают компаниям эффективно продвигать свои товары и услуги на конкурентном рынке. Они могут

включать в себя различные методы, такие как использование социальных сетей, повышение уровня сервиса и качества товара, создание лояльности клиентов, эффективное обеспечение логистики и многие другие [1].

Основная идея инновационных маркетинговых технологий заключается в том, чтобы удовлетворять потребности и ожидания клиентов, предоставляя им превосходные услуги и товары. Это подход позволяет компаниям не только удерживать своих клиентов, но и привлекать новых, увеличивая свою долю рынка и прибыльность бизнеса.

Важным аспектом использования инновационных маркетинговых технологий является постоянное обновление и развитие методов и подходов, чтобы быть в курсе последних изменений на рынке и потребностей клиентов. Только тогда компании смогут эффективно конкурировать на рынке и успехом продавать свою продукцию или услуги [2].

В настоящее время среди инновационных маркетинговых технологий, применяемых на казахстанском рынке, можно выделить следующие:

1. Использование социальных сетей для продвижения товаров и услуг. Популярность социальных сетей в Казахстане растет с каждым годом, и многие компании уже активно используют их для привлечения новых клиентов и удержания старых. Это может быть как организация тематических групп и страниц в соцсетях, так и использование продвижения через влиятельных бложеров и instagram-блогеров.
2. Контент-маркетинг. Стратегия, основанная на создании и распространении ценного и полезного контента для потенциальных клиентов. Она позволяет установить доверительные отношения с клиентами и поддерживать их заинтересованность в том, что продает компания.
3. Использование программ лояльности. Многие компании на казахстанском рынке используют программы лояльности, чтобы привлекать новых клиентов и удерживать старых. Это может быть предоставление скидок на следующую покупку, бесплатный физический подарок, призы или бонусные баллы.
4. Интерактивный маркетинг. В Казахстане начинает развиваться направление маркетинга, основанное на взаимодействии с клиентами с помощью специальной техники и виртуальной реальности. Благодаря этому можно создавать интересные и запоминающиеся впечатления, повышающие лояльность клиентов.
5. Маркетинг автоматизации. Применение этой инновационной технологии позволяет автоматизировать некоторые части маркетинговых кампаний, такие как email-рассылки, управление социальными сетями и анализ результатов маркетинговых кампаний [3].

Эти инновационные маркетинговые технологии помогают компаниям на казахстанском рынке эффективно продвигать свои товары и услуги, повышать уровень продаж и удерживать клиентов.

Казахстан становится всё более цифровизированным — сейчас показатель проникновение интернета в стране составляет 90,1%. По гендерному составу женская аудитория превышает мужскую: казахстанских женщин в сети чуть больше, чем мужчин — 51%.

В целом интернет-аудитория молодая: более 50% аудитории Казахстана пользуется интернетом в возрасте до 35 лет. На рисунке 1 приведены данные о возрасте интернет аудитории в Казахстане.

За последние четыре года доля мобильного трафика долю десктопного: пользователи по большей части посещают сайты и соцсети через мобильные устройства — 79% в Казахстане используют мобильный трафик.

Самая популярная поисковая система в стране — Google. Этот поисковик лидирует с большим отрывом от Яндекса — 83% казахстанцев «гуглят» и только 16% обращаются к поиску Яндекса.

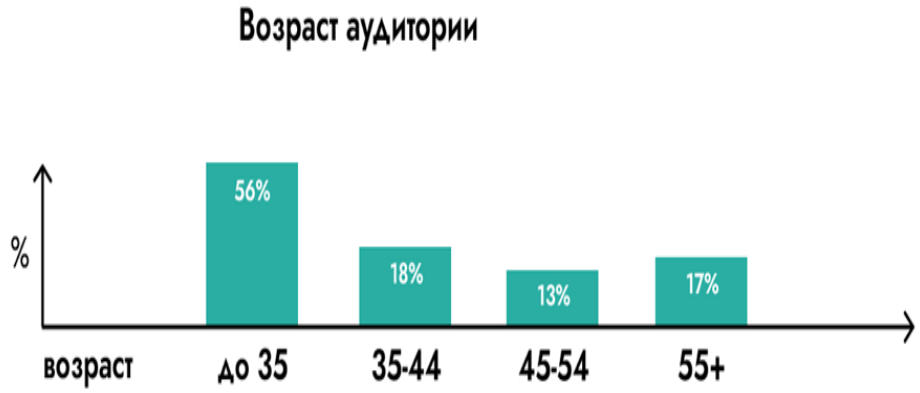


Рисунок 1 – Возраст аудитории Казахстана интернет

Также у Google высокая доля мобильного трафика — 87%. Это обусловлено тем, что поисковая система зачастую встроена в Android. А Яндекс используется в большей степени на компьютерах, чем на смартфонах.

Среди локальных сайтов лидером в Казахстане является портал tengrinews.kz, который набирает порядка 26,6 млн визитов в месяц (рисунок 2).

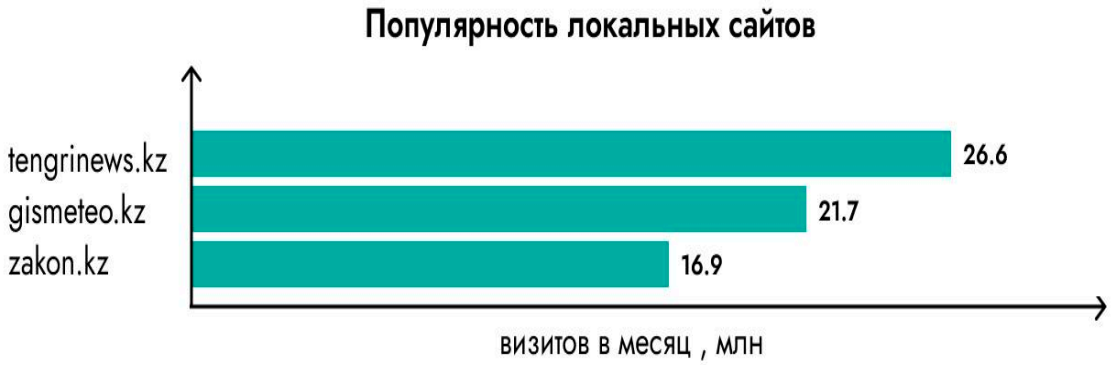


Рисунок 2 – Популярность локальных сете й

Самая охватная социальная сеть на казахском digital-рынке — это Instagram, в ней зарегистрировано 12,6 млн казахстанских пользователей.

Instagram имеет следующий возрастной портрет пользователей:

- до 25 лет — 33%,
- с 25 до 35 лет — 28%,
- с 35 до 45 лет — 20%,
- после 45 лет — 19%.

Второе место по популярности занимает TikTok — там смотрят и генерируют контент порядка 10,2 млн казахстанцев.

Сегодня рынок характеризуется высокой конкурентностью. Это значит, что всем представителям малого, среднего и крупного бизнеса нужно пересмотреть маркетинговую деятельность, повысить ее эффективность. Говоря о преобразовании маркетинга, в первую очередь речь идет о внедрении современных технологий: инновационной техники, телекоммуникаций и прочее.

Внедрение инноваций подразумевает постепенную автоматизацию процессов в компаниях посредством использования специальных программ, которые сокращают длительность бизнес-процессов, упрощают взаимодействие сотрудников и повышают эффективность деятельности компании.

В заключение необходимо отметить, инновационные маркетинговые технологии играют огромную роль в эффективном продвижении товаров и услуг. Среди них можно выделить такие, как использование социальных сетей, мобильных приложений, контент-маркетинга, интерактивной рекламы и др. Они позволяют достичь целевой аудитории, создать эффективную коммуникацию с потенциальными

покупателями, повысить уровень лояльности и доверия к бренду, а также увеличить продажи. При этом важно следить за тенденциями рынка и не бояться экспериментировать, чтобы достичь максимального эффекта от использования инновационных маркетинговых технологий.

Список литературы

1. Галицкий Е.Б., Маркетинговые исследования.теория и практика 2-е изд., пер. и доп. Учебник для вузов /Е.Б. Галицкий, Е.Г. Галицкая-Люберцы: Юрайт, 2016.-570 с.
2. Коротков А.В. Маркетинговые исследования 3-е изд., пер. и доп. учебник для бакалавров/ А.В. Коротков. - Люберцы: Юрайт, 2018.-595 с.
3. Цветков В., Богачева Т. Интернет-маркетинг. Специализированные технологии продвижения в сети. Москва: Олимп-Бизнес, 2013.- 156 с

Орынбай Е., магистрант 2 курса
ОП «Маркетинг»
Научный руководитель – **Дарибаева А.К.**, к.э.н., доцент
г. Астана

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В IT КОМПАНИЯХ

Аннотация

Данная статья посвящена особенностям управления маркетинговой деятельностью в IT компаниях. В статье рассматриваются основные стратегии маркетинга, такие как продвижение бренда, дифференциация продукта, ценообразование и позиционирование на рынке. Также автор описывает особенности цифрового маркетинга в IT компаниях и представляет схему процесса управления маркетинговой деятельностью в IT. В заключении автор делает вывод, что эффективное управление маркетинговой деятельностью является ключевым инструментом для достижения успешного роста и развития IT компаний.

Рынок информационных технологий является одним из наиболее динамичных и быстрорастущих рынков в мире. Это вызывает необходимость эффективного управления маркетинговой деятельностью на этом рынке. Маркетинг является одним из ключевых инструментов для создания и продвижения технологических решений на рынке.

Анализ рынка является основой для разработки маркетинговой стратегии. На рынке информационных технологий особенно важно проводить анализ тенденций и новых технологий, чтобы быстро адаптироваться к изменениям на рынке. Анализ рынка включает в себя изучение конкурентов, определение сильных и слабых сторон компании, анализ требований потребителей [1] .

На основе анализа рынка компания разрабатывает маркетинговую стратегию. Она должна быть направлена на удовлетворение потребностей потребителей и достижение целей компании. В маркетинговой стратегии должны быть определены целевые рынки, целевая аудитория, основные конкуренты, преимущества продукта, методы продвижения и пр.

Маркетинговый микс состоит из четырех элементов: продукт, цена, продвижение и место. Для каждого из этих элементов компания должна разработать свою стратегию. Продукт должен отвечать потребностям потребителей и быть конкурентоспособным на рынке. Цена должна быть установлена таким образом, чтобы компания могла получить прибыль, но при этом оставаться конкурентоспособной на рынке. Продвижение должно быть нацелено на привлечение внимания потребителей и повышение узнаваемости бренда. Место продажи продукта должно быть оптимальным для потребителей [2].

Основные принципы управления маркетинговой деятельностью на рынке IT:

1. Анализ рынка. Это важный этап в управлении маркетинговой деятельностью на рынке ИТ. Необходимо проводить анализ рынка, чтобы понимать, какие продукты и услуги пользуются спросом у потребителей, какие тенденции наблюдаются на рынке, какие компании являются

лидерами в отрасли и т.д. Только имея такую информацию, можно разработать эффективные маркетинговые стратегии.

2. Разработка маркетинговых стратегий. На основе анализа рынка компания должна разработать маркетинговые стратегии, которые помогут ей достичь поставленных целей. Важно выбрать правильную целевую аудиторию, определить уникальное преимущество компании, разработать маркетинговый микс и т.д.
3. Реализация маркетинговых стратегий. После разработки маркетинговых стратегий компания должна начать их реализацию. Важно следить за выполнением поставленных задач и анализировать результаты.
4. Оценка результатов. Компания должна оценить результаты своей маркетинговой деятельности и проанализировать, насколько она помогла достичь поставленных целей. Это поможет компании в будущем разрабатывать более эффективные маркетинговые стратегии[3]
.

По мнению аналитиков IT-рынка, для удовлетворения потребностей ма- лого и среднего бизнеса IT-компании будут переходить на сервисные модели бизнеса, т.е. разрабатывать продукты на базе SaaS и IaaS ИТ-услуги. Это выгодно для заказчиков, т.к. влечет за собой сокращение издержек на IT-инфраструктуру, повышение ее эффективности и возможность сконцентрироваться на ключевых элементах бизнеса.

SaaS – приложения, работающие в облаке, доступ к которым конечные пользователи получают через веб.

IaaS – вычислительная инфраструктура (серверы, хранилища данных, сети, операционные системы), которая предоставляется клиентам для разворачивания и запуска собственных программных решений. На рисунке 1 приведены модели маркетинга для IT –сферы.

Рисунок 1 - Модели маркетинга для IT -сферы [4]

Как отмечает Дрокина К.В., «в компаниях, специализирующихся на аутсорсинге, потребность в маркетинге значительно меньше… что объясняется простотой используемых данными компаниями бизнес-моделей». По ее мнению, «ключевым фактором успеха выступают профессиональные кадры, в связи с чем большинство усилий направлено не на маркетинг в классическом понимании, а на маркетинг на рынке труда или рекрутинг» [4].

Очевидно, что выбор маркетингового инструментария определяется применяемой бизнес-моделью и имеет отличия в зависимости от вида IT- услуг и продуктов.

Если остановится именнов нашей республике по итогам 2022 года в Казахстане согласно отчету

по развитию отрасли информационно-коммуникационных технологий в Республике Казахстан за 2022 год 87,3 % населения охвачены 3G, а 72,5 % населения сетью 4G. Также доля пользователей Интернета если в 2021 году составляла 84,2 процента, то в 2020 году в связи с пандемией этот показатель вырос до 88,2 %. На рисунке 2 представлены данные об объемах рынка связи в Казахстане.

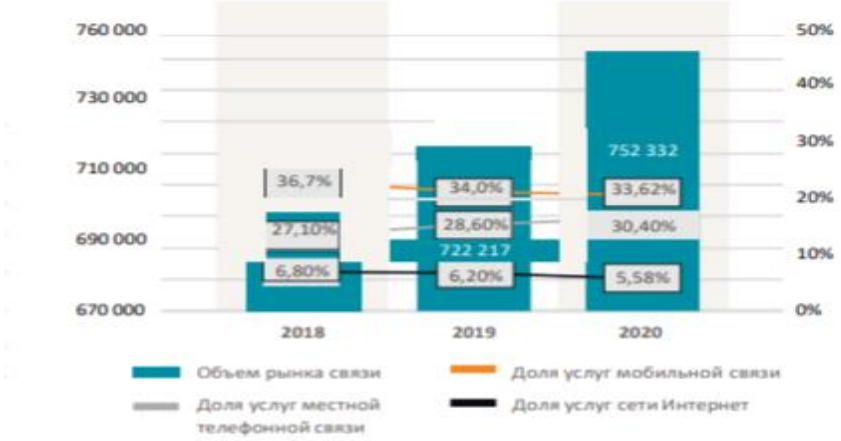


Рисунок 2 – Объем рынка связи Казахстана, млн.тенге

Источник: Бюро национальной статистики РК

Количество юридических лиц в Акмолинской области в отрасли Икт -90 в 2020 году, а количество ИП- 260 [5].

В заключении данной научной статьи можно сделать несколько выводов.

Во-первых, управление маркетинговой деятельностью на рынке IT является важным фактором успешности бизнеса в данной сфере. Эффективное использование маркетинговых инструментов позволяет компаниям привлекать больше клиентов и удерживать их на долгосрочной основе.

Во-вторых, в связи с быстро меняющимися технологиями и требованиями рынка, компании должны быть готовы к быстрым изменениям своей маркетинговой стратегии. Необходимо постоянно отслеживать тенденции и инновации в отрасли, чтобы адаптироваться к изменяющимся условиям.

В-третьих, цифровые технологии играют ключевую роль в современном маркетинге на рынке IT. Компании должны использовать социальные сети, поисковые системы и другие онлайн-платформы для достижения своей целевой аудитории и продвижения своих продуктов и услуг.

В-четвертых, эффективное управление маркетинговой деятельностью требует не только правильного выбора инструментов и стратегий, но и компетентной команды специалистов. Компания должна иметь в своем штате квалифицированных маркетологов, аналитиков и других специалистов, способных разрабатывать и реализовывать эффективные маркетинговые кампании.

Таким образом, управление маркетинговой деятельностью на рынке IT является важной задачей для компаний, работающих в данной сфере. Компании должны постоянно адаптироваться к изменяющимся условиям рынка, использовать цифровые технологии и иметь в своем штате квалифицированных специалистов.

Список литературы

1 Томанов М.М. Повышение конкурентоспособности национального рынка телекоммуникационных услуг: дис. … канд. экон. наук. - 2009.

2 Информационные технологии в экономике / под редакцией д.э.н., профессора Ю.Ф. Симионова. Серия «Высшее образование». - Ростов н/Д: «Феникс», 2003. - 352 с

3 https://datahunters.kz

4 Дрокина, К.В. (2016). Рынок информационно-коммуникационных технологий и организация продаж. Часть II: учебное пособие. – Таганрог: Изда- тельство Южного федерального университета, 2016. – 76 с.

5 Stas.gov.kz – официальный сайт Бюро национальной статистики РК

Кенжетаев М., магистрант 2 курса
ОП «Маркетинг»
Научный руководитель – **Дарибаева А.К**. к.э.н., доцент
Казахский университет экономики, финансов и
международной торговли, г. Астана

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Аннотация

В данной статье изучены один из основных бустеров экономики Республики Казахстан- рынок недвижимости. Представлены аналитические данные, отражающие реальное состояние рынка недвижимости, как на первичном, так и на вторичных секторах. Проанализированы показатели роста новых строительных объектов, проблемы с которыми столкнулись застройщики и граждане. Выявлены основные факторы роста цен на первичный и вторичный рынки в разрезе на 2021-2022 гг.

Рынок недвижимости является одним из основных элементов рыночной экономики Республики Казахстан, и бесспорно все граждане являются субъектами данной отрасли и имеют на нее влияние. В первую очередь она выступает как необходимость для нормальной жизнедеятельности, во-вторых является одним из видов инвестиции, которая приносит прибыль. В последнее время с упадком покупательской способности населения и региональные, мировые события подвели рынок недвижимости к упадку, в то время как цены за квадратные метры реагируют на это не особо охотно.

На данный момент свободные квадратные метры являются доступным для крупных инвесторов и предпринимателей, но не для большого количества граждан, которые без помощи государства могут получить свои заслуженные крыши над головой [1].

На данный момент в Казахстане пытаются активно формировать и развивать рынки как первичной, так и вторичной недвижимости, и всё большее количество граждан, предприятий и организаций участвует в операциях, связанных с недвижимостью. Создаются новые условия приобретения жилья по новым ипотечным программам; значительно увеличилось количество застройщиков, что в свою очередь не только приводит к активному строительству новостроек, а также развивает бизнес в Казахстане и увеличивает валовой доход страны; создаются новые условия по предоставлению недвижимости социально-уязвимым гражданам населения и масса других мероприятий направленных на обеспечение граждан собственным жильем.

За 2022 год произошла масса вышеуказанных изменений в сфере недвижимости, но помимо положительных событий, нужно отметить так и отрицательные. К примеру: значительный прирост цен, особенно в городах Астаны и Алматы; приостановление ипотечной программы по приобретению вторичного жилья: «Баспана Хит», которая пользовалась особым спросом из-за выгодных условий; прекращение дофинансирования ипотечной программы 7-20-25 для приобретения недвижимости на первичном рынке, что приводит к ажиотажу и дополнительному удорожанию квадратных метров ; пандемия Covid-19, внесшая свои корректировки в рынок недвижимости; высокий скачок цен в связи с увеличением порога достаточности с 2022 года, повлекший массовый ажиотаж и высокий спрос, который создал незначительный дефицит объектов недвижимости и негативно повлиял на ценообразование.

В связи с превышением спроса над предложением всегда быстрее растут цены на вторичное жилье, что мы и наблюдали в 2020 и в особенности в 2021 году. Помимо того, что ошеломляющий спрос на жилье в 2021 году привел к росту цен на недвижимость, он практически обесценил на 30% пенсионные накопления вкладчиков при покупке жилья. Например, если на вторичном рынке квартиры до предоставления вкладчикам права изымать излишки пенсионных накоплений в среднем стоили 11 млн тенге, то в 2021 году они подорожали до 14 млн тенге.

В конце 2022 года общая площадь жилищного фонда в Казахстане составила-373 млн кв. м, большая часть (64%) которого сосредоточена в городах. По данным Бюро национальной статистики, почти 40% всего городского жилья сосредоточено в трех мегаполисах страны: Алматы (47,4 млн кв.м.), Астане (24,3 млн кв. м) и Шымкенте (19,8 млн кв. м) [2].

Соответственно регионы испытывают острый дефицит в возводимых жилых объектах. По показателю обеспеченности населения жильем показывающему, сколько квадратных метров жилья приходится на одного проживающего, республика существенно отстает от международных стандартов. Согласно рекомендации ООН, на одного жителя должно быть не менее 30 кв. м жилья, а в Казахстане этот показатель по итогам 2022 года составил лишь 22,6 кв. м. [3].

Цены предложений на квартиры в РК, по данным Krisha.kz, за две недели декабря выросли на 3% по сравнению с ноябрём. Максимальный рост наблюдается в Алматы и Астане (+5%). Прирост в большинстве регионов в пределах 2-3%.

По последним данным, цена за квадрат в Алматы приблизилась к 605 тысячам, в Астане превысила 437 тысяч.

За год в среднем по городам РК жильё подорожало более чем на 20%. Лидируют Актау (+32%), Алматы (+27%), Кызылорда (+29%), Костанай (+28%). В городе Астане рост цен за первое полугодие в 2022 г. составил 5,2%.

Рассмотрим подробное ценообразование в столице, в разрезе 2022 года, на рисунке 1.

Рисунок 1. Динамика индекса цен в Астане [4].

Как видно из данных рисунка 1, цены в столице идут только на повышение, но значительный рост особо выражен в период от начала года до начала второго квартала текущего года и рекордное в апреле (+10.600) месяце.

Из-за высокого спроса в сентябре изменилась структура рынка, появилось больше дорогих объектов. Кроме того, собственники объектов вторичного жилья равнялись на повышение цен новостроек, застройщики которых ссылались на взросшую себестоимость строительства.

На особый рост в декабре повлиял немаловажный фактор, как увеличение порога минимальной достаточности, изначально задуманный с 1 января 2022 года, повлекший значительное увеличение спроса. В первой и второй декаде декабря вкладчики активно снимали средства из ЕНПФ. Спрос на недвижимость во второй недели декабря увеличился в 2 раза, что привело к повышению цен. В этот период было установлено рекордное количество сделок за весь 2021 год. Спад спроса пришелся к концу декабря, когда глава государства поручил правительству продлить сроки действия прежних порогов до 1 апреля 2022 года [5].

На данный момент аналитики прогнозирует спад стоимости на недвижимость в марте 2023 года примерно на 5 - 8%, в то время как застройщики прогнозируют дальнейший рост цен на недвижимость, стагнацию на рынке и просят помощи у государства. Еще один фактор, который может повлиять на снижение цены именно первичного жилья – курс доллара. За неделю курс доллара в обменных пунктах окреп на 10 тенге. И это, скорее всего, приведет к незначительному спаду цен на жилье.

Анализируя данные показатели, можно сделать вывод, что в Казахстане недвижимость становится недосягаемой для многих граждан. Вторичные объекты недвижимости переоценены как минимум на 20% от реальной стоимости. Около 90% процентов приобретенного жилья проходит по ипотечному кредитованию, что говорит о маленьком доходе граждан и высоких ценах на недвижимость.

Для активного развития рынка недвижимости, необходимо повышение дохода населения, так как именно покупательная способность позволяет реализовывать новые девелоперские проекты, что в свою очередь снижает дефицит недвижимости и повышает уровень обеспеченности жильем.

Также немаловажно, привлечение внешних инвесторов для строительства новых объектов недвижимости и создания конкурентоспособного рынка, ведь в случае отсутствия дефицита недвижимости не будет значительного прироста цен.

Исходя из вышеперечисленных событий, можем прийти к выводу, что 2021 год стал для столичного рынка недвижимости рынком стремительного роста: увеличилось количество сделок, значительно взлетели цены, выросло количество застройщиков.

Что касается 2022 года, инфляция также негативно повлияла на накопления, зарплаты и реальные доходы населения. К тому же, наш демографический рост и миграция граждан с сельских местностей в крупные города создаст дополнительный спрос, что подчеркнет дефицит недвижимости. Если макроэкономический тренд будет двигаться в текущем направлении, то стоимость за квадратный метр перебьет планку в 6-9%.

Таким образом, анализ показывает, что поддержка государством строительной отрасли крайне необходима для бизнеса в условиях кризиса и нестабильности на рынке. Однако данная поддержка должна быть основана на современных методах, которые подойдут именно на казахстанский рыночных механизм экономики. Это не должно быть простое вливание денег туда, где запрашивается, нужен тщательный анализ, влияние на платежеспособность субсидируемых компаний, возвратность бюджетных средств и мониторинг целевого использования, чтобы доказать эффективность государственной поддержки и не спутать ее с банальным лоббирование интересов отдельных лиц на рынке недвижимости. Общая экономическая ситуация, удорожание строительных материалов, снижение платежеспособного спроса и спекуляции на рынке могут привести к ослаблению рынка недвижимости, поскольку тот является системообразующей отраслью экономики и поэтому тонко реагирует на все явления мировой конъюнктуры.

Список литературы

1.Азоев, Г. Маркетинговые исследования для среднего бизнеса: состояние рынка и перспективы развития / Г.Азоев, В.Яхин. Маркетинг и маркетинговые исследования в России. - 2015. - №2

2.https://kursiv.kz/news/otraslevye-temy/2021-03/kak-rastet-obespechennost-kazakhstancev-kvadratnymi-metrami

3.Центр деловой информации: «Капитал»:https://kapital.kz/real_estate/98793/pochemu-v-kazakhstane-dorozhayet-zhil-ye.html

4.Статистические данные с сайта Крыша:https://krisha.kz/content/articles/2021/chto-s-cenami-na-kvartiry-v-rk

5.https://informburo.kz/stati/chto-stanet-s-rynkom-nedvizhimosti-posle-uvelicheniya-poroga-dostatochnosti

6.Статистические данные с сайта крыша:https://krisha.kz/content/articles/2021/chto-s-cenami-na-kvartiry-v-rk

Ислам А.
Студент 2 курса специальности «Маркетинг»
Научный руководитель - ***Петько Е.М****.,*
преподаватель специальных дисциплин, высшая категория
Учреждение: *Высший колледж Казпотребсоюза г.Астана*

СЕКРЕТЫ УСПЕХА ЦВЕТОЧНОГО БИЗНЕСА КАЗАХСТАНСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: цветоводство–это узкоспециализированная отрасль, в Казахстане основой цветочного рынка по-прежнему остается импорт, причем на всех уровнях: семена, луковицы, саженцы и готовые цветы.

Последние несколько лет этот рынок показывает стабильный динамичный рост, о чем говорит статистика. С каждым годом размеры становятся все больше в натуральном выражении, а в денежном —

это еще заметнее. Аналитики говорят, что впереди – увеличение его емкости. В итоге цветочный магазин можно расценить как один из максимально перспективных готовых идей .

В Казахстан ежегодно завозятся крупные партии цветов из разных точек мира. Изучив статистическую информацию, было выявлено, что основными регионами, где активно выращивают цветы стали Павлодарская (7,6 млн цветов, +22,4% за год), Акмолинская (7,1 млн цветов, +16% за год) и Алматинская (4млн цветов, −31% за год) области. Главными казахстанскими поставщиками оптово-розничных цветочных компаний являются тепличный комплекс «Кунарлы» (Акмолинская область близ Астаны), а также теплицы в поселках Отеген батыр (ГРЭС) и Узынагаш (Алматинская область).

В своей работе я провела исследование и изучила опыт отечественного производителя по выращиванию голландских роз ТОО «Кунарлы», который находится в городе Степногорск и работает с 2006 года. Компания обеспечивает цветами все регионы Казахстана и ближайшие города России.Тепличный комплекс выращивает около 20 сортов роз различной расцветки: белые, красные, кремовые, биколор, розовые, желтые. Розы - единственный вид продукции тепличного комплекса «Кунарлы». Более 40% площади теплицы занято саженцами красных сортов роз. Как пояснил Ролан Аюпов, генеральный директор ТОО Кунарлы, красные сорта роз пользуются наибольшим спросом в Казахстане. Стоимость продукции ТОО «Кунарлы» зависит от следующих параметров: объема заказа, ростовки (длины стебля) заказываемых роз (чем выше цветок, тем дороже его стоимость), сорта заказываемых роз (в зависимости от текущего спроса на каждый сорт формируется ценовая политика). Диапазон стоимости продукции «Кунарлы» составляет от 75 до 280 тенге за 1 розу.

Руководитель предприятия отмечает, что все действующие цветочные точки реализации - потенциальные клиенты компании: «Региональные представители нашей компании проводят рекламные акции. В настоящий момент наша продукция известна большинству цветочных магазинов и является достаточно популярной среди них. Основные регионы Центрального и Западного Казахстана и г. Алматы - наши клиенты. Приобрести продукцию можно во всех центральных цветочных киосках Астаны и Алматы».

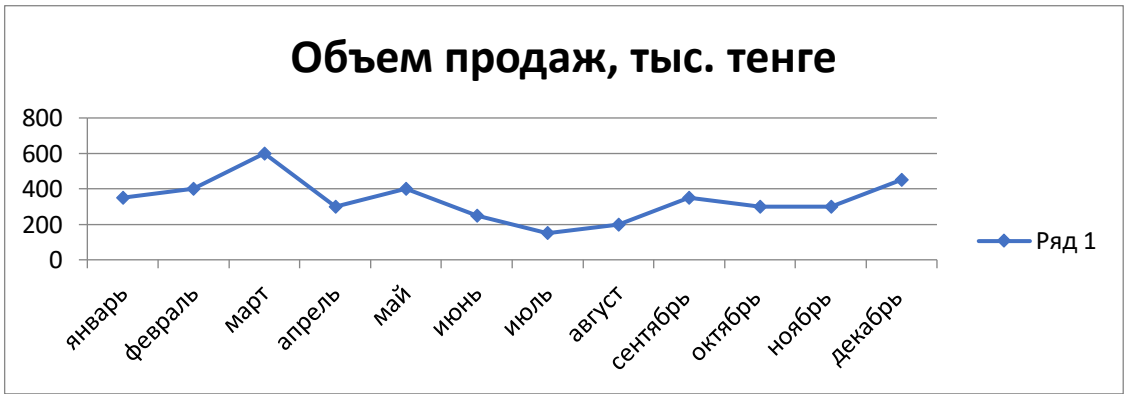


Рисунок 1. Динамика объема продаж цветочной продукции по месяцам

Этот показатель будет меняться в зависимости от местности, на которой будет открываться место. Но в среднем, если вложить в аренду и закупку необходимого 2 500 000 тенге, то точку безубыточности можно будет достигнуть на 5-6 месяц работы. Примерная окупаемость составит около полутора лет, а прибыль на первом году реализации вряд ли превысит 230 000 тенге

Конкурентная ситуация и особенности сбыта. Изучив трудности, которые преодолевает предприятие в период пандемии, понимаю, что уходить из этого бизнеса люди не хотят. Поэтому количество конкурентов вряд ли сильно уменьшится, если не случится форс-мажор.

Основными соперниками называют сети цветочных магазинчиков и супермаркетов, с которыми сложно бороться, так как у них целые сбытовые сети. Также не нужно недооценивать производителей, которые, в отличие от перекупщиков, могут ставить минимальные цены. Более развитые представители этого рынка ищут партнеров для работы или создают франшизу.

Ассортимент продукции и услуг. Получить прибыль можно на основе большого выбора продуктов, продажи сопутствующих товаров или услуг. Лучше всего продавать одновременно срезанные цветы в композициях и по одной, а наравне с ними – сорта в комнатных горшках, они тоже пользуются популярностью, особенно денежные деревья и цитрусовые карликовые растения.

Если брать в расчет только букеты, то советуем начинать с такого набора:

7-8 разных оттенков роз; 2-5 видов гвоздик; 3-5 сортов хризантем; разнообразные тюльпаны и пионы.

Я также исследовала целевую аудиторию. Есть несколько типов покупателей: приходят за букетом в честь чего-то – дня рождения, праздника или торжественного события;заглядывают за знаком внимания для противоположного пола покупают украшения для интерьера как для частных домов, так и для ресторанов-офисов.

Покупатели самого разного образования, возраста, пола. Но в основной массе это люди от 18 до 35 лет.

Поддержка предпринимательства. Президент Казахстана Касым-Жомарт Кемелевич Токаев поручил правительству запустить программу экспортной акселерации, направленной на средние несырьевые предприятия, чтобы обеспечить целевую поддержку от идеи до результата.

«Поддержка предпринимательства означает и особое внимание к среднему бизнесу, который содержит в себе ключевые компоненты рыночного успеха. Такие компании должны быть ориентированы не только на внутренний, но и на внешние рынки. Следует усилить их экспортную поддержку», – сказал президент. Глобализация и информационная революция привнесли в современную мировую экономику не только позитивные черты, стимулируя новую качественную модель развития национальных хозяйств, но обострили существенные проблемы мировой экономики. Данные обстоятельства необходимо учитывать и Казахстану, т. к. современное развитие экономики страны связано с импортозамещением .

Решение этой проблемы требует от хозяйствующих субъектовпересмотравсейсистемыуправленияпроизводством,повышенияконкурентоспособности,насыщенияпотребительскогорынкатоварамииуслугамивысокого качества.

Таким образом, исходя из вышесказанного можно сделать следующие выводы:

• импортозамещение требует разумного подхода, а также государственной поддержки лет на 15 и инвестиций;

•предлагаем решение вопроса именно с применением проектной технологии, так как эта практика доказала высокую эффективность;

• развивая данный проект, мы пришли к убеждению, что для развития цветоводства в Казахстане нужны еще профессиональные кадры – люди со знаниями и опытом работы европейского качества.

Список используемой литературы:

1. Большая экономическая энциклопедия – М.: Эксмо, 2008. – 816 с.

2. Статья Цветочный бизнес обретает лицо

3. О тонкостях бизнеса, ценообразовании и многом другом узнал KursivResearch https://kursiv.kz/news/tendencii-i-issledovaniya/2019-03/kak-rabotaet-cvetochnyy-biznes-v-kazakhstane

УДК

Омралинова Д., магистрант 2 курса
специальности «Маркетинг»
Научный руководитель – к.э.н., доцент **Турсумбаева М.Ж.**

Проблемы развития отечественных товаропроизводителей на рынке Казахстана в 2022 году

Согласно подпункту 20-2) статьи 1 Закона Республики Казахстан «О государственных закупках», отечественные товаропроизводители это - потенциальные поставщики - физические и (или) юридические лица, являющиеся резидентами Республики Казахстан и производящие:

- товары, полностью произведенные в Республике Казахстан в соответствии с таможенным законодательством таможенного союза и (или) Республики Казахстан;
- товары, подвергнутые достаточной переработке в Республике Казахстан в соответствии с критериями достаточной переработки в соответствии с таможенным законодательством таможенного союза и (или) Республики Казахстан. [1]

Рассматривая проблемы развития отечественных товаропроизводителей на рынке Казахстана в 2022 году, можно выбрать несколько основных проблем, которые мешают расширять и развивать отечественное производство.

Во-первых, это низкая конкуренция, которая не может создать правильную и стимулирующую среду для некоторых товаропроизводителей.

Во-вторых, это на сегодняшний день, низкая конкуренция среди отечественных товаропроизводителей на территории Республики Казахстан является одной из основных проблем развития отечественного бизнеса. Низкая конкуренция среди предприятий не дает правильно и быстро развиваться компаниям, тем самым не может раскрыть их потенциал. Рассматривая и сравнивая уровень развития конкуренции отечественных производителей наряду с зарубежными, невооруженным глазом можно заметить значительную разницу в технологиях и инструментах системы конкуренции.

На данный момент, особенно затрагивая тему развития рынка Казахстана, можно заметить, что большое влияние на рынок оказывают внешние факторы. В частности, политика и государство, которое контролирует рынок почти на 70%. Для современной и развивающейся страны тотальный контроль рынка, является одним из показателей слабых сторон государства.

Поэтому, для укрепления экономики, а также позиций на мировой арене, нашему государству необходимо развивать, а не контролировать отечественный рынок. Давать необходимую помощь и поддержку начинающим производителям, а также рассмотреть производство отечественного сырья. На данный момент в Казахстане, если рассматривать сегмент рынка одежды, можно выделить лишь единицы производителей, которые могут конкурировать с зарубежными предприятиями.

Однако для наших соотечественников, цены на продукцию, которая производилась с отметкой “Сделано в Казахстане” являются высокими, в сравнении с продукцией которые произведены в Турции, Китае, Кыргызстане или Беларуси. Одной из проблем данного рынка, является сырье. Так как на территории Казахстана мало заводов, которые могли бы перерабатывать сырье, либо производить его, нашим производителям одежды приходится закупаться материалами за рубежом. В связи с этим, цены на отечественную одежду устанавливаются выше, чем у тех стран, где есть свои собственные перерабатывающие заводы. Например, на территории Казахстана есть 18 хлопкоперерабатывающих заводов, которые находится в Туркестанской области, однако, по данным за 2020 год, они были загружены лишь на 26%, из-за нехватки сырья и низкого урожая. Основную часть переработанной продукции Казахстан отправляет на экспорт. Конечно, есть сырье, по производству которого наша страна входит в тройку лидирующих на мировом рынке государств, и это лен. По данным за 2020 год, Казахстан сохранил мировое лидерство в производстве льна. Национальное бюро по статистике опубликовало данные по урожаю льна в 2020 году. Убранная площадь составила 1 млн 342,5 тыс. га, урожайность - 0,79 т/га. Итого, производство оценено статистиками в 1 млн 58,4 тыс. тонн.

Однако, Зерновой Союз Казахстана традиционно подготовил и свою оценку. Она серьезно разошлась с официальной. А именно: убранная площадь - 1225 тыс. га, урожайность - 0,72 т/га. Итого, производство - 883 тыс. тонн. Докедж - 100 тыс. тонн, кондиционное производство - 733 тыс. тонн. Остаток на начало сезона 2020/2021- 51,8 тыс. тонн. Итого, предложение - 790,2 тыс.тонн.

Однако, несмотря на сбор льна и большого экспорта за рубеж, заводов по переработке данного сырья, а также заводов по изготовлению льняной ткани на территории Республики Казахстан мало. В связи с этим пошив одежды и других изделий из льна на территории Казахстана затрудняется. Рассматривая производство сырья, отдельно от производства ткани, то Казахстан занимает лидирующие позиции, однако мы рассматриваем сегмент производства отечественной одежды. Следовательно, для нас важен готовый материал, произведенный на территории Казахстана. В связи с этим, пошив одежды на территории Казахстан выходит дорого и влияет на ценник товара. Помимо этого, закуп высокотехнологичного оборудования и обслуживание швейных фабрик — это проблематичное и дорогостоящее удовольствие для производителей.

Одной из основных проблем закупа оборудования для швейных фабрик в Казахстане является отсутствие крупных местных производителей оборудования для швейного производства. Это приводит к тому, что фабрики вынуждены приобретать оборудование за рубежом, что может быть связано с высокими таможенными пошлинами и доставкой.

Кроме того, казахстанские компании часто сталкиваются с проблемой ограниченного выбора оборудования, поскольку многие поставщики не имеют представительства в Казахстане, и процесс поиска и приобретения оборудования может быть трудоемким.

Еще одной проблемой является высокая стоимость оборудования, особенно для небольших фабрик. Это может приводить к тому, что компании вынуждены экономить на качестве оборудования, что может негативно сказаться на качестве продукции.

Кроме того, некоторые фабрики могут столкнуться с проблемами, связанными с недостаточным знанием технических характеристик и функций оборудования, что может привести к ошибочным

покупкам и неэффективному использованию оборудования. В целом, эти проблемы могут затруднять развитие швейной промышленности в Казахстане и снижать ее конкурентоспособность на мировом рынке.

Подводя итоги данной темы, мы можем прийти к выводу, что среди основных проблем развития швейных фабрик на территории Казахстана можно выделить следующие:

1. Низкая конкурентоспособность на мировом рынке. Казахстанские фабрики часто сталкиваются с конкуренцией со стороны других стран, где затраты на производство ниже, что ведет к более низкой цене на продукцию. Это усложняет экспорт товаров и развитие отечественной швейной промышленности.
2. Недостаточная квалификация и опытность рабочей силы. Швейное производство требует высокой квалификации и опыта работников, что может быть проблемой в условиях, когда большая часть рабочей силы не имеет соответствующего опыта и образования.
3. Недостаточное использование современных технологий. Многие швейные фабрики в Казахстане используют устаревшее оборудование и технологии, что приводит к более высоким затратам на производство и низкому качеству продукции.
4. Ограниченный доступ к финансированию. Многие швейные фабрики в Казахстане сталкиваются с проблемой доступа к финансированию для модернизации и расширения производства, что может затруднять их развитие.
5. Ограниченный внутренний рынок. Внутренний рынок Казахстана ограничен, что может ограничивать возможности фабрик для увеличения объемов производства и расширения бизнеса.

Решение этих проблем может потребовать совместных усилий со стороны правительства, бизнес-сообщества и производителей оборудования. Это может включать в себя программы поддержки и финансирования для швейных фабрик, обучение квалифицированных рабочих, продвижение современных технологий и увеличение доступа к международным рынкам

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1.Закон Республики Казахстан от 4 декабря 2015 года № 434-V ЗРК. «О государственных закупках»

2.https://forbes.kz/process/lnyanaya_derjava_1577694019

3. Предпринимательство в РК: Сборник нормативных актов.- Алматы: ЮРИСТ, 2011

4.Амбарцумов А.А., Стерликов Ф.Ф. 1000 терминов рыночной экономики: Справочное учебное пособие. - М.: Крон-Пресс, 2010. - 302 с.

5. stat.gov.kz

6. Обзор состояния Легкой промышленности в Казахстане. Обнуление легкой промышленности. 17.05.2012 http:///articles/2287.html

Хамзатұлы Ә., магистрант 1 курса
ОП «Маркетинг»
Научный руководитель – Дарибаева А.К., к.э.н., доцент
г. Астана

АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВ МЕТАВСЕЛЕННОЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИННОВАЦИЙ

Аннотация

В статье рассматривается потенциальное влияние метавселенной на традиционные методы цифрового маркетинга, в частности на маркетинг в социальных сетях (SMM). В статье обсуждаются возможные проблемы, с которыми могут столкнуться маркетологи при адаптации к метавселенной, и предлагаются новые подходы, такие как интерактивный опыт и иммерсивный контент, для взаимодействия с потребителями. В статье подчеркивается важность того, чтобы маркетологи были в курсе этих новых

технологий и тенденций, позволяющих эффективно использовать возможности, предоставляемые метавселенной.

Конкуренция является двигателем прогресса, а прогресс характеризуется научным и технологическим развитием. Сегодня, чтобы эффективно конкурировать, необходимо внедрять новшества. Это распространяется на все сферы жизни. Последние 10 лет мир движется к полной цифровизации всех отраслей. Это можно наблюдать сейчас в Казахстане. Активная цифровизация началась после утверждения государственной программы "Цифровой Казахстан" 2017 года.

Развитие современного маркетинга зависит напрямую от развития технологий и цифровизации потребительского опыта. Согласно данным We Are Social Digital 2021, мобильными телефонами пользуются 5,22 миллиарда человек, интернетом пользуются 4,66 миллиардов человек и 4,2 миллиарда человек пользуются социальными сетями. И с каждым годом число пользователей возрастает на 2-3%. Цифровое пространство теперь не просто дополнительный канал коммуникации с потребителями, а целая экосистема разных отраслей [1].

Некоторые эксперты в области маркетинга отдают предпочтение SMM, как главному инструменту в маркетинговой стратегии. Сами предприниматели требуют от своих маркетологов обязательного присутствия их бизнеса в социальных сетях. Но даже социальные сети могут устареть, что и происходит сейчас. Сначала устаревают внутренние форматы контента: переход от фото к видео контенту, а теперь переход к более быстрому видео контенту. Меняется и потребительское поведение, совмещая в себе офлайн и онлайн опыт взаимодействия с брендами и их продуктами. Следующей эволюционной ступенью социальных медиа будет фундаментальное изменение взаимодействия пользователя и платформы. Переход на уровень виртуальной реальности.

С появлением и распространением технологий AR и VR метавселенная предлагает более захватывающий и вовлекающий маркетинговый опыт, который может сделать традиционные формы SMM менее эффективными или устаревшими. Цель данной статьи - представить обзор возможностей и проблем, с которыми столкнуться маркетологи в метавселенной.

Метавселенная — это виртуальный мир, который уже несколько десятилетий представляют себе писатели-фантасты. В этом новом мире люди могут взаимодействовать друг с другом в полностью погруженной виртуальной среде. Для маркетологов это открывает целый мир возможностей.

Рынок метавселенной стремительно развивается. Согласно отчету MarketsandMarkets, ожидается, что объем рынка metaverse вырастет с 6,0 млрд долларов США в 2021 году до 280,9 млрд долларов США к 2025 году при темпах роста в 75,1%. Этот рост обусловлен развитием сетей 5G и широким распространением технологий виртуальной и дополненной реальности. Метавселенная становится более иммерсивным и интерактивным пространством, что создает новые возможности для маркетологов [2]. Ожидается, что к 2026 году объем рынка технологий виртуальной и дополненной реальности достигнет 125 миллиардов долларов, причем основным драйвером роста станет игровая индустрия. Однако метавселенная — это не просто платформа для игр. Это также пространство для социального взаимодействия, коммерции и даже образования. Такие компании, как Facebook, Microsoft и Google, инвестируют значительные средства в развитие метавселенной, а Facebook планирует, что к 2030 году ее платформой виртуальной реальности будет пользоваться миллиард человек.

Развитие метавселенной все еще находится на ранней стадии, но уже сейчас ясно, что она способна изменить то, как мы взаимодействуем друг с другом и окружающим миром. Разработкой метавселенных занимается широкий круг компаний, от небольших стартапов до технологических гигантов. Некоторые компании сосредоточены на создании новых виртуальных миров, другие работают над инструментами, позволяющими пользователям создавать свои собственные виртуальные среды.

Одна из точек зрения на развитие metaverse заключается в том, что она изменит мир работы несколькими основными способами. Например, это приведет к появлению новых иммерсивных форм командного сотрудничества и цифровых коллег, оснащенных искусственным интеллектом. Кроме того, metaverse представляет новые многообещающие возможности для экономического роста, потенциальный вклад в мировой ВВП к 2031 году составит более 3 триллионов долларов. Способность метавселенной создавать более увлекательный и захватывающий опыт бренда произведет революцию в маркетинге и рекламе товаров и услуг, открывая маркетологам доступ к новым потенциальным клиентам.

Однако metaverse все еще находится на ранней стадии развития и представляет собой значительные проблемы и неопределенности. Например, необходимо, чтобы политики установили справедливые правила для технологий web3, обеспечивающие безопасность людей и способствующие инновациям [3]. Эти правила должны основываться на нейтральном подходе к технологиям. Более того, рост виртуальных валют в метавселенной создает новые проблемы, такие как возможность нежелательных контактов, что может усугубить существующие цифровые риски [4].

Несмотря на эти проблемы, Метавселенная представляет собой значительную возможность для маркетологов привлечь потребителей новыми и интересными способами. Чтобы воспользоваться этой

возможностью, маркетологам необходимо принять менталитет тестирования и обучения и быть открытыми для экспериментов в метавселенной [5]. Ранние стадии развития metaverse - идеальное время для маркетологов, чтобы экспериментировать с различными маркетинговыми стратегиями и инновациями. Приняв этот образ мышления, маркетологи смогут быстро преодолеть неудачи и извлечь выгоду из успехов.

Метавселенная представляет собой огромную возможность для маркетологов охватить новую аудиторию и взаимодействовать с клиентами новыми и инновационными способами. Маркетологи могут использовать метаверс для создания захватывающих впечатлений от бренда, проведения виртуальных мероприятий и даже создания виртуальных магазинов. Они также могут использовать данные, полученные в результате взаимодействия с пользователями в метавселенной, чтобы получить представление о поведении и предпочтениях клиентов.

В дополнение к многочисленным возможностям и преимуществам, предлагаемым metaverse, эта технология также подняла вопросы о будущем традиционных методов цифрового маркетинга. Появление метавселенной и распространение технологий AR и VR может оказать глубокое влияние на маркетинг в социальных сетях (SMM) и другие традиционные методы цифрового маркетинга. Некоторые эксперты предсказывают, что по мере роста популярности метавселенной традиционные формы цифрового маркетинга могут стать менее эффективными или даже устареть. Это связано с тем, что метавселенная способна предложить более захватывающий и увлекательный маркетинговый опыт, чем SMM или другие традиционные методы цифрового маркетинга.

Одно из опасений заключается в том, что SMM может оказаться неэффективным в метавселенной. В прошлом SMM был эффективным способом повышения узнаваемости бренда, привлечения потенциальных клиентов и стимулирования продаж. Однако в метавселенной правила взаимодействия могут быть иными. Например, в метавселенной пользователи могут больше ожидать персонализации и интерактивности. Это означает, что традиционные формы SMM, такие как платная реклама и спонсорские посты, могут оказаться не такими эффективными, как раньше. Возможно, маркетологам придется разрабатывать новые подходы к взаимодействию с потребителями в метавселенной, такие как создание интерактивного опыта и иммерсивного контента.

Учитывая потенциальное влияние метавселенной на нашу жизнь и экономику, маркетологам важно изучать эти новые технологии уже сейчас. Опережая события, маркетологи смогут получить конкурентное преимущество и лучше воспользоваться возможностями, которые открывает метавселенная. Они также могут быть лучше подготовлены к решению проблем, возникающих в этой новой и быстро развивающейся среде.

Маркетинг в метавселенной представляет собой значительную возможность для предприятий и маркетологов взаимодействовать с потребителями новыми и инновационными способами. Возникновение метавселенной и распространение технологий AR и VR изменит то, как маркетологи достигают и взаимодействуют с аудиторией, и те, кто примет эти изменения, будут иметь больше шансов на успех в будущем. Данные по метавселенным постоянно обновляются и некоторое, уже приведенные здесь, могут быстро устареть. Поэтому маркетологам необходимо самостоятельно анализировать цифровую среду. Поскольку технология продолжает развиваться и появляются новые возможности, маркетологи должны быть более информационно осведомлены. Также важно глубже изучать новые тенденции, чтобы эффективно использовать возможности метавселенной для своего бренда.

Таким образом, маркетинг в метавселенной открывает перед предприятиями и маркетологами широкие возможности для инновационного взаимодействия с потребителями, и те, кто примет эти изменения, будут иметь больше шансов на успех в будущем.

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.

2. Папагианнис Х. Дополненная реальность. Все, что вы хотели узнать о технологии будущего / Хелен Папагианнис.: Пер. с англ. – В. Г. Михайлов. – Москва : Эксмо, 2019. – 218 с.

3. Четвертая промышленная революция и бизнес: Как конкурировать и развиваться в эпоху сингулярности / Тью Блуммарт, Стефан ван ден Брук при участии Эрика Колтофа; Пер. с англ. – М. : Альпина Паблишер, 2019 – 204 с.

4. Ланье Д. На заре новой эры: автобиография «отца» виртуальной реальности / Джарон Ланье.: Пер. с англ. – Э. Воронович. – Москва: Эксмо, 2019. – 496 с.

5. 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.

Абузяров Д., магистрант 1 курса
ОП «Маркетинг»
Научный руководитель – Дарибаева А.К., к.э.н., доцент
г. Астана

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ В ИНТЕРНЕТ СРЕДЕ

Аннотация

Статья предлагает обзор ключевых аспектов, которые компании могут улучшить при продвижении своей продукции в интернете. В данное статье уделяется внимание на важность определения целевой аудитории и проведения исследования рынка для успешной маркетинговой стратегии. Также подчеркивается значимость оптимизации сайта для поисковых систем и создания качественного контента.

В статье предлагаются практические советы по использованию социальных сетей, рекламы в интернете и аналитики для улучшения результатов продвижения продукции. Обсуждается персонализация и автоматизация маркетинга, взаимодействие с инфлюенсерами, а также значение отзывов и рекомендаций клиентов.

Статья подчеркивает важность постоянного тестирования и оптимизации маркетинговых стратегий, а также готовность компаний к адаптации к изменениям в поведении потребителей.

В современном бизнесе, где интернет играет важную роль в коммуникации и торговле, совершенствование маркетинговых технологий для продвижения продукции в онлайн-среде становится необходимостью. Эффективное использование интернета и цифровых инструментов может привести к расширению аудитории, увеличению продаж и укреплению бренда. В этой статье мы рассмотрим несколько ключевых аспектов, которые помогут компаниям совершенствовать свои маркетинговые технологии в интернете.

Во-первых, исследование рынка и аудитории является фундаментальным шагом для эффективного продвижения продукции. Компании должны изучить свою целевую аудиторию, их потребности и предпочтения, а также провести анализ конкурентов. Это позволит сформировать маркетинговые стратегии, которые наиболее точно соответствуют ожиданиям и потребностям клиентов.

Оптимизация веб-сайта также является важным аспектом совершенствования маркетинговых технологий. Сайт должен быть разработан с учетом SEO-принципов (оптимизация для поисковых систем), чтобы обеспечить его высокую видимость в поисковой выдаче. Это включает использование ключевых слов, оптимизацию заголовков, мета-тегов, а также создание качественного контента, который привлечет пользователей и поисковых роботов.

Контентный маркетинг является мощным инструментом продвижения продукции в интернете. Создание информативного, полезного и привлекательного контента привлекает внимание целевой аудитории и устанавливает авторитет компании. Статьи, блоги, видео, инфографика и другие форматы контента могут быть распространены через различные каналы, такие как социальные сети, включая социальные медиа, электронную почту и платформы для публикации контента. Важно создавать контент, который релевантен и интересен вашей аудитории, а также активно взаимодействовать с ней, отвечая на комментарии и вопросы [1].

Социальные сети играют значительную роль в продвижении продукции в интернете. Создание и поддержка активных страниц вашей компании на популярных социальных платформах, таких как YouTube, Facebook, Instagram, Twitter, TikTok, Telegram, позволяет установить прямой контакт с вашей аудиторией, расширить ее охват и увеличить узнаваемость бренда. Необходимо регулярно размещать интересный контент, проводить конкурсы и акции, а также стимулировать пользователей к взаимодействию и распространению информации о вашей продукции. В представленной ниже диаграмме 1 указано количество активных пользователей социальных сетей в мире.

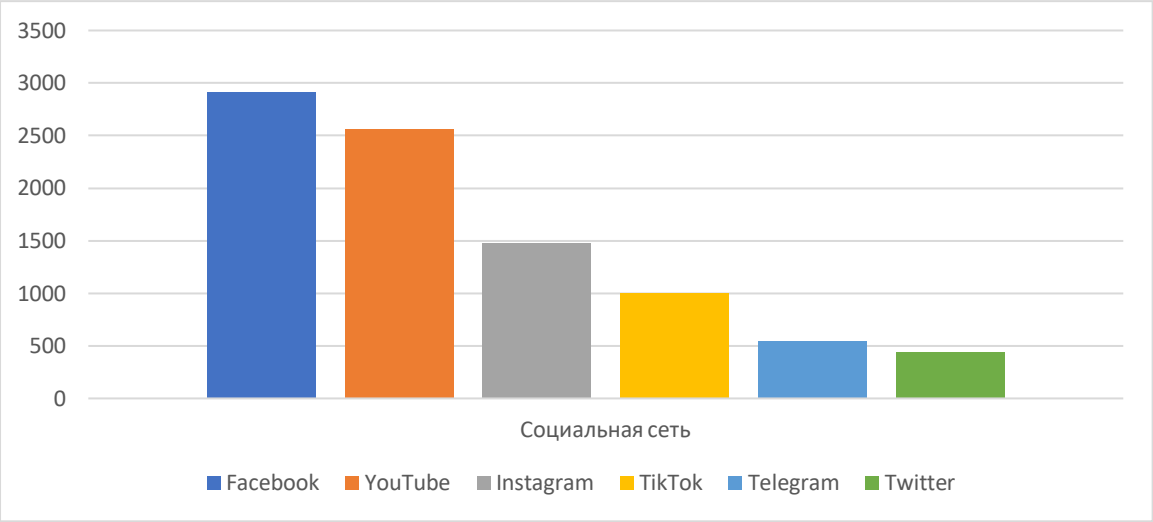


Диаграмма 1. Количество активных пользователей в месяц (в миллионах) [2]

Исходя из данных диаграммы 1 самой популярной социальной сетью в мире является Facebook, далее по списку идет YouTube и Instagram. Если брать данные по Казахстану, то по данным на 2021 г. Самой популярной соцсетью в Казахстане является YouTube – 26.30% из всего интернет трафика, Instagram – 20.89%, TikTok 7.80%. [3]

Платная реклама в интернете также играет важную роль в продвижении продукции. Рекламные кампании на платформах, таких как Google AdWords, Facebook Ads, Instagram Ads и другие, позволяют точно нацелиться на вашу целевую аудиторию и получить максимальную отдачу от вложенных средств. Необходимо использовать возможности таргетирования, чтобы настроить рекламу на основе демографических данных, интересов и поведения пользователей.

Аналитика является неотъемлемой частью совершенствования маркетинговых технологий. Существуют инструменты анализа данных, такие как Google Analytics, чтобы отслеживать посещаемость вашего сайта, конверсии, эффективность рекламных кампаний и другие показатели. Рекомендуется анализировать эти данные, чтобы понять, какие маркетинговые стратегии и тактики дают наилучшие результаты, и вносить соответствующие корректировки в свои кампании [4].

Совершенствование маркетинговых технологий продвижения продукции в интернете является важной задачей для современных компаний. Определение целевой аудитории, оптимизация веб-сайта, контентный маркетинг, использование социальных сетей, платная реклама и аналитика - все эти аспекты играют роль в создании успешной маркетинговой стратегии в интернете. Однако, совершенствование маркетинговых технологий является непрерывным процессом, требующим постоянного обновления и адаптации к изменениям в поведении и предпочтениях потребителей, а также к новым тенденциям в цифровой среде.

Важно проводить постоянный мониторинг результатов маркетинговых усилий и осуществлять тестирование различных стратегий и тактик. Использовать A/B-тестирование, чтобы сравнивать эффективность разных вариантов объявлений, заголовков, контента и других элементов вашей маркетинговой кампании. Необходимо опираться на полученные данные и результаты, чтобы оптимизировать свои маркетинговые усилия и достичь максимальных результатов.

Кроме того, стоит обратить внимание на персонализацию и автоматизацию ваших маркетинговых усилий.

Использовать данные о своей аудитории, чтобы персонализировать ваш контент и коммуникацию, учитывая предпочтения и интересы клиентов.

Автоматизировать процессы маркетинга, такие как рассылка электронной почты, управление социальными сетями и мониторинг результатов, чтобы сэкономить время и ресурсы, а также повысить эффективность работы.

Взаимодействие с инфлюенсервами значимо в данной отрасли. Работа с инфлюенсерами может помочь расширить охват вашей аудитории и установить доверие к вашему бренду. Нужно искать возможности для сотрудничества, такие как рекомендации, отзывы или спонсорированный контент, чтобы продвигать продукцию через их каналы [5].

Отзывы и рекомендации имеют большое значение в интернет-среде. Рекомендуется поощрять ваших клиентов оставлять отзывы о вашей продукции и делиться своим опытом с другими. Положительные отзывы и рекомендации могут значительно повлиять на решение потенциальных покупателей и помочь вам укрепить репутацию бренда. В целом, совершенствование маркетинговых

технологий продвижения продукции в интернете требует комплексного подхода и постоянной адаптации к изменяющимся требованиям и тенденциям в цифровой среде. Важно учитывать особенности вашей целевой аудитории, оптимизировать веб-сайт для поисковых систем, создавать качественный и релевантный контент, активно использовать социальные сети, проводить таргетированную платную рекламу и анализировать результаты вашей деятельности.

Современные технологии предоставляют множество возможностей для эффективного продвижения продукции в интернете. Однако, необходимо постоянно совершенствоваться, следить за новыми тенденциями и инновациями, адаптировать свои стратегии и тактики в соответствии с изменениями в поведении потребителей и рыночной конкуренцией.

Совершенствование маркетинговых технологий продвижения продукции в интернете - это непрерывный процесс, который требует от компаний гибкости, аналитического мышления и стремления к постоянному улучшению. Необходимо использовать доступные инструменты и ресурсы, проводить эксперименты и тестирования, изучать данные и результаты, чтобы оптимизировать маркетинговую стратегию и достичь успешных результатов в интернет-среде.

Список литературы

1. Dave Chaffey, Fiona Ellis-Chadwick, Richard Mayer, Kevin Johnston, Firas Kalaji. (2021). Digital Marketing Excellence: Planning, Optimizing and Integrating Online Marketing. Routledge. - 370 с
2. Самые популярные социальные сети в мире - https://marketer.ua/ru/the-most-popular-social-networks-in-the-world-as-of-january-2022/
3. Популярные социальные сети в Казахстане на 2021г. https://kapital.kz/tehnology/101612/samyye-populyarnyye-sotsseti-sredi-kazakhstantsev-v-2021-godu.html
4. Smith, P. R., & Zook, Z. (2019). Marketing Communications: Integrating Offline and Online with Social Media. Kogan Page. - 65 с
5. Ryan, D., & Jones, C. (2017). Understanding Digital Marketing: Marketing Strategies for Engaging the Digital Generation. Kogan Page. - 28 с

Алдаберген Е.К.
Магистрант 2 курса ОП «Маркетинг»
Научный руководитель:
Турсумбаева М.Ж. к.э.н., доцент
Учреждение «Esil University», г. Астана

СОВРЕМЕННЫЕ СТРАТЕГИИ МАРКЕТИНГА В РЕКЛАМНЫХ АГЕНТСТВАХ РК: АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация. Статья анализирует современные стратегии маркетинга, применяемые рекламными агентствами Казахстана. В частности, исследуются такие стратегии, как интеграционный маркетинг, цифровой маркетинг и контент-маркетинг. Статья оценивает эффективность этих подходов в контексте специфики казахстанского рынка, а также рассматривает ключевые проблемы и препятствия для их успешного применения. Выводы исследования подчеркивают значительный потенциал современных маркетинговых стратегий для рекламных агентств Казахстана при условии адаптации под местные условия и устранения существующих препятствий.

Современный маркетинг претерпел значительные изменения под влиянием динамично развивающихся технологий и глобализации. В этом контексте, рекламные агентства Казахстана сталкиваются с необходимостью принятия и адаптации инновационных маркетинговых стратегий для повышения своей конкурентоспособности и эффективности.

Ключевой задачей для них становится разработка и реализация комплексных стратегий, учитывающих специфику казахстанского рынка, уровень внедрения технологий, существующий регуляторный контекст, а также глобальные маркетинговые тренды. Учитывая то, что уровень доступа к интернету и применение технологий постоянно растут в стране, особое внимание следует уделить развитию цифрового маркетинга. Это требует не только наличия технической экспертизы, но и понимания поведения цифровых потребителей и способов их привлечения и удержания.

Безусловно, в этой сфере есть место для применения глобальных лучших практик, однако важно не забывать о существующих локальных особенностях. Исследования и адаптация под местные потребности позволят оптимизировать затраты и максимально эффективно воздействовать на целевую аудиторию. В этом контексте, становится актуальным использование интегрированных маркетинговых коммуникаций, которые позволят более целостно и последовательно представлять бренд на всех площадках.

Обзор современных стратегий маркетинга

Среди преобладающих стратегий в Казахстане можно выделить интеграционный маркетинг, цифровой маркетинг и контент-маркетинг.

Интеграционный маркетинг – это подход, который сочетает различные каналы коммуникации для достижения единой маркетинговой цели. Это помогает агентствам эффективнее донести свое сообщение до целевой аудитории, используя все доступные каналы взаимодействия.

Цифровой маркетинг – это использование цифровых технологий для продвижения товаров и услуг. В Казахстане активно развивается сектор электронной коммерции, что делает эту стратегию актуальной.

Контент-маркетинг – стратегия, основанная на создании и распространении ценного, релевантного и согласованного контента с целью привлечения и удержания четко определенной аудитории.

В данной статье предлагается дополнительно рассмотреть, как влияние глобальных экономических тенденций и растущий вес IT-индустрии в стране могут модифицировать исходную стратегию маркетинга, применяемую в Казахстане. Особое внимание следует уделить исследованию влияния социально-экономической динамики страны на успешность цифрового и контент-маркетинга, а также роли интеграционного маркетинга в создании конкурентоспособной рекламной позиции.

Кроме того, цифровой маркетинг и контент-маркетинг не могут рассматриваться как изолированные инструменты в маркетинговой стратегии. Необходимо исследовать, как их взаимодействие и интеграция с другими видами маркетинга могут усилить их эффективность, особенно в контексте Казахстанского рынка, где такие факторы, как уровень интернет-проникновения и развитие IT-инфраструктуры, играют важную роль.

По мере развития IT-сектора и увеличения числа интернет-пользователей, мы можем ожидать увеличения доли цифрового и контент-маркетинга в общей маркетинговой стратегии. Это, в свою очередь, может привести к изменениям в роли и значении интеграционного маркетинга, что требует дополнительного исследования.

Также следует отметить, что в условиях высокой конкуренции на рекламном рынке необходимо проводить более глубокий анализ целевых аудиторий. Разработка и внедрение стратегий контент-маркетинга, которые акцентируют внимание на уникальных потребностях и предпочтениях потребителей, может быть ключом к повышению видимости и привлечению внимания потребителей на перенасыщенном рынке.

Несмотря на значительные успехи, существуют ряд проблем, которые затрудняют эффективное применение современных маркетинговых стратегий в Казахстане. К ним относятся относительно низкий уровень цифровой грамотности населения, проблемы с качеством интернет-соединения в отдаленных районах страны и отсутствие квалифицированных специалистов в области маркетинга.

Современные стратегии маркетинга имеют большой потенциал для рекламных агентств Казахстана, однако их успешное применение требует учета специфики местного рынка и решения ряда существующих проблем. В будущем, с развитием технологий и рынка, можно ожидать усиления тренда на применение этих стратегий и повышения их эффективности.

Действительно, в контексте всех перечисленных сложностей, реализация современных маркетинговых стратегий в Казахстане требует тщательного анализа и планирования. Однако, стоит обозначить, что существующие проблемы также открывают ряд возможностей.

С одной стороны, необходимость повышения уровня цифровой грамотности населения представляет собой значимый вызов. Однако, с другой стороны, она также создает условия для проведения образовательных кампаний и программ, которые могут содействовать расширению аудитории и увеличению вовлеченности потребителей. Эти меры могут быть реализованы с помощью контент-маркетинга, что в свою очередь повышает его значимость в общем маркетинговом миксе.

Ситуация с качеством интернет-соединения в отдаленных районах страны является серьезной проблемой, однако с учетом глобальных трендов и активного развития технологической инфраструктуры, можно ожидать улучшения ситуации в ближайшем будущем. В свою очередь, это откроет дополнительные возможности для использования цифрового маркетинга.

Отсутствие квалифицированных специалистов в области маркетинга ставит перед бизнесом и образовательными учреждениями вопрос о необходимости повышения квалификации существующих специалистов и подготовки новых. Это может способствовать формированию более разнообразной и качественной маркетинговой стратегии, а также стимулировать инновационную деятельность в области маркетинга.

Таким образом, в условиях быстрого развития технологий и динамичных изменений на рынке, рекламные агентства Казахстана стоят перед необходимостью не только адаптироваться к новым условиям, но и активно использовать возникающие вызовы как стимул для инноваций и развития.

Список литературы

1. Chaffey, D., & Ellis-Chadwick, F. (2019). Digital marketing. Pearson UK. Journal of Digital Marketing. 6, pp. 150-170.
2. Taiminen, H. M., & Karjaluoto, H. (2015). The usage of digital marketing channels in SMEs. Journal of Small Business and Enterprise Development. 22, pp. 633-651.
3. Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Marketing management. Pearson. Journal of Marketing Management. 32, pp. 150-200.

Aldabergen Ye.
Master student of the 2nd course
of the EP "Marketing"
Scientific adviser:
Tursumbaeva M.Zh. Candidate of
Economics, Associate Professor
Esil University, Astana

THE IMPACT OF DIGITIZATION ON STRATEGIC MARKETING OF ADVERTISING AGENCIES IN KAZAKHSTAN

Abstract: This article examines the impact of digitization on the strategic marketing practices of advertising agencies in Kazakhstan. With the rapid advancement of digital technologies, consumer behavior has shifted, leading to changes in marketing strategies. This article explores how advertising agencies in Kazakhstan are adapting to these changes by utilizing enhanced targeting and personalization, adopting multi-channel marketing approaches, investing in content marketing and storytelling, leveraging performance measurement and analytics, and collaborating with digital influencers. By understanding and embracing digitization, advertising agencies can effectively navigate the evolving digital landscape and drive business growth in Kazakhstan.

Digital transformation has become a significant driver of change across various industries, including marketing and advertising. In Kazakhstan, the rapid advancement of digital technologies has led to a profound impact on the strategic marketing practices of advertising agencies. This article aims to explore the influence of digitization on advertising agencies in Kazakhstan and the strategies they employ to adapt to this digital era.

Changing Consumer Behavior:

Digitization has revolutionized consumer behavior in Kazakhstan, with an increasing number of people relying on digital platforms for information, entertainment, and purchasing decisions. Consumers now have easy access to a wide range of products and services through online channels. Advertising agencies need to understand these shifting behaviors and develop targeted digital marketing campaigns to effectively reach their target audience.

Enhanced Targeting and Personalization:

Digital technologies provide advertising agencies in Kazakhstan with powerful tools for targeting and personalizing their marketing efforts. Through data analytics and tracking, agencies can gather insights about consumer preferences, demographics, and online behavior. This data enables them to create customized advertisements and tailor their marketing messages to specific segments of the population, resulting in more effective campaigns.

Multi-Channel Marketing:

Digitalization has given rise to multiple platforms and channels for advertising, such as social media, search engines, mobile applications, and email marketing. Advertising agencies in Kazakhstan must now adopt a multi-channel marketing approach to reach consumers across various digital touchpoints. This requires a thorough understanding of each platform's unique features and audience characteristics to optimize campaign performance.

Content Marketing and Storytelling:

With the rise of digital platforms, content marketing has become a crucial component of advertising strategies. Advertising agencies in Kazakhstan are increasingly investing in creating valuable and engaging content to attract and retain their target audience. Storytelling techniques are employed to deliver compelling narratives that resonate with consumers, fostering brand loyalty and differentiation in the digital landscape.

Performance Measurement and Analytics:

Digitization enables advertising agencies in Kazakhstan to track and measure the performance of their marketing campaigns more accurately. Advanced analytics tools allow agencies to monitor key performance indicators, such as website traffic, conversion rates, engagement metrics, and return on investment. This data-driven approach empowers agencies to optimize their strategies continuously, allocate resources effectively, and maximize the impact of their marketing efforts.

Collaboration with Digital Influencers:

Influencer marketing has gained significant traction in Kazakhstan, driven by the rise of social media platforms. Advertising agencies are partnering with popular digital influencers to promote their clients' products or services to their followers. These collaborations help agencies tap into the influencers' loyal fan base, leverage their authenticity, and create organic brand advocacy among their target audience.

Embracing Data-Driven Decision Making:

Digitization has given advertising agencies in Kazakhstan access to vast amounts of data that can inform strategic decision making. By leveraging data analytics tools, agencies can gain insights into consumer preferences, market trends, and campaign performance. This data-driven approach enables agencies to make informed decisions about target audience segmentation, content creation, media buying, and budget allocation. By utilizing data effectively, advertising agencies can optimize their marketing strategies and achieve better results.

Automation and Artificial Intelligence:The advent of automation and artificial intelligence (AI) has further transformed the advertising industry in Kazakhstan. AI-powered tools and algorithms can automate various marketing tasks, such as ad targeting, content optimization, and campaign management. Advertising agencies can leverage these technologies to streamline their processes, improve efficiency, and deliver more personalized and targeted advertisements. Additionally, AI can analyze vast amounts of data to uncover valuable insights and predictive patterns, enabling agencies to optimize their campaigns in real-time.

Enhanced Customer Engagement:Digitization has created opportunities for advertising agencies in Kazakhstan to engage with customers on a deeper level. Through social media platforms, chatbots, and interactive campaigns, agencies can facilitate two-way communication, gather feedback, and build meaningful relationships with their target audience. By fostering engagement, agencies can create brand advocates and ambassadors who actively promote their clients' products or services, leading to increased brand loyalty and advocacy.

Continuous Learning and Adaptation:The digital landscape is constantly evolving, and advertising agencies in Kazakhstan must continuously learn and adapt to stay ahead. Agencies need to invest in the development of their employees' digital skills and knowledge, keeping them up-to-date with the latest trends, technologies, and best practices. This culture of continuous learning enables agencies to explore new marketing channels, experiment with innovative strategies, and deliver cutting-edge campaigns that resonate with their target audience.

Regulatory and Ethical Considerations:As digitization advances, advertising agencies in Kazakhstan must also navigate the regulatory and ethical challenges associated with digital marketing. Privacy concerns, data protection regulations, and transparency in advertising practices are critical considerations for agencies. Ensuring compliance with local laws and regulations and adopting ethical advertising practices are essential to maintain trust with consumers and protect their clients' reputation.

Localization and Cultural Sensitivity:In a diverse country like Kazakhstan, advertising agencies must consider localization and cultural sensitivity when implementing digital marketing strategies. Understanding the local culture, language preferences, and societal norms is crucial for creating relevant and impactful campaigns. Adapting content, visuals, and messaging to resonate with the target audience's cultural background can significantly enhance the effectiveness of marketing efforts and build stronger connections with consumers.

Collaboration with Technology Partners:To fully harness the power of digitization, advertising agencies in Kazakhstan can benefit from collaborating with technology partners. This collaboration can involve leveraging specialized tools, platforms, or expertise to enhance campaign execution, data analysis, or customer experience. By forging strategic partnerships, agencies can access advanced technologies and stay at the forefront of digital marketing innovations.

Cybersecurity and Data Privacy:As digital marketing relies heavily on data collection and storage, advertising agencies in Kazakhstan must prioritize cybersecurity and data privacy. Safeguarding customer information and ensuring compliance with data protection regulations is vital to maintain trust and protect both the agency and its clients. Implementing robust security measures, conducting regular audits, and staying informed about evolving cybersecurity threats are crucial steps in protecting sensitive data.

Integration of Offline and Online Channels:While digital marketing has become dominant, advertising agencies in Kazakhstan should not overlook the importance of integrating offline and online channels. A holistic marketing approach that seamlessly connects both digital and traditional advertising mediums can amplify brand exposure and reinforce messaging. By combining the strengths of various channels, agencies can reach a wider audience and create a cohesive brand experience across different touchpoints.

Continuous Monitoring and Optimization:Digital marketing campaigns require ongoing monitoring and optimization to achieve optimal results. Advertising agencies in Kazakhstan should implement mechanisms to track campaign performance in real-time, analyze data, and identify areas for improvement. Regular optimization allows agencies to make data-driven decisions, refine strategies, and maximize the return on investment for their clients.

Future Trends and Innovation:Staying abreast of emerging trends and embracing innovation is crucial for advertising agencies in Kazakhstan to remain competitive. Technologies such as virtual reality (VR), augmented reality (AR), voice search, and artificial intelligence continue to reshape the digital landscape. Agencies should actively explore these trends, identify relevant opportunities for their clients, and proactively integrate them into their marketing strategies.

The impact of digitization on strategic marketing in advertising agencies in Kazakhstan is undeniable. By considering localization, collaborating with technology partners, prioritizing cybersecurity, integrating offline and online channels, and continuously monitoring campaigns, agencies can effectively navigate the digital landscape. Additionally, being mindful of cultural sensitivity, data privacy, and embracing future trends and innovation will position advertising agencies in Kazakhstan for long-term success in the ever-evolving digital era.The digitization of strategic marketing has had a profound impact on advertising agencies in Kazakhstan. By embracing digital technologies, agencies can leverage enhanced targeting, personalization, multi-channel marketing, content creation, and data analytics to drive effective campaigns and achieve better results. Collaboration with digital influencers, automation, AI, customer engagement, continuous learning, and ethical considerations are also crucial elements in navigating the digital landscape successfully. As the digital revolution continues to shape the advertising industry, agencies in Kazakhstan must stay adaptive, innovative, and committed to delivering compelling and impactful marketing strategies in the digital era.

The digitization of marketing has fundamentally transformed the strategic practices of advertising agencies in Kazakhstan. From understanding shifting consumer behaviors to leveraging data analytics, adopting multi-channel marketing, and embracing content marketing and influencer collaborations, agencies must adapt to these digital trends to remain competitive. The successful integration of digital strategies empowers agencies to reach their target audience more effectively, measure campaign performance accurately, and drive business growth in the evolving digital landscape. As the digital revolution continues to unfold, it is essential for advertising agencies in Kazakhstan to stay agile and embrace new technologies and strategies to thrive in the digital era.

References:

1. Chaffey, D., & Ellis-Chadwick, F. (2019). Digital marketing. Pearson UK. Journal of Digital Marketing, 6, 150-170.
2. Taiminen, H. M., & Karjaluoto, H. (2015). The usage of digital marketing channels in SMEs. Journal of Small Business and Enterprise Development, 22, 633-651.
3. Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Marketing management. Pearson. Journal of Marketing Management, 32, 150-200.

ҚАЗІРГІ ЭКОНОМИКАНЫҢ ӘЛЕУМЕТТІК САЛАСЫ

СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

SOCIAL SPHERE OF MODERN ECONOMY

Хамитова Л.М., Сапарғали Х.М.
«Әлеуметтік жұмыс» мамандығының 1 курс студенттері
Ғылыми жетекші: ***Әдебиетова А.Е.****., п.ғ.м..,аға-оқытушы,*
«Esil University» Мекемесі*, Астана қ.*

ӘЛЕУМЕТТІК КӘСІПКЕРЛІК ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУ БАҒЫТЫ РЕТІНДЕ

Аңдатпа

Бұл мақаланы зерттеудің негізгі мақсаты әлеуметтік кәсіпкерлікті иновациялық даму бағыты ретінде мәні мен түсінігін сипаттау, сондай-ақ «әлеуметтік кәсіпкерлік» белгілеріне кешенді бағалау жүргізу болып табылады. Зерттеу барысында абстрактілі логикалық, монографиялық, сондай-ақ жалпы ғылыми әдістер: әлеуметтік кәсіпкерліктің дамуына әсер ететін факторларын зерделеуге бағытталған ғылыми зерттеулер жүзеге асырылды.

Әлеуметтік кәсіпкерлік соңғы екі онжылдықта айтарлықтай өсуді бастан кешірді. Жаһандық өзгерістер әлеуметтік кәсіпкерлікті практиктердің арасында ғана емес, сонымен қатар академия мен саясатты дамытудың катализаторы ретінде қызмет етті. Тұрмыстық әл-ауқат мәселелері, экологиялық мәселелер, өсіп келе жатқан экономикалық теңсіздік және жер шарының бір бөлігінде негізгі медициналық көмекке, таза су мен энергияға қол жетімділіктің болмауы әлеуметтік кәсіпкерліктің дамуына түрткі болды.

Нарықтар бұл мәселелерді әрең шеше алатындықтан, әлеуметтік кәсіпкерлік өз қажеттіліктерін қанағаттандырудың жаңа тәсілдерін іздестіреді. Себебі, нарықтағы сәтсіздік әлеуметтік және коммерциялық кәсіпкерлер үшін әртүрлі мүмкіндіктер тудырады.

Әлеуметтік кәсіпорындар әлеуметтік мәселелерді шешуде іскери шешімдерді қолданады. Соңғы мақсат коммерциялық емес ұйымдарға тек гранттар мен қайырымдылықтар түрінде емес, инновациялық жолмен қаржылық қолдау көрсету арқылы тұрақтылыққа қол жеткізу болып табылады. Коммерциялық емес ұйымда акционерлер жоқ болғандықтан, тиісті әлеуметтік кәсіпорындағы пайда ұйым жұмысына толықтай инвестицияланған.

Қазіргі экономикалық ғылымда инновациялар мемлекеттің тұрақты және тиімді әлеуметтік – экономикалық дамуының ажырамас іргетасы, экономиканың нақты секторын жаңартудың маңызды тетігі, елдің бәсекеге қабілеттілігін арттырудың және прогрессивті құрылымдық өзгерістерді жүзеге асырудың басты факторы болып табылады. Оның ерекшеліктерінің бірі болып экономиканың барлық салаларында және күнделікті өмірде қолданудың кең саласы ретінде таңылуы. Инновацияның нақты түсіндірмесі белгілі бір ғылым әдісіне, зерттеу мақсатына немесе біздің өмірлік идеяларымызға байланысты екені түсінікті. "Инновация" және "даму" ұғымдарын талдау бізге зерттеуде "инновациялық даму" ұғымының анықтамасын инновацияларды әзірлеу мен енгізуден туындаған қайтымсыз табиғи өзгеріс процесі ретінде тұжырымдауға мүмкіндік берді.

Демек, инновациялық даму ұзақ мерзімді перспективада тұрақты экономикалық өсуді қамтамасыз ету үшін инновациялық даму бағыты ретінде әлеуметтік кәсіпкерлікті қоса алғанда, кәсіпкерлік қызметінің барлық салаларында инновацияларды жүйелі және кешенді пайдалану. Әртүрлі көзқарастар мен тәсілдердің болуы контекстік факторларға және әлеуметтік кәсіпкерлікті зерттеушілердің әртүрлі мектептерінің болуына байланысты. Г. Диз және Б.Андерсон [1].

"Әлеуметтік инновациялар мектебінің" өкілдері өздерінің назарын әлеуметтік мәселелерді шешудің инновациялық, инновациялық тәсілдеріне көбірек аударады және әлеуметтік кәсіпкерлерді

қоғамдағы құрылымдық және жүйелік өзгерістерді тудыруы мүмкін өзгерістердің тасымалдаушысы ретінде қарастырады. Жоғарыда аталған мектептердің әрқайсысы г. Диз және Б. Андерсон , әлеуметтік кәсіпкерлікті зерттеудің жаңа тәсілдерін әзірлеу кезінде ескерілуі керек шектеулерге ие. Алайда, жалпы алғанда, әлеуметтік кәсіпкерлікті зерттеудің бұл екі тәсілі бір-біріне қайшы келмейтінін, керісінше толықтыратындығын атап өткен жөн. Шын мәнінде, бұл әлеуметтік кәсіпкерлік құбылысының әртүрлі эмпирикалық жақтарын қарастыру туралы, оның негізгі белгілері әлеуметтік мақсат, әлеуметтік өзгерістердің маңыздылығын мойындау (инновация, кәсіпкерлік). [2].

Әлеуметтік салада қосымша қаржы ресурстарын тартуға, сондай-ақ оларды ұлттық экономикада оңтайландыруға және бөлуге жәрдемдесуге қабілетті ең тиімді институттардың бірі-әлеуметтік кәсіпкерлік [3]. Бұл әлеуметтік миссияны экономикалық тиімділікке қол жеткізумен және кәсіпкерлік жаңашылдықпен байланыстыратын әлеуметтік және экономикалық қызметті жүзеге асырудың жаңа тәсілі.

Әлеуметтік кәсіпкерліктің неғұрлым дәйексөз келтірілген анықтамаларын талдау негізінде әлеуметтік кәсіпкерлікті анықтауда жиі кездесетін үш тәсілді бөліп көрсетуге болады: біріншісі әлеуметтік кәсіпкерліктің қоғамдық өзгерістерді, әлеуметтік өзгерістерді жүзеге асыру қабілетіне баса назар аударады. Екінші тәсіл әлеуметтік кәсіпкерлікті әлеуметтік эффект құрудың инновациялық, кәсіпкерлік тәсілі ретінде анықтайды. Үшінші тәсіл әлеуметтік кәсіпкерлікте тұрақтылықтың болуы мен сақталуының маңызды шартына негізделген "қос нәтижеге" қол жеткізу – әлеуметтік және экономикалық.

Ұсынылған анықтамаларды бөлу ерекше емес екенін атап өткен жөн, өйткені кейбір анықтамаларды бірнеше тәсілдерге жатқызуға болады. Алайда, бұл жіктеу әлеуметтік кәсіпкерліктің анықтамаларында оның мәнін көрсететін ең маңызды және жиі кездесетін аспектілерді бөліп көрсетуге мүмкіндік береді. Бірінші тәсіл аясында авторлар әлеуметтік кәсіпкерліктің әлеуметтік өзгерістерді, өзгерістерді жүзеге асыру қабілетіне баса назар аударады. Бұл тәсілдің анықтамалары, әдетте, әлеуметтік кәсіпкерлікті кеңінен түсінуге негізделген және әлеуметтік мәселелерді шешудің жаңа тәсілдерін іздеуге бағытталған және әдеттегі әлеуметтік тәртіпті өзгертуге қабілетті кез-келген қызметті (соның ішінде КӘЖ, қоғамдық және коммерциялық емес ұйымдардың инновациялық бөлшектері) қамтиды. Екінші тәсіл әлеуметтік әсерге жетудің кәсіпкерлік әдісіне баса назар аударады. Мұнда жеке тұлғаның кәсіпкерлік қасиеттері маңызды рөл атқарады, соның арқасында әлеуметтік кәсіпкер әлеуметтік құндылық жасай алады. Үшінші тәсіл әлеуметтік кәсіпкерліктің қол жеткізу қабілетіне негізделген "қос эффект" (қаржылық және әлеуметтік) және әлеуметтік кәсіпкерліктің әртүрлі секторлардың кейбір сипаттамаларының болуымен байланысты аралас (гибридті) табиғатын көрсетеді. Бірқатар авторлар әлеуметтік және экономикалық әсерді құрудың маңыздылығын теңестіреді, алайда әлеуметтік кәсіпкерлікте қаржылық құндылық ешқашан әлеуметтік есебінен жасалмайды [4].

Біріншіден, әлеуметтік кәсіпкерлік – бұл әлеуметтік кәсіпкерлікті қайырымдылық, әлеуметтік белсенділік сияқты әлеуметтік бағытталған қызмет түрлерінен ажырататын экономикалық субъект қызметінің экономикалық түрі екенін тағы бір рет атап өту қажет. Бұл критерий әлеуметтік кәсіпкерліктің экономикалық қызмет ретінде белгілі бір өнім тізімін алуға әкелетін әрекеттерді біріктіру процесі екенін білдіреді. Бұл нақты тауарлар мен қызметтерді құру үшін ресурстар мен өндіріс процесі біріктірілген кезде жүзеге асырылады. Сондай – ақ, әлеуметтік кәсіпкерлік-бұл, әдетте, жобалық қызметті жүзеге асыратын коммерциялық емес ұйымдардан айырмашылығы, ұзақ мерзімді перспективада әлеуметтік эффект құруға бағытталған тұрақты бизнес-моделі бар қызмет.

Екіншіден, әлеуметтік кәсіпкер қызметті коммерциялық және коммерциялық емес ұйымдық - құқықтық нысанда жүзеге асыра алады.

Үшіншіден, пайда табудан тұратын коммерциялық кәсіпкерліктің негізгі мақсатынан айырмашылығы, әлеуметтік кәсіпкерліктің негізгі мақсаты белгілі бір әлеуметтік мәселені шешуге байланысты миссияны жүзеге асыру арқылы әлеуметтік игілік құру болып табылады. Әдетте, әлеуметтік мәселені шешу белгілі бір белгілермен шектелуі мүмкін қоғамдастықтың мүддесі үшін орын алады (мысалы, аумақтық, денсаулық ерекшеліктеріне сәйкес және т. б. Р) және ерекше сипаттамаларына байланысты әлеуметтік-экономикалық өмірден алынып тасталады, белгілі бір тауарлар мен қызметтерді сатып алуға мүмкіндігі жоқ.

Төртіншіден, автордың көзқарасы бойынша, әлеуметтік кәсіпкерлік қол жеткізе алады қаржылық тұрақтылық нарықтық және нарықтық емес кіріс көздерін біріктіру арқылы, бұл әлеуметтік кәсіпкерлерге дәстүрлі кәсіпкерлік үшін әдетте тартымды емес салаларда серпіліс жасауға мүмкіндік береді. Тек қарызға алынған қайтарымсыз қаржыландыруға негізделген қызмет ұзақ мерзімді перспективада тұрақтылыққа ие емес, сондай-ақ іс жүзінде кәсіпкерлік қызметке тән тәуекел компонентінен айырылған.

Бесіншіден, әлеуметтік кәсіпкерлік-бұл мүмкіндіктерді іздеу (әлеуметтік проблемаларды анықтау), әлеуметтік құндылықты құру үшін ресурстардың жиынтығы арқылы нарық пен мемлекеттің сәтсіздіктерін толтыруға бағытталған инновациялық қызмет түрі.

Алтыншыдан, әлеуметтік кәсіпкерліктегі фирмалар жоғары оң әсерлері бар, әдетте нарық пен мемлекеттің сәтсіздіктеріне байланысты ұсынылмайтын "орташа тұтынушылардың" қажеттіліктеріне есептелген тауарларды, қызметтерді ұсынады.

Қорыта келе, инновациялық даму бағыты ретінде әлеуметтік кәсіпкерліктің тиімді мысалы-бұл елдің әлеуметтік – экономикалық жүйелерінің қиылысында пайда болған және дәстүрлі кәсіпкерлік, әлеуметтік жұмыс және қайырымдылық салалары арасында аралық позицияны иеленетін, біріншісінен әлеуметтік игілікке қол жеткізуге құндылық-мақсатты бағдарланумен, ал қалған екеуінен-коммерциялық сипатқа ие бизнес мақсаттар. Бизнестің бұл түрінің басымдығы пайда табу емес, бар әлеуметтік мәселелерді шешудің немесе айтарлықтай жеңілдетудің тұрақты әлеуметтік әсері болып табылады. Экономиканың жалпы заңдарына сүйене отырып, әлеуметтік кәсіпорындар инновация, өзін-өзі қамтамасыз ету, нәтижені қамтамасыз ету механизмінің тұрақтылығы, қолданылатын тәсілдердің бәсекеге қабілеттілігі қағидаттарына негізделген.

Әдебиеттер тізімі

1. Dees, J. G. Framing a theory of social entrepreneurship: building on two schools of practice and thought / J. G. Dees, B. B. Anderson // ARNOVA Occasional Paper Series. — 2006. — Vol. 1, Issue 3. — P. 1-28
2. Московская, А. Социальное предпринимательство в России и в мире: практика и исследования / А. Московская. — М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. — 284 с.
3. Кадол Н.Ф. Социальное предпринимательство в рыночной экономике. Брянск: Дельта, 2009. 148 с.
4. Fostering social entrepreneurship: a comparative study : a summary of recommendations for governments, policymakers and social entrepreneurs in Brazil, Germany, India, Poland, UK and USA: paper presented at the World Economic Forum in Davos. January 2006. — London : Linklaters, 2006. — 8 p.

Серпокрыл Е.А.
студент 4 курса специальности
«Социальная работа»
Научный руководитель: ***Бурганова Р.И.***
к.п.н., доцент
Учреждение «Esil University», г.Астана

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ РОДИТЕЛЬСКОГО КЛУБА

Аннотация

В статье рассматриваются особенности организации родительского клуба для семей, находящихся в трудной жизненной ситуации. Акцентируется внимание на важности взаимодействия семьи и организации на пути к полноценному и гармоничному развитию личности. Исследуется специфика родительского клуба как формы организации взаимодействия учреждения и семьи. Рассматриваются компоненты структуры. Описываются принципы взаимодействия с семьей.

Вопросу формирования педагогической культуры родителей необходимо уделять особое внимание, одной из форм организации данной деятельности является родительский клуб. Родительский клуб – это место для встреч и интеграции родителей, имеющих детей, где можно поделиться своим опытом, передовой практикой, проблемами, связанными с рождением и воспитанием детей, и создать неформальные группы поддержки и др.

Вопросы организации клубной деятельности рассматривали в своих трудах социологи, педагоги, психологи и др. ученые (В.Е. Триодин, А.И. Лучанкин, А.А Сняцкий, А.Д. Жарков, Т.Г. Киселева, Е.И. Григорьева, Л.И. Краева, Т.В. Макеева, П.А Кокошникова и др.).

Родительские клубы могут создаваться профессионалами и/или при участии родителей-волонтеров, которые стремятся найти поддержку для себя и детей, в которой они нуждаются. Мы разделяем точку зрения ученых Т.В. Макеевой и П.А Кокошниковой., которые считают, что родительский клуб – это организация родительских объединений различной направленности, которая решает задачи общения,

посреднического обмена между семьями, принятия социальных норм и ценностей, укрепления родительско-детских отношений [1].

Клуб – наиболее подходящая форма работы, так как предусматривает работу с позиции равенства его участников и позволяет максимально полно реализовать преимущества социального подхода по мнению В.А. Башкирева [2]. В каждом клубе должны быть для родителей привлекательные программы – интересные и развивающие семейные мастер-классы, повышающие родительские компетенции и развивающие навыки и интересы детей и родителей. Важно, при организации родительских клубов соблюдать принципы (рисунок 1).

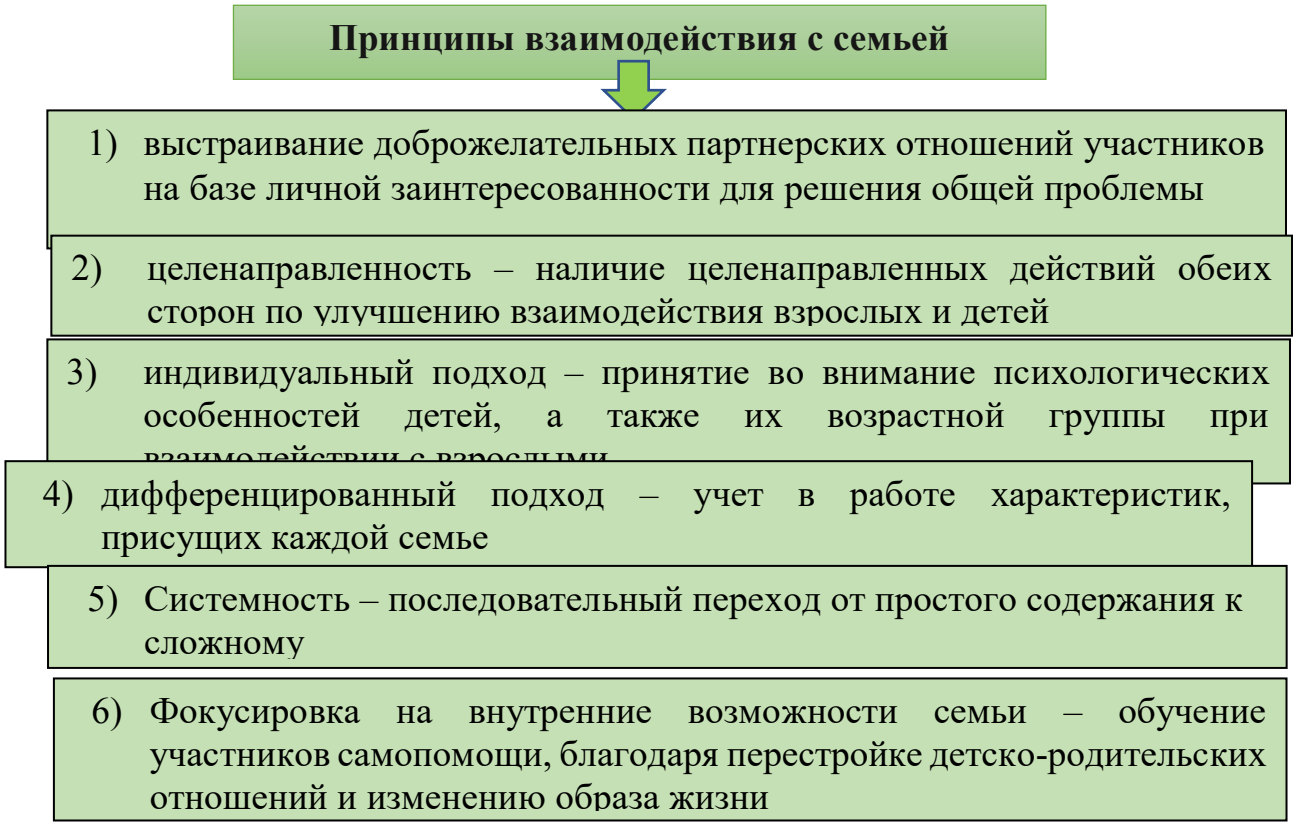


Рисунок 1 Принципы взаимодействия с семьей в клубной работе

Организация родительского клуба предполагает правильно выстроенное целеполагание. К целям родительского клуба можно отнести:

- Повышение уровня педагогической грамотности родителей путем их педагогического просвещения при использовании различных форм взаимодействия (традиционных и нетрадиционных);
- Комплексное решение проблем выявления, социального сопровождения и профилактики семей и детей, попавших в трудную жизненную ситуацию.
- Оказание социального сопровождения (социального патронажа) семьей и детей, попавших в трудную жизненную ситуацию;
- Организация социально-правового просвещения в семьях и среди несовершеннолетних, попавших в трудную жизненную ситуацию;
- Организация социально-культурной деятельности несовершеннолетних с целью развития их творческих способностей;
- Установление контакта с семьей, оказание помощи родителям в преодолении барьера недоверия к социальному учреждению и его сотрудникам;
- и другие.

К особенностям организации родительского клуба можем также отнести определение целевых группы семей-участников клуба (молодые семьи; семьи, имеющие детей инвалидов, семьи военнослужащих, разведенные семьи и др.), формы организации клубной работы (встречи, организации праздников, тренинги, экскурсии и др.), участие специалистов разных сфер (медики, дефектологи,

психологи, логопеды, социальные работники и др.), график их встреч, специфику социального партнерства организаторов клуба с посетителями и др.

Социальное партнерство - это особый вид сотрудничества между родителями и клубом, характеризующийся доверием, общими целями и ценностями, добровольным участием и стабильностью отношений, а также признанием взаимной ответственности сторон за результат образования. Необходимо учитывать этапы построения социального партнерства

Первый этап — это "знакомство", на котором были определены общие цели, разделяемые ценности и ресурсы сторон. В рамках этого этапа проводятся следующие мероприятия: мониторинг запросов родителей, ресурсов и институциональный "аудит ценностей". Результаты проведенных мероприятий обсуждаются на собраниях организаторов клуба. Желание родителей к совместной деятельности и специалистов можно рассматривать как основной результат первого этапа.

Второй этап - совместная работа по разработке конкретных программ сотрудничества. В ходе совместной деятельности обратная связь и открытые каналы коммуникации становятся особенно актуальными. Для этого специалист регулярно информирует, консультирует родителей и оказывает семье социальную и психологическую помощь. На этом этапе важна концепция вклада – разделение ответственности за различные аспекты совместной деятельности. Главный итог второго этапа у родителей должна быть способность участвовать в совместных мероприятиях, т.е. их конкретная компетентность, основанная на доверии к организации.

Третий этап — это взаимная ответственность, основа которой закладывается в самом начале совместной деятельности. На этом этапе должны быть выполнены следующие условия: добровольное участие, которое относится к сознательности в выборе различных форм сотрудничества (совместной деятельности); долгосрочные отношения, т.е. ориентация участников на непрерывный и повторяющийся характер взаимодействия; взаимная ответственность, основание который закладывается в начале совместной деятельности. Клубное учреждение должно четко определить, какой уровень ответственности может взять на себя семья, и распределять свое внимание и поддержку между семьями по-разному. Именно роль обратной связи на всех этапах построения социального партнерства семьи и организации так важна. На этом этапе реализуется тематический план мероприятий родительского клуба по обеспечению социального партнерства учреждения и семьи.

Таким образом, для организации родительского клуба необходимо учитывать некоторые особенности: направления работы клуба и целеполагание, мотивационную готовность родителей к сотрудничеству и вовлеченность их в деятельность клуба. Необходим соответствующий кадровый состав клуба для удовлетворения потребностей целевой группы, материально-техническая база и методическое обеспечение. Целенаправленная и систематическая работа, осуществляемая с учетом индивидуальных потребностей членов родительского клуба, делает клубную деятельность более эффективной и способствует повышению педагогической культуры родителей.

Список используемой литературы:

1. Макеева Т.В., Кокошникова П.А. Родительский клуб как реабилитационная структура для семьи ребенка с ограниченными возможностями здоровья и инвалидностью // Коллекция гуманитарных исследований. Электронный журнал № 2(27)2021.-С.66-74.
2. Башкирев В.А. Родительский клуб как форма работы с родителями на отделении раннего вмешательства / В.А. Башкирев, Е.А.Гречина., Н.Л. Зверькова // Социальное обслуживание семей и детей : научно-методический сборник. – 2016. – Вып. 9 : Теоретические и практические аспекты работы психолога в учреждении социального обслуживания населения. – С. 61 –69.

Рыбак К.А..
студент 4 курса специальности
«Социальная работа»
Научный руководитель: ***Бурганова Р.И.***
к.п.н., доцент
Учреждение «Esil University», г.Астана

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ НА БАЗЕ ПЕРВИЧНОЙ МЕДИКО-СОЦИАЛЬНОЙ ПОМОЩИ

Аннотация

В научной статье рассматриваются особенности организации социальной работы в рамках первичной медико-социальной помощи. Освещаются основные задачи и функции социальных работников в медицинских учреждениях и подчеркивается важность их работы в обеспечении целостного подхода к здравоохранению. Результаты исследования способствуют разработке эффективных стратегий внедрения практики социальной работы в медицинских учреждениях.

Социальная работа является важным компонентом систем здравоохранения во всем мире, включая Казахстан. В последние годы наблюдается растущий интерес к роли социальных работников в учреждениях первичной медико-санитарной помощи (ПМСП), особенно в контексте оказания комплексной помощи пациентам. Целью данной статьи является изучение специфики организации социальной работы на базе ПМСП, растут, живут, работают и стареют, которые влияют опираясь на научную литературу и практику в Казахстане.

Одной из ключевых особенностей социальной работы в ПМСП является сосредоточение внимания на социальных детерминантах здоровья. По данным Всемирной организации здравоохранения, «первичные» причины или социальные детерминанты здоровья - это условия, в которых люди рождаются, на показатели их здоровья. Социальные работники в ПМСП несут ответственность за устранение этих детерминант и оказание поддержки пациентам и их семьям в целях улучшения их общего состояния здоровья и благополучия.

В Казахстане социальные работники в учреждениях ПМСП выполняют целый ряд задач и функций. (Рисунок 1) Они включают в себя оказание эмоциональной поддержки пациентам и их семьям, облегчение общения между пациентами и медицинскими работниками, предоставление информации и консультаций по различным вопросам, связанным со здоровьем, а также подключение пациентов к ресурсам и услугам сообщества. Социальные работники также играют ключевую роль в решении проблем, связанных с бедностью, безработицей и социальной изоляцией, которые могут оказывать значительное влияние на здоровье отдельных людей и сообществ.

Рисунок 1. Функции социальных работников в здравоохранении

Исследования, проводимые казахстанскими учеными, подчеркивают важность социальных работников в ПМСП. Например, исследование Жаксылыковой Г., Кудериновой Г. и Калдыбаевым А. показало, что социальные работники в учреждениях ПМСП в Казахстане сыграли решающую роль в улучшении качества жизни пациентов путем удовлетворения их социальных и психологических потребностей [1]. Авторы также отметили, что социальные работники смогли установить доверие и взаимопонимание с пациентами, что помогло повысить их общую удовлетворенность получаемым уходом.

В другом исследовании, проведенном Абдрасиловой Н., Жунусовой А. и Калиевой А. изучалась роль социальных работников в пропаганде здорового образа жизни среди пациентов в учреждениях ПМСП [2]. Авторы обнаружили, что социальные работники были эффективны в предоставлении образования и консультаций по таким вопросам, как питание, физическая активность и отказ от курения, и смогли мотивировать пациентов к более здоровому образу жизни.

История социальной работы в системе здравоохранении Казахстана рассматривается в статье К.М. Тургуновой и М.К. Есенбаевой. По мнению авторов, социальная работа в здравоохранении Казахстана эволюционировала от акцента на медицинских и реабилитационных услугах к более широкому подходу, который включает профилактические и поддерживающие услуги. В статье подчеркивается роль социальных работников в решении психосоциальных и экономических проблем, влияющих на здоровье и благополучие пациентов, таких как бедность, безработица и социальная изоляция. [3].

Следовательно, социальная работа является важным компонентом ПМСП в Казахстане, при этом социальные работники играют решающую роль в устранении социальных детерминант здоровья и улучшении общего благополучия пациентов. Поскольку система здравоохранения продолжает развиваться и адаптироваться к меняющимся потребностям и вызовам, важно признать уникальный вклад, который социальные работники могут внести в оказание высококачественной, всесторонней помощи пациентам.

Список используемой литературы:

1. Жаксылыкова Г., Кудеринова Г., Калдыбаев А. Роль социальной работы в улучшении качества жизни пациентов первичной медико-санитарной помощи // Медицина и наука о здоровье, 32 (4) 2020. - С.13-17.
2. Абдрасилова Н., Жунусова А., Калиева, А. Роль социальных работников в пропаганде здорового образа жизни в системе первичной медико-санитарной помощи // Архив общественного здравоохранения и профилактической медицины, 6(1)2018. -С.11-16.
3. Тургунова К.М., Есенбаева М.К. Социальная работа в секторе здравоохранения Казахстана: от прошлого к настоящему // Journal of Social Work Practice, 2018 . С.5-9.

Ақыбай А. А
магистрант по специальности «Социальная работа»
Научный руководитель: **Абдугалина С.Е***., к.п.н., доцент,*
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

СУЩНОСТЬ И РОЛЬ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация

Основной целью исследования данной статьи является описание сущности и пи роль благотворительной деятельности. Благотворительность как особый, специфический социальный феномен изучалась многими авторами. Можно сказать, что точка зрения современных исследователей отражена в определении благотворительности понимается «деятельность граждан и физических лиц по бескорыстной передаче гражданам или юридическим лицам имущества, в том числе денежных средств, бескорыстному выполнению работ, предоставлению услуг, оказанию любой поддержки.

Благотворительность как особый, специфический социальный феномен изучалась многими авторами. Можно сказать, что точка зрения современных исследователей отражена в определении благотворительности понимается «деятельность граждан и физических лиц по бескорыстной передаче гражданам или юридическим лицам имущества, в том числе денежных средств, бескорыстному выполнению работ, предоставлению услуг, оказанию любой поддержки.

Теоретическое осмысление благотворительной деятельности прошло особый путь развития. Началось оно намного позже чем появление самой благотворительности.

Одной из первых публикаций по данной проблеме считается работа А. Стога «Об общественном призрении», опубликованная в 1818 г., в которой автор предпринял попытку показать эволюцию государственной поддержки нуждающихся.

Доктор социологических наук Л.А. Кудринская подходит к изучению благотворительности с двух сторон, с позиции структурного и социентального подходов, таким образом автор подходит к изучению проблемы системно и комплексно.

Автор строит свой анализ на таких структурных компонентах благотворительной деятельности как:

- структура благотворительного деяния;
- субъекты благотворительности;
- мотивы благотворительности;
- виды и формы благотворительности.

В свою очередь в современном обществе выстроилась следующая модель: государство занимается организационно-правовыми проблемами, защищает наиболее уязвимых. Основными ресурсами благотворительной деятельности являются рыночный сектор (материальные ресурсы) и негосударственный (деятельностный ресурс) [1].

Причина неэффективности благотворительности на сегодняшний день, по мнению автора, в том, что высок уровень коррумпированности и использования ресурсов не по назначению. И последнюю причину, которую называет С.В. Буданцева, это сохранившиеся привычки к иждивенчеству и патернализму в казахском менталитете.

Помимо причин слаборазвитости благотворительности в казахстанском современном обществе, автор пишет о ее последствиях, которые оказывают негативный фактор на развитие благотворительной деятельности:

- высокое налогообложение благотворительных организаций и благополучателей снижает мотивацию у потенциальных доноров, налоговые льготы используется в коммерческих целях;
- организационная слабость благотворительности препятствует привлечению общественных ресурсов;
- законодательство имеет много противоречий, создает условия для мошенничества, не защищает участников благотворительности;
- отсутствие контроля со стороны государства привлекает криминальные круги к третьему сектору экономики [2].

Благотворительная деятельность считает автор носит заявительный характер. А выделяемые средства попадают не к тем, кто больше всего в них нуждается, а к тем, кто их попросил. Прерывность традиции благотворительной деятельности советским периодом автор определяет к негативному фактору, и объясняет это тем, что у людей сохранилось мнение, о том, что только государство должно заботиться о нуждающихся.

Волонтерство это благотворительная деятельность по социальному обслуживанию населения и под волонтерами понимаются «граждане, осуществляющие благотворительную деятельность в форме безвозмездного труда в интересах благополучателя, в том числе в интересах благотворительной организации». Можно отметить, что волонтерство есть переходная форма от традиционной к инновационной благотворительности.

Благотворительность является основополагающим принципом социального служения религиозных общностей. Осуществляемая ими деятельность не претендует на замену реализуемых государством функций социальной защиты и социального обеспечения, но способна в той или иной мере смягчить остроту социальных проблем.

В настоящее время отсутствует адекватная оценка состояния и значимости социального служения, как со стороны реализующих его субъектов – религиозных общностей, так и со стороны государства, а также других субъектов гражданского общества. Это не позволяет:

- выявить в полной мере возникающие проблемы взаимодействия органов государственной власти, учреждений социального обеспечения и социальной защиты и руководителей конфессий, религиозных лидеров;
- разрабатывать и реализовывать новые управленческие решения, соответствующие изменившейся реальности;

- превратить социальное служение общностей разной конфессиональной принадлежности в реальную основу толерантности.

Сегодня в Казахстане представлены все виды филантропических организаций. Объем пожертвований от частных лиц также увеличивается, как со стороны недавно разбогатевших промышленников и предпринимателей, так и со стороны представителей среднего класса.

В Казахстане насчитывается около 110 000 НКО. Все эти изменения произошли за последние 20 лет.

Рост частных пожертвований со стороны среднего класса может считаться самым выдающимся успехом за последние 10 лет. Другое важное достижение - развитие местной филантропии, а также создание фандрайзинговых благотворительных фондов[4].

Развитие всех видов благотворительности в Казахстане тесно связано с отношением государства к такой деятельности.

Таким образом, ключевыми факторами, сдерживающими благотворительность являются:

- во-первых, это неблагоприятная законодательная среда, а именно тот факт, что юридические лица, принимающие участие в благотворительной деятельности, не имеют налоговых льгот. Кроме того, закон об иностранных агентах является активным сдерживающим фактором. Закон об иностранных агентах привел к оттоку большого объема иностранного финансирования из российских НКО, в результате чего правозащитные организации в значительной степени лишены финансирования. Многие из них были признаны «иностранными агентами», что затрудняет сбор средств из других источников. Семейным фондам и компаниям слишком рискованно оказывать поддержку иностранным агентам, и президентские гранты предоставляются только немногим из них. Организациям, объявленным «иностранными агентами», также затруднительно заниматься сбором средств у населения. Этот закон заставил благотворителей действовать более осторожно и избегать финансирования НКО по социальному направлению или по теме защиты прав граждан. Кроме того, существуют определенные требования к отчетности и процедуре регистрации для казахстанских и иностранных НКО, которые затрудняют их деятельность;

- во-вторых, это нежелание поддерживать непопулярные темы. Количество фондов или людей, желающих поддерживать сложные непопулярные темы, все еще очень мало [4].

К другим факторам, сдерживающим рост благотворительности относится:

- недоверие к НКО. Самым большим барьером для частных пожертвований являются отсутствие доверия к НКО и непонимание людей, для чего нужны НКО и насколько важна их работа. 65% населения убеждены, что деньги, пожертвованные НКО, никогда не достигнут конечного бенефициара. В результате люди часто предпочитают отдавать деньги непосредственно нуждающимся;

- отсутствие профессионализма как в НКО, так и в фондах. Проблема заключается в отсутствии саморегулирования, прозрачности действий, ответственности и общих этических норм;

- нестабильная экономическая ситуация, которая заставляет как компании, так и частных лиц сомневаться в их способности делать пожертвования;

- новизна благотворительного сектора. В случае социального бизнеса, например, инвесторы недостаточно быстро осознают важность и эффективность социальных инвестиций, социальные проекты часто некомпетентно подготовлены для инвестиций, и социальные предприниматели, как правило, опасаются инвесторов.

Список используемой литературы

1. Васильева, Е.Г. Тенденции и перспектива институциональной благотворительности в России / Е.Г. Васильева // Вестник ВолГУ. Серия 7: Философия. Социология и социальные технологии. – 2016. – № 1 (31). [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-i-perspektiva-institutsionalnoy-blagotvoritelnosti-v-rossii (дата обращения: 14.04.2018).

2. Степанский А.Д. Общественные организации России на рубеже XIX-XX вв.: Дис... д-ра ист. наук. - М., 1982. - 356 с.

3. Васильева, Е.Г. Благотворительность как объект историко-социологического анализа (методологический аспект) / Е.Г. Васильева // Logos et Praxis. – 2013. – № 2. [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/blagotvoritelnost-kak-obekt-istoriko-sotsiologicheskogo-analiza-metodologicheskiy-aspekt (дата обращения: 19.05.2018).

4. Горшков, Е.А. Воспитательные дома и приюты в Российской империи / Е.А. Горшков // Педагогика. – 1995. – № 1.

Ақыбай А. А
магистрант по специальности «Социальная работа»
Научный руководитель: **Абдугалина С.Е***., к.п.н., доцент,*
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Аннотация

Перспективы развития благотворительности весьма благоприятны. Они усматриваются, как в общесоциологическом смысле, касающемся формирования Казахстанского общества и нравственно-психологического климата в целом, благоприятно настроенного по отношению к развитию благотворительности, так и в личностном плане, касающемся социального статуса класса предпринимателей. Оба эти фактора взаимодействует друг с другом, обеспечивая в комплексе благоприятные перспективы развития благотворительности.

Потенциал развития благотворительности в Нур-Сулатне на сегодня очень большой. Ниже рассмотрим их виды и описание.

Частные фонды. Содействие социальным инновациям считается основной задачей для Казахстанских фондов. Одним из способов достижения большей отдачи является создание инновационных моделей, принятых государством, например, проект Фонда по дистанционному мониторингу хронических заболеваний у пожилых людей в сельской местности. Фонды могут также выступать в защиту наиболее уязвимых социальных групп. Растущий профессионализм фондов позволит им играть более значительную роль в обществе. Некоторые частные фонды, такие как начинают применять более системный и стратегический подход. Помимо оказания финансовой поддержки, они помогают получателям грантов и партнерам наращивать свой организационный потенциал; они подчеркивают важность прозрачности и профессионализма во всем; и оценка все чаще рассматривается как важный аспект деятельности фонда[1].

Компании. Компании также становятся более профессиональными в осуществлении своей благотворительной деятельности. Одной из явных тенденций является все более широкое использование конкурсов грантов при распределении благотворительных средств и отборе программ для поддержки. Другая тенденция – расширение участия в партнерских программах как с другими компаниями, так и с государством и местными сообществами. Развитие более совершенных механизмов сотрудничества с государством поможет усилению этой тенденции. Еще одним ключевым вопросом для частных фондов и компаний является создание более эффективных систем распространения информации об успешных практиках[2].

Фонды местных сообществ. Потенциал для создания фондов местных сообществ огромен, особенно в сельских районах, с учетом продолжающегося поиска эффективных путей мобилизации ресурсов и осуществления социальных изменений. Фонды местных сообществ рассматриваются в качестве катализатора местного развития, местных инициатив и местных пожертвований. Они объединяют граждан с одной стороны и местное самоуправление, и бизнес с другой, с общей целью привлечения местных и внешних ресурсов для решения социальных проблем и развития территории. Несмотря на небольшие бюджеты, 90% малых фондов местных сообществ используют грантовые конкурсы для поддержки широкого спектра благотворительных проектов и инициатив жителей. Такие фонды чрезвычайно хорошо взаимодействуют друг с другом, что позволяет обмениваться и распространять перспективные идеи и передовую практику. Благодаря тому, что Казахстанские фонды местных сообществ никогда не имели иностранных денег в качестве пожертвований, они не воспринимались как иностранный продукт, что случалось в некоторых других странах. Это позволило сформировать позитивное отношение к местной благотворительности.

Фандрайзинговые фонды. Эти организации уже имеют широкую общественную поддержку и значительные достижения. Учитывая рост частных пожертвований, существует большой потенциал для расширения деятельность фандрайзинговых фондов. Они являются высокопрофессиональными организациями с хорошим менеджментом. Им удается убедить общественность в том, что проблема, которую они решают, является неотложной, и что они действительно предлагают реалистичные модели решения проблемы, а не только критикуют.

Преобразующие инвестиции. Некоторые видят большой потенциал для импакт-инвестирования и социального бизнеса в том, чтобы эффективно дополнять усилия государства по решению социальных проблем путем простых механизмов аутсорсинга государственных социальных услуг социальным

предприятиям. Хотя пока до этого еще далеко. Одним из обнадеживающих факторов является государственная поддержка. Правительству нравится идея социального бизнеса. Оно видит потенциал передачи своих социальных функций частным компаниям, которые могут обеспечить более высокое качество социальных услуг намного дешевле. В результате начинает появляться законодательное регулирование данной сферы. Например, правительство создало Агентство стратегических инициатив — некоммерческую организацию для работы в этой области. Некоторые крупные компании также активно поддерживают социальное предпринимательство.

Частные пожертвования. Большинство опрошенных видят большой потенциал для роста пожертвований со стороны среднего класса, поскольку их доходы растут, и процесс совершения пожертвований становится легким и быстрым благодаря технологическим достижениям, таким как краудфандинг и онлайн-платформы. Если такой потенциал будет реализован, важно стимулировать людей совершать регулярные пожертвования. Наиболее популярными способами пожертвований в 2020 году были SMS-сообщения (40%), затем онлайн-перевод с банковской/кредитной карты (34%) и денежный ящик для пожертвований в общественном месте (31%) (рисунок 8). Прямой дебет (ежемесячные отчисления) является наименее распространенным способом. Предпочитаемые методы пожертвований отражают тот факт, что большинство граждан делают пожертвования спонтанно, а не регулярно. Однако тот факт, что люди все больше привыкают переводить средства онлайн, является положительным фактором[3].

Таблица 2 - Популярные способы пожертвований

№	Способы пожертвования	в %
1	СМС	40%
2	Онлайн	34%
3	Ящик для пожертвований	31%
4	Покупка товаров	19%
5	Электронный кошелек	18%
6	Наличные напрямую	16%
7	Фандрайзинговое мероприятие	10%
8	Платежный терминал	7%
9	По телефону	5%
10	Покупка лотерейного билета	5%
11	Пожертвование на рабочем месте	4%
12	Членские взносы	3%
13	Автоматическое списание	2%
14	Другое	4%

Еще одним ключевым вопросом является обеспечение людей качественной информацией о том, что делают НКО, давая им чувство уверенности в том, что НКО будут использовать деньги для целей, ради которых они были предоставлены. Сопереживание социальной проблеме является наиболее распространенной причиной частных пожертвований, о чем сообщила почти половина (47%) доноров. Понимание того, как будут потрачены их деньги — главная причина для жителей нашего города жертвовать больше денег, времени или товаров (59%). Важно, чтобы работодатели признавали ключевую роль, которую они могут сыграть в стимулировании спонтанных и постоянных пожертвований.

По итогам анкетирования, были получены следующие результаты:

В работе со СМИ имеет смысл акцентировать внимание на социальных результатах деятельности НКО, их вкладе в достижение общественного благополучия и изменения гуманитарного климата нашего общества. Стоит подробно и систематически рассказывать о «героях благотворительности» и их делах, а также о людях, чья жизнь изменилась к лучшему в результате деятельности НКО.

Необходимо в содружестве с научным сообществом операционализировать понятие благополучия. Модель благополучия должна быть основана на реалиях и включать факторы, которые значимы для жителей нашей страны.

Фонд местных сообществ освоили основные принципы управления институционализированной благотворительной деятельностью и стали привлекательной площадкой для инвестирования в решение социальных проблем со стороны бизнеса, а также частных жертвователей. Фонд местных сообществ в Казахстане развиваются второе десятилетие и уже стали достаточно заметным явлением.

Во многих регионах единственный инструмент развития и поддержки инициатив местных жителей, формирования гражданского общества и некоммерческого сектора: практически все действующие фонды поддерживают своими ресурсами инициативные группы. Фонды стали социальным

мостом в местных сообществах, объединяющим и соединяющим различные социальные группы и интересы. Фонд местных сообществ наиболее приближены к нуждам и потребностям сообщества. Но они не ограничиваются только пониманием нужд. Оценивая и развивая финансовые и другие ресурсы сообщества, фонды демонстрируют новые возможности активизации граждан. Они также способны к мобилизации всевозможных ресурсов, недооцененных и не учтенных сообществом.

Стимулируя активность и развитие чувства ответственности в сообществах, Фонд местных сообществ сегодня начинают влиять на социальный климат, способствуют началу систематических изменений, по сути формируют социальный капитал на уровне сообщества. Благодаря фондам и принципам их деятельности, прежде всего прозрачности принятия решений и подотчетности сообществу, стало возможным говорить о развитии региональной благотворительности, формировании новых отношений в сообществе и ответственности за изменения и в конечном итоге улучшение качества жизни.

Казахстанские фонды местных сообществ за 15 лет своего развития смогли не только освоить принципы Фонда местных сообществ, но и адаптироваться к различным условиям и сообществам. Хотя фонды иногда значительно различаются в подходах, что вполне естественно в такой большой и неоднородной по социально-экономическому развитию стране, основные принципы модели сохраняются. Фонд местных сообществ будут развиваться в городских сообществах и на неиндустриальных территориях, где их основной задачей станет развитие активизма и мобилизация ресурсов. Накопленный опыт позволит Фонду местных сообществ сосредоточить внимание на формировании стратегии, что будет способствовать их развитию.

По мере развития Фонды местных сообществ могут появиться новые альянсы, центры развития модели, которые способны тиражировать практики фондов на новых территориях и, объединяя и привлекая новые ресурсы, решать более сложные задачи для развития сообществ.

Мобилизация ресурсов, как и прежде, будет происходить преимущественно за счет местных источников. Именно в этой области будут развиваться новые подходы и находиться оригинальные решения. Трудно рассчитывать на привлечение ресурсов крупного бизнеса без специальной работы в этом направлении. Фонды, скорее всего, не смогут в ближайшие годы добиться финансовой устойчивости, сформировать эндаументы[4].

Ожидания фондов связаны с улучшением законодательной среды в отношении благотворителей, однако этого может и не случиться в ближайшие годы. Фонды сохранят свою роль центров развития местной филантропии и будут в меньшей степени позиционироваться как сервисные организации для компаний или властей.

Список используемой литературы

5. Воронова, Е.А. Благотворительность в социальной политике // Благотворительность как нравственный ресурс гражданского общества России / Е.А. Воронова / СПб.: Петерб. гос. ун-т, – 2007. – 280 с.

6. Высотских, И.К. История развития благотворительности в России в советский и постсоветский периоды (историографический очерк) / И.К. Высотских // Вестник Удмуртского университета. Серия «История и филология». – 2014. – № 1.

7. Гаврилина, Н.А. Роль приказов общественного призрения в развитии воспитательного направления в России во второй половине XVIII начале XIX века / Н.А. Гаврилина // Известия ТулГУ. Гуманитарные науки. – 2011.

8. Голкова, М.Л. Образы благотворительности в современном информационном поле / М.Л. Голкова // Известия российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2013. – № 162. С. 150–155.

Исабаева Ж.Ж.
магистрант по специальности «Социальная работа»
Научный руководитель: **Абдугалина С.Е**., *к.п.н., доцент,*
Учреждение «Esil University», *г. Астана*

НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМЫ АУТИЗМА: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

Аннотация

Данная статья посвящена проблемам раннего детского аутизма, которая в настоящее время приобретает все большую актуальность, а также факторам его возникновения и проявления. В статье приводятся примеры часто встречающиеся виды детского аутизма и формы работы с такими детьми. Адаптация и обучение ребенка с подобным диагнозом. Работа с семьёй.

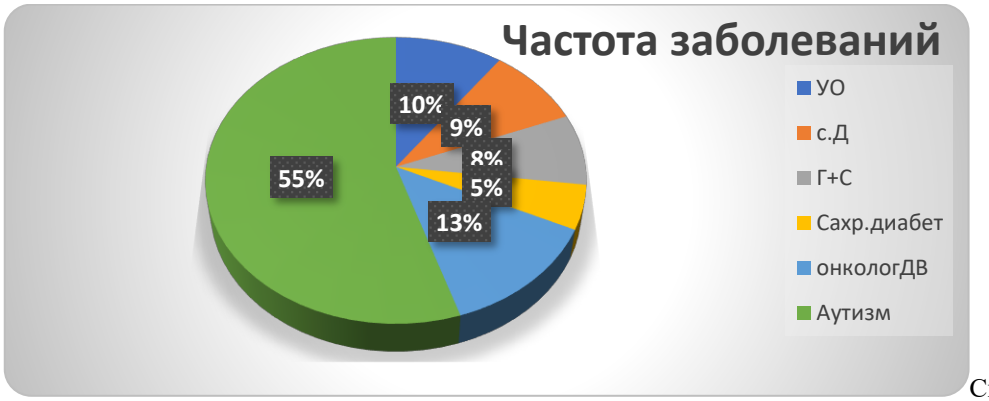
Аутизм – предстаялет собой нарушение нейропсихологического развития в сегменте, выражающийся значимым расстройством социальных и коммуникативных навыков, зачастую проявляется в ограниченности интересов, а также в бесконечно повторяющихся действиях. Как правило данный синдром, начинает проявляться в раннем возрасте, на начальном этапе развития от 1 года до 3 лет. Именно в этом возрасте у детей происходит этап развития, при аутизме происходит сбой биохимических процессов головного мозга, который в свою очередь является причиной остановки в развитии, после которого дети с данным синдромом постепенно теряют приобретенные социальные, коммуникативные навыки. Также данный синдром вызывает сбой сенсорной интеграции, который зачастую проявляется в ограниченности интересов, а также в бесконечно повторяющихся действиях. При классической форме аутизма, заторможенность в развитии коммуникативных и социальных навыков происходит в младенчестве до 1 года, как правило все эти нарушения в развитии оставляют сильнейший след на всю последующую жизнь ребенка [1].

К сожалению, данный синдром практически невозможно предвидеть заблаговременно путем медицинских исследований, так как аутизм выявляется при обследовании ребенка, при наблюдении за его поведением в обществе, интересами и общим состоянием в целом [2].

Первые упоминания о синдроме детского аутизма появились в 1943 году. Психиатр Лео Каннер исследовал данное заболевание в своих научных трудах и исследованиях, в течение 5 лет ученный собирал похожие клинические случаи, в общем он проанализировал и исследовал 11 клинических случаев и обнародовал первые результаты. В настоящее время не только психологи исследуют данный синдром, но и специалисты разного профиля изучают и ищут пути решения проблем развития детей с диагнозом аутизм. В истории существуют случаи высоко функциональных аутистов, данный случай исследовал и зарегистрировал австрийский педиатр-психиатр Аспергер Ганс в 1944 году и назвал его «аутистической психопатией», спустя некоторое время данный синдром был назван в честь педиатр-психиатр.

В настоящее время синдром аутизма встречается довольно часто, по сравнению с данным синдромом остальные детские болезни, как глухота и слепота занимают вторую ступень по частоте возникновения. Также аутизм встречается чаще синдрома Дауна, умственный отставания, онкологические болезни, сахарный диабет, подробнее мы можем увидеть на рисунке. (рисунок1).

Рисунок 1- Частота заболеваний детей аутизмом



Синдром аутизма проявляется от рождения до 3 лет, при этом в большинстве случаев мальчики более подвержены данному синдрому, в соотношении 1 девочка на 4 мальчика (рисунок 2).

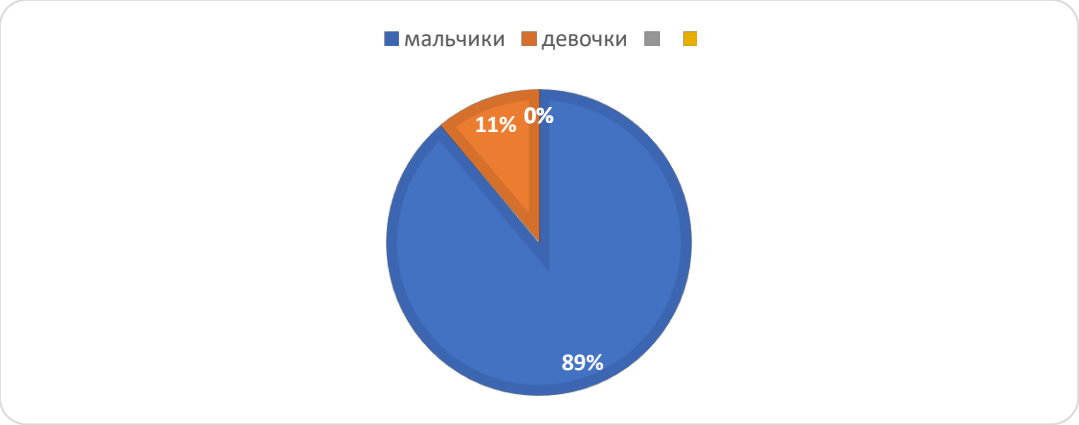


Рисунок 2 – Половое различие в проявлении аутизма

Ярко выраженным проявлением синдрома является плохая способность обрабатывать сенсорную информацию. Порядка 95% детей с синдромом аутизма страдают проблемами сенсорной обработки. Это объясняется тем что, при получении информации с окружающего пространства, органами чувств, неважно каким путем, тактильным, мышечным, слуховым, зрительным либо обонятельным, в головной мозг ребенка поступающая информация претерпевает изменения, происходит искажение информации при обработке в головном мозге, пропадает точность информации и упорядоченность, как следствие нарушается ответный импульс, восприятие информации и поведение.

Дети с синдромом аутизма не в силах воспроизводить целенаправленные двигательные маневры и действия, они зачастую сталкиваются с трудностями, при работе мелкой моторики, так как происходит нарушение движений сжатий и расслаблений пальцев рук, нарушение распределения прилагаемой силы по мышцам и сухожилиям кисти и фаланга. Все это становится барьером в обучении. При ярко выраженном сенсорном нарушении происходят трудности даже в хвате крупных предметов в том числе игрушек. В большей степени сказывается на крупной моторике, дети не в силах выполнять простые движения руками, прыжки, а также не могут держать равновесия при езде на роликах, самокатах и велосипедах. Зачастую отсутствует ловкость движений, ориентирование в местности и координация движений. Как правило при нарушениях сенсорной интеграции дети, так и не приобретают навыки некоторых движений. Объяснением этому служат слабая работа органов чувств, где импульсы поступающие из органов чувств перерабатывается медленно или вообще не воспринимаются нейронами. Как следствие, адаптивные импульсы с центральной нервной системы не поступают на нервные окончания, именно поэтому происходит дисбаланс. В некоторых случаях происходит чрезмерно активный импульс нейронов, что также провоцирует состояние дисбаланса. Недопустимое поведение у детей зачастую связано со сбоем сенсорной модуляции и гиперчувствительностью восприятия окружающего пространства [3].

При пониженной чувствительности наблюдается ослабление реакции на раздражитель, при этом любая боль принимается организмом как средство получения информации со стороны, происходит замедленная реакция на внешнее влияние. При повышенной чувствительности ощущения воспринимаются в сотни раз сильнее, чем у обычных детей, любое незначительное препятствие или раздражитель воспринимается как острая опасность. При аутизме у одного и того же ребенка встречаются перепады между пониженной и повышенной чувствительностью [4]. Зачастую дети сталкиваются с трудностями в реализации действии крупной и мелкой моторики, координации движения тела, использование силы, именно эти факторы являются барьерами в активизации нормальной жизни.

Таким образом, учитывая разнообразные отклонения аутистических расстройств у детей и их проявлений, необходим комплексный подход к процессу социализации и социальной адаптации детей с аутизмом. Исключительную важность приобретает обоснование новых подходов и создание оптимальных условий для успешного развития ребенка, его воспитания, обучения, социальной адаптации и интеграции в общество. В настоящее время данный вопрос стоит остро, широко обсуждается проблема формирования системы непрерывного процесса взаимодействия и взаимовлияния социальных институтов, направленных на социализацию, социальную адаптацию и обеспечение развития потенциальных способностей детей страдающих аутизмом. Интеграция институтов социальной работы, здравоохранения и образования должна быть направлена на формирование нормальной жизнедеятельности детей с аутизмом и их семей, оптимизацию и удовлетворение их потребностей

Список используемой литературы

1. Аутизм в России и в мире [Электронный ресурс] // РИА Новости. URL: http: //ria.ru/spravka/20120402/615322608.html

2. Бардышевская М.К. Аутизм в современном социальном контексте // Аргументы и факты. 2013. 17 мая.

3. Золотовицкий Р. Больные аутизмом: право на диагноз [Электронный ресурс] // Российское агентство правовой и судебной информации (РАПСИ). URL: http://rapsinews.ru/legislation_publication/20121221/265866280.html

4. Никольская О.С., Баенская Е.Р., Либлинг М.М. Аутичный ребенок. Пути помощи. М.: Теревинф, 2010. 288 с.

Исабаева Ж.Ж.
магистрант по специальности «Социальная работа»
Научный руководитель: **Абдугалина С.Е***., к.п.н., доцент,*
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

СИСТЕМА СОЦИАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ ДЕТЕЙ С АУТИЗМОМ

Аннотация

Количество детей с различными расстройствами аутичного спектра с каждым годом увеличивается. В статье рассматриваются рекомендации по психолого-педагогическому сопровождению детей с расстройством аутичного спектра, направления работы с родителями. Повышается качество жизни не только ребенка, но и всех членов семьи, они свободно могут с ребенком ходить в различные общественные места и на любые праздники, могут свободно приглашать домой гостей и ездить в другие страны, пользоваться различными видами транспорта.

В Казахстане, для поддержки семей воспитывающих детей с синдромом аутизм, а также детей с ограниченными возможностями в 2005 году было создано специализированное учреждение «Жасыл Жайлау» при поддержке «Зе Умит корпорейшен».

Основной задачей данного учреждения «Жасыл Жайлау» является – качественная, оперативная и всесторонняя поддержка семей, воспитывающих детей с ограниченными возможностями и специальными нуждами, данный центр борется за права таких деток, снижая при этом дискриминацию со стороны общества к ним и предоставляя адвокатские услуги при необходимости.

Штатное расписание центра состоит из: генерального директора, административного директора, заместителя директора по учебной части, администратора, бухгалтера, 6 ведущих педагогов-психологов, 4 ассистента преподавателей, 4 помощников, волонтёров, студентов-практикантов, многие из которых в будущем хотят остаться в данном центре на постоянное место работы.

На базе неправительственного учреждения «Жасыл Жайлау» нами было проведено экспериментальное исследование системы социально-педагогического сопровождения детей с аутизмом. Исследование проводилось в несколько этапах, первый этап был групповой начально-подготовительный и подготовительный, пред школьный и школьный, а также подростковый с учетом потенциала и возрастных особенностей. В перечисленных выше группах были использованы хорошо изученные нами методы:

Метод TEACCH – данный метод разработанный ученными Северной Королины в начале 20 века, имеет доказательную научно-обоснованную базу. Данный метод основан на подходе TEACCH в работе с лицами с РАС известен, как структурированное обучение TEACCH. Позиционируется метод на понимании когнитивных способностей, особенностей усвоения и потребностей, связанных с РАС. Метод TEACCH высоко качественный продукт, который индивидуализирован и основывается на особенностях восприятия, умениях, преобладающих сильных качествах, интересах каждого конкретного человека, которые в свою очередь вычисляются путем оценочных тестов и планов наблюдений. Результаты оценочных данных приобщаются к воссозданию визуальных трюков и систем, с целью облегчения жизни

для людей с различными заболеваниями. Составляющие метода системного обучения представляют собой:

- организацию места;
- индивидуальные план;
- рабочие системы и визуальную структуру материалов.

Следующий метод -, который представляет собой альтернативную, то есть иную коммуникацию, вид общения через обмен картинками. Используемые в данном методе картинки сделаны по средствам специальной программы бортмейкр, стоит отметить что данные карточки изготавливаются с учетом индивидуальных данных для каждого занятия и для каждой группы, в частности. Имея перед собой карточки методики PECS, у детей появляется возможность наглядно видеть различные формы поведения, а также данные карточки позволяют менять восприятие ребенка к определенным ситуациям и предлагают свои варианты позволительного поведения для той или иной ситуации. В дальнейшем после прохождения данной методики, после знакомства с данными карточками, ребенок в дальнейшем посредствам этих картинок может самостоятельно выразить свои эмоции и желания. Предоставление картинок по методике PECS значительно упрощают работу в группах, так как благодаря картинкам ребенок не владеющий внимательностью, может спокойно выразить свои потребности, не прибегая к истерикам, именно благодаря этому дети с синдромом аутизм смогут работать над своим поведением сделав его более покладистым.

Существует также метод, который называется «сказка – терапия», данный метод позволяет формировать у детей с аутизмом навык чтения, навык восприятия, навык визуализации, а также концентрации внимания на определенном объекте. Известны несколько видов дидактических сказок, фольклорные, о животных и бытовые сказки.

В практике активно применяется и музыкальная терапия, как известно правильно подобранная музыка способна расслабить центральную нервную систему, и помогает справиться с напряжением и агрессией, для детей с аутизмом музыка помогает зарядиться положительными эмоциями, а также формирует чувство ритма, повышает слуховое внимание и слуховую память, способствует ускоренному запуску речи с помощью слов в песнях, вызывает дополнительный интерес к источникам звука, то есть музыкальным инструментам. С точки зрения коммуникации музыка позволяет скорее адаптироваться в незнакомой обстановке и быстрее налаживать контакт с окружающими, и располагает доверительной атмосферой. появляется состояние умиротворения. Ученными было доказано что, после арт терапии ребенку легче контактировать со сверстниками, а также наблюдается положительный, мягкий и спокойный эмоциональный фон.

Игра терапия позволяет наладить с ребенком зрительный контакт, уловить его настроение и эмоции, при этом активно вести беседы и развивать в ребенке активность и внимательность, исследуя окружающее пространство. В центре активно используется игра терапия, при помощи которой у детей развивается интерес к различным предметам, и возникает желание исследовать и быть вовлеченным в игру как настольную, так и с различными предметами и игрушками. Благоприятно сказываются на эмоциональном фоне групповые игры, благодаря которым ребенок учиться повторять определенные движения за сверстниками, например, при активных играх.

Терапия глобального чтения позволяет обучать детей с аутизмом читать вслух по слогам, разрабатывая при этом каждый звук, используя постепенный подход. Сконцентрировать внимание детей на изображениях карточки с названием изображения, разрабатывать и тренировать при этом память, запоминать изображение и надпись. Объяснять название картинки используя карточки, разбирать слово по слогам буквам и накапливать знания. Раннее изучение алфавита звуков, букв, слов и предложений.

Занятия хореографией также благоприятно сказываются на развитии ребенка, формируя чувство ритма, мелодии и тренирует терпимость к шуму, развивает сенсорную интеграцию, мозг в момент занятий учится выполнять планированные движения, развивает имитацию, формирует работу в группе, и конечно дарит чувство причастности к событиям, тренирует положительно эмоционально – волевую сферу и налаживает социально – коммуникативную сферу ребенка с аутизмом.

Для занятий обучающих организаций необходимы начальные академические навыки. Навыки представляют собой самостоятельную умение сидеть за партой, слушать преподавателя, поддерживать тишину, умение спокойно концентрироваться на заданиях, следовать за учителем, знать простейшие геометрические фигуры, умение считать, знание цифр, развивать мелкую моторику, подготовку руки к письму, знание букв, звуков, чтение, а также пересказ текста.

Первая группа представляет собой начально подготовительную группу.

Целью первой группы является формирование у детей с синдромом аутизм социальных и коммуникативных навыков, в любом дошкольном учреждении.

Первая группа ставит перед собой следующие задачи:

1) Формирование и развитие навыка эмоционального контакта.

2) Формирование и развитие навыка зрительного контакта.
3) Формирование и развитие коммуникативного навыка.

Характеристика первой группы:

Данная группа имеет собственное расписание занятий, составленное согласно установленной программе занятий, расписание занятий представлен в виде картинок для того чтобы дети могли понимать, что после чего следует.

Дети с высоким потенциалом демонстрируют правильное поведение, когда попадают в среду сверстников в детские сады или в развивающие центры без помощников и ассистентов с группой выполняют все задания за столом. Они также участвуют в более творческих занятиях, таких как хореография, музыка, физкультура, участвуют на утренниках. Некоторые рассказывают стихотворения на утренниках и могут свободно наряжаться в костюмы героев сказок, интересуются групповыми играми, участвуют в ролевых играх.

Дети, получив социально - коммуникативный опыт в социально- педагогических адаптивных группах, имеют больше шанса дальше развиваться и получать знание в других учебных заведениях, без препятствия ходить к дантисту, в поликлиники и в другие общественные места.

Список используемой литературы

1. Ньокиктьен Чарльз. Детская поведенческая неврология 2 том / Москва Теревинф, 2010.-336
2. //http://autism-aba.blogspot. com/2012/12/early-start-denver-model. html#ixzz4u RufEhql (дата обращения: 14.01.2018.)
3. //http://autism-aba.blogspot.com/2012/12/early-start-denver-model. html#ixzz4u RufEhql (дата обращения: 14.01.2018.)
4. //http://vk.com/club46516649 http://ok.ru/autizmrdas(дата обращения: 15.01.2018.)

Тарғын А.А
магистрант по специальности «Социальная работа»
Научный руководитель: **Абдугалина С.Е***., к.п.н., доцент,*
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

СПЕЦИФИКА АГРЕССИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ В СТАРШЕМ ПОДРОСТКОВОМ ВОЗРАСТЕ

Аннотация

Необходимость изучения феномена агрессивности в старшем подростковом возрасте определяется рядом ключевых причин. Агрессивность как поведенческое проявление становится существенной аффективнодеструктивной проблемой, приводящей к «экстремальным» явлениям (девиации поведения). Последствия проявления агрессивных действий могут быть достаточно опасными: от академической неуспешности до появления психологических расстройств.

Агрессивность среди школьников не появляется не обоснованно, зачастую их не благоприятное поведение на прямую зависит от их окружения, под окружением понимается все его социальные связи семья, друзья, школа, различные секции и тренировки. Если раньше детская агрессия появлялась в среднем классе седьмом, то ныне такое встречается и с первого по третий класс. Агрессией в школьном возрасте можно назвать любое действие, направленное на умышленное причинение вреда живому существу не важно физического или морального, особенное внимание стоит уделить причинение умышленного физического вреда животным или игрушкам, ведь это является их проекцией.

Агрессия среди подростков проходящий подростковый период никогда не была чем-то новым для педагогов или родителей, уже давно доказано что именно в этом возрасте взрослеющие дети начинают

занимать социальные статусы к сожалению, зависящие в основном от их физической силы, вымогательство, драки или же буллинг даже в современных школах является обычной практикой.

Агрессия может быть направленна как на учительский состав, других школьников, самому преподаваемому предмету, так и на всё что угодно. Что в свою очередь очевидно негативно отражается на процессе освоение учебного материала, здесь можно провести прямые параллели между низкой успеваемостью и высокой агрессией школьника [1].

Самое очевидное первое проявление агрессии можно заметить подражанию поведения ребенка к домашней обстановки, как бы то не отрицали родители и опекуны детей первую модель поведения дети берут именно с семьи, особенно это заметно с не благополучных семей, в большинстве случаев именно из таких ячеек общество выходят молодые преступники и даже рецидивисты, семейное насилие крайне отчетливо сказывается на психике, так как у ребёнка не возникает в голове никаких моральных запретов на причинение физического вреда другим людям, не говоря уже о нравственном. Следом за семейным окружением на агрессивность детей вполне серьезно может повлиять и их ближайшее окружение называемыми «друзьями», в зависимости от возраста смысл этого слова подвергается изменению.

Как говорил Жак Фреска «Вы это ваше окружение», если родители не углядят, и ребенок с ранних лет начнет общаться с не хорошими людьми, вовсе не будет удивлением какое будущее его может ожидать, но не стоит забывать о том, что гипер опека может с играть злую шутку и при слишком большом количестве ограничений ребенок начнет вести себя прямо противоположно ожиданию родителей. Говоря о особенностях агрессивного поведения школьников, АП у ребенка можно наблюдать с раннего возраста [2].

В самом начале жизни агрессия выражается только импульсивно, признаки упрямства, часто неконтролируемого взрослыми. «Сильная печаль провоцирует у детей безумный страх или безумную ярость». В момент усиления негативных эмоций ребенок, как правило не реагирует на слова и уговоры со стороны взрослых, а также он не в силах контролировать себя и свои эмоции. В такие моменты в голове у ребенка возникает только одно желание – плакать и кричать. Крики вполне могут продолжаться очень длительное время, пока не возникнет тошнота. Реакция ребенка неприятна и обескураживают, но также не считаются ненормальными.

Причина такого поведения - блокировка желаний или ненаблюдаемая программа действий из-за использования воспитательных влияний. Подобное поведение и агрессию можно считать условными, потому что ребенок не намерен причинять вред другим [3].

Когда ребенок становиться чуть старше в первую очередь ребенок начинает ссоры и конфликты со сверстниками, сопряженные с владением предметами, зачастую игрушками. За тот же период развития количество случаев применения физического насилия детьми увеличилось более чем в пять раз. Вспышки гнева становятся более преднамеренными, и поведение ребенка можно связать с поведенческой реакцией. Конфликты между «иметь» и «давать» могут привести к враждебным или недоброжелательным ожиданиям и отношениям. Педагоги-психологи утверждают, что дети в возрасте 1,5–2 года не хотят добровольно раздавать свои игрушки или делают это только под присмотром родителей, но всегда с явным отвращением. Ребенок включает свои вещи, игрушки и многое другое, во внутренние границы «Я» и считает их его частью. Именно поэтому ребенок не может раздавать или делиться своим собственным «Я». Неразрешаемость этого конфликта приводит к пробуждению гнева, отчаяния и агрессивных тенденций. Если прежде родители отреагировали нежностью, отвлечением, то сейчас они все чаще прибегают к угрозам. Ребенок начинает думать, как себя вести, чтобы родительская агрессия была минимальной. В будущим агрессия во многом будет проявляться вместе с процессами определения пола и роли ребенка или с особенностями (этической) ситуации в семье с использованием техники «кукольной игры» (когда ребенок играет с куклами, представляющих члены семьи). Выяснилось, что мальчики отличаются большей агрессивностью во время игры, чем девочки. Также агрессия может быть вызвана проблемой самоопределения у школьника со своим собственным «я», что оказывает огромное психологическое давление на него, ссылаясь на закон Республики Казахстан «Об образовании» от 27 июля 2007 года №319-III (с изменениями и дополнениями на 08.01.2021г.) общеобразовательные учебные программы направлены на формирование у них высокой культуры межличностного и межэтнического общения и самоопределению личности, опираясь на него мы видим что в школьную программу законодательно было добавлено формирование у школьников их самоопределение что позволяет учащимся меньше находится в стрессовой ситуации из-за проблем с самоопределением. Помимо этого, системой образования отмечены следующие важные аспекты:

- понимание значимости социальной поддержки в воспитании подростков (перспектив воспитания подрастающего поколения);

- концентрация особого внимания на интеллектуальных и организационных моментах, а также усиление кадровых, экономических и методических ресурсов при выполнении образовательных задач;

- обязательное предоставление информационно-образовательного и активно-коммуникативного пространства, для формирования у детей навыков независимого человека. Который умеет принимать ответственные решения и может быть ведущим в организации деятельности и регулировании отношений в разных социальных группах;

- создание определенных условий для повышения социальной компетентности и ответственности;

- создание определенных условий для преподавателей при обучении подростков. Формированию правильного поведения по отношению к окружающему миру и природе [4].

Усмирение агрессии можно назвать процессом обучения контролировать собственные стремления или выражать их в формах, которые до некоторой степени приемлемы, общественным сообществом, цивилизацией. «Естественный» подавленный агрессивный потенциал не исчезает в более взрослом возрасте. Вместо этого люди в основном учатся регулировать свои агрессивные порывы, принимают требования социума. Здесь играет роль предыдущий опыт воспитания ребенка в особой культурной среде, семейных традициях и эмоциональном фоне родительски-детских отношений.

Преднамеренная агрессия. Бытует мнение, что для начала агрессии часто достаточно знать то что другой имеет враждебные намерения, хотя прямого нападения не было. В подобных случаях главным триггером является гнев, который возникает как эмоциональная реакция на запланированное насилие.

Желание наказания. Как уже оговаривалось, агрессия часто бывает, особенно у детей возникает реакция на недопустимое поведение окружающих.

Таким образом, мы можем сказать, что на социализацию агрессии большое влияние оказывают: ближайшее окружение ребенка, его семья, стиль воспитания и также определенные ситуационные предпосылки, среди которых можно выделить педагог-психолог Троянская Татьяна Кирилловна желание возмездия, восприятие агрессии, намерение агрессии, оценка со стороны окружающих людей.

Список используемой литературы

1. Айхорн А. Трудный подросток. М. : ЭКСМО-Пресс, 2001. 377 с. Берковиц Л. Агрессия: причины, последствия и контроль. СПб. : Прайм-Еврознак, Нева, 2002. 510 с.
2. Бреслав Г. М. Эмоциональные особенности формирования личности в детстве. М. : Педагогика, 1991. 144 с.
3. Дубинко Н. А. Влияние когнитивных процессов на проявление агрессивности в детском возрасте // Вопросы психологии. 2000. № 1. С. 75-79.
4. Ениколопов С. Н. Понятие агрессии в современной психологии // Прикладная психология. 2001. № 2. С. 56-72.

Сапарғалиева А.Б.
«Әлеуметтік жұмыс» мамандығының 1 курс студенттері
Ғылыми жетекші: п.ғ.н., доцент **Абдугалина С.Е.**
«Esil University» Мекемесі, *Астана қ.*

ҚАРТТАРҒА ӘЛЕУМЕТТІК ҚЫЗМЕТ КӨРСЕТУ ЖӘНЕ ӘЛЕУМЕТТІК ҚЫЗМЕТТЕРДІҢ БАҒЫТТАРЫ

Аңдатпа

Әлеуметтік қорғау – бұл әрбір жағдайларға (кәрілік, мүгедектік, денсаулық жағдайы, асыраушысынан немесе жұмысынан айырылуы) және өзге де заңды негіздерге байланысты экономикалық белсенді бола алмайтын әрі лайықты ақы төленетін еңбекке қатысу жолымен өзін табыспен қамтамасыз ете алмайтын азаматтар үшін өмірлік қажетті игіліктің және әл-ауқаттың белгілі бір деңгейін қамтамасыз етуге арналған жүйе.

Қарт адамдарға қатысты мемлекеттік — саясаттың бағыттарынан бастайық: 1-ден, елімізде жүріп жатқан демографиялық өзгерістерге дайындау, 2-ден егде үлкен жастағы адамдардың өмір сүру сапасын жақсарту, 3- ден халықтың өсу категориясына анықтайтын қажеттіліктермен мұқтаж сәйкес әлеуметтік қызмет терін әрі дамыту.

ҚР қарт адамдарға әлеуметтік қызмет көрсету жүйесінің инфрақұрылымы әлеуметтік қызмет көрсету стационарлық жартылай стационарлық және стационарлық емес түрлерінен тұрады.

2000 жылдардың ортасында қалыптасқан тұратын үйіне барып қызмет көрсету, әлеметтік тұрмыстық әлеметтік медициналық, құқықтық, қызмет көрсетудің муниципалдық орталықтары дамып келеді.

Әлеуметтік қызмет көрсету мекемелерінің стационарлық торабының дамуы брнеше бағыттар бойынша жүргізіліп келеді.

1. Тұрақты өмір сүрудің ең бір қолайлы жақсы жағдайларын жасау;
2. Медициналық, әлеуметтік көмек көрсету және реабилитациялаудың қайта қалпына келтірудің сапалы түрін ұйымдастыру;
3. Әлеуметтік мәдени бағыттағы қызметтерді беру;
4. Өзара қарым- қатынастарындағы байланыстарды нығайту;
5. Интернат үйлер, герантологиялық орталықтар.

Еліміздің еңбек және әлеуметтік министірліктің 2006-2008 жж арналған жоспарларында келесідей шараларды жүзеге асыруға көзделген:

1. әлеуметтік қызмет көрсету стационарлық мекемелерде 2000-4000 жаңа орындарды іске асыру;
2. жүзден астам әлеуметтік қызметтің бөлімдерін ашу;
3. үйге, тұрғын үй жайға әлеуметтік-медициналық қызмет көрсету қосымша мамандырылған бөлімшелерді ашу;
4. үйге барып қызмет көрсету үлесін 10-12 пайызға көтеру [1].

Қарт адамдарға әлеуметтік қызмет көрсету жүйесі негізінен тұрақты жұмыс атқарылып отырғанымен осы адамдардың жеке қажеттіліктері толығымен есепке алынбайды.

Атаулы көмек көрсету әлеуметтік қызметтердің орталықтары маңызды рөл атқарылып келеді. Олардың тең жартысы кешендік орталықтар. Олардың әлеуметтік қызметтері бардық түрлерін бере алады деп айтуға болады.

Республиканың Солтүстік Шығыс облыстарында орталықтар кешенді қызмет көрсету негізінде жұмыс істейді. Орталықтың құрамында:

— герантологиялық бөлімдер,
— психикалық бөлімдер,
— психикалық жүктемені кеміту кабинеттері,
— сенім телефондары,
— қарым-қатынас клубы

Қарт адамдардың өмірінің қамтамасыз етудің болашақтағы моделі деп, егде жастағы жалғызбасты адамдардың арнаулы үйлерін айтуға болады яғни жалғызбасты адамдардың өмір сүру жағдайларын жақсартуға әлеуметтік қызметтің жаңа түрі — әлеуметтік пәтер [2].

Егде жастағы ерлер мен әлеуметтік жұмыс атқарудың қазіргі технологиясының ішінде «Өзіне-өзі көмек көрсету» және «өзара көмек» жүйелерін ажыратуға болады. Практика көрсетіп отырғандай өзіне-өзі көмек және өзара көмек көрсету топтары бұл шағын бес – жеті адамнан құрастырылатын ұжымдар. Олар кейбір жағдайларын алдын ала құрастырыла береді. Көптеген жағдайларда осы топтық белсенді мүшелерінің бірі ұйымдастырылуы мүмкін. Олар жақын тұратын, бір- бірімен ұдайы байланыста болатын адамдарды біріктіреді. Топ мүшелерінің проблемаларын, қажеттіліктерін олар оны бірігіп шешіп, бір-біріне көмектесу арқылы іске асады. Өзара көмек көрсету топтары өмірінің әр түрлі саласындағы мәселелерді шешуге көңіл аударуы. Олардың кейбіреулері өздерінің мүшелерінің проблемаларына қоғамдық пікірдің қалыптасуына ықпал жасап, қажетсінеді. Қоғам олардың көзқарасын өзгертуге тырысады. Мүгедекетрдің отбасылары бірін-бірі қолдауды қамтамсыз ету үшін. Осындай топтарды құруға мәжбүр болады. Мысалы шектелген мүмкіндігі бар адамдар қоғамның қандай да болмасын мүшелерінің қарым — қатынастар жасауға шын мәнінде құқылы болуға тиісті. Бірақ бұл біздің елде заң жүзінде бекітіліп негізделген.

Қазақстан Республикасының тұрғындарды әлеуметтік қорғау концепциясында жұмыс істеу қабілеттілігінен айырылған және асыраушысынан айырылғандар, аз қамсыздандырылған топтарды әлеуметтік қорғау мәселелері жеке көтерілген. Бұл концепцияда кедейлікті азайтудың жолы ретінде жаңа жұмыс орнын құру және жалақының деңгейін өсіру мәселесіне зор маңыз беріледі. Сонымен қатар, адрестік көмек берудің ақшалай және натуралдық түрде болатындығы сипатталады. Натуралды көмек тек қана жұмыс істеуге қабілетсіз топтарға, атап айтқанда, балаларға, зейнеткерлерге, мүгедектерге көрсетіледі, Жұмыс істеуге қабілетті тұрғындарға әлеуметтік көмек қоғамдық жұмыстарды қаржыландыру

жолымен, қайта дайындау бағдарламалары арқылы және жұмысқа орналасуға көмектесу жолымен жүзеге асырылады. Сонымен қатар бұл құжатта үйі жоқ азаматтарға арналған үйлер ашу, әлеуметтік мейманханалар ашу, аз қамсыздандырылған топтарға арналған асханалар ашу мәселесі де қарастырылған [3].

Қоғамдағы әлеуметтік жұмыс органдары мен мемлекеттің өзіне тән негізгі әлеуметтік қызметтері бар. Олар халықты әлеуметтік қорғау жүйесінің құрылымдық элементтері арасында орындалып, белгілі нормалармен реттеліп отырады да, осы жүйенің біртұтас мүддесін жүзеге асырушы болып әлеуметтік институттар саналады. Қазір халықты әлеуметтік қорғау жүйесінде 14 облыстық, 200 қалалық, аудандық еңбек және халықты әлеуметтік қорғау еңбек биржалары, арнаулы кәсіпорындар, зейнетақы қорлары мекемелер және көптеген қоғамдық ұйымдар қызмет жасайды.

Осы заманғы мемлекеттің әлеуметтік басты саясатының үзбесі ретінде әлеуметтік жағынан аяқталмайтын халықтың ең бай және **кедей қабаттарының** арасындағы табыстарының алшақтығын жоюға **көзделген бағыттағы** табыстар саясаты және осы арқылы әлеуметтік **тұрақтылыққа** жағдай жасау болып табылады.

Мемлекеттің басты мақсаты әрбір адам өз **мүмкіндігінше жеке әл-ауқатын** жақсартуға мүмкіндік туғызуы **керек. Тұрғындарды ә**леуметтік қорғау **саласының** реттелуі және **қаржылануы мемлекеттің** әлеуметтік саясатының басты тапсырмасын құрайды. Әлеуметтік саясаттың негізгі объектісі адам. Адам ресурстарының сапалы күйінің жақсаруы қоғамның дамуының белгілі бір көрсеткішін құрайды. Халықты әлеуметтік қорғау қоғамдағы көкейкесті көп қырлы маңызды мәселелер қатарында болып отыр.

2005 жылдан бастап, негізгі мақсаты мемлекет, жұмыс беруші және қызметкер арасындағы жауапкершілікті бөле отырып, әлеуметтік қамсыздандырудың қаржылық тұрақты, экономикалық тұрақты, әлеуметтік әділ үш деңгейлі жүйесін құру болып табылатын әлеуметтік реформаларды одан әрі тереңдетудің үш жылдық бағдарламасын жүзеге асыру басталды.

Әлеуметтік реформаларды одан әрі тереңдетудің басты міндеті әлеуметтік қамсыздаңдыру деңгейін жоғарылату ғана емес, сонымен қатар, әлеуметтік қорғаудың тұрақты және тиімді жүйесін құрып, қалыптастыру болып табылады[4].

Осы бағдарламаға сәйкес Қазақстан Республикасы азаматтарына әлеуметтік тәуекел жағдайы туғанда әлеуметтік қорғаудың мынадай кепілдіктері бар:

Бірінші деңгей (базалық) - бұл мүгедектігі немесе асыраушысынан айырылуы бойынша мемлекеттік бюджеттен берілетін мемлекеттік әлеуметтік жәрдемақылар, ал жұмысынан айырылған жағдайда жұмысқа орналасу, кәсіптік қайта даярлау қоғамдық жұмыс беру жергілікті бюджет есебінен болады. Бұл халықтың әлеуметтік осал жіктерінің барлық санатына еңбек еткен жылдары мен жалақыларына қарамастан бірдей әлеуметтік қатер жағдайында, деңгейі бойынша ең төменгі төлемдер алуға тең құқықтарын іске асыруды қамтамасыз етеді.

Екінші деңгей (міндетті) – жұмыс істейтін (жұмыс істеген) адамдарды міндетті әлеуметтік сақтандыру есебінен жүзеге асырылатын әлеуметтік төлемдер. Жұмыс берушілердің немесе қызметкерлердің міндетті сақтандыру жарналары міндетті әлеуметтік төлемдердің көзі болып табылады. Бұл жағдайда әлеуметтік қамсыздандыру деңгейі әр адамның сақтандыру жүйесіне қатысуының ұзақтығы мен мөлшеріне байланысты.

Үшінші деңгей (қосымша) - әлеуметтік төлемдердің ерікті аударымдар есебінен жүзеге асырылуын пайымдайды Аударымдар бұл жағдайда жеке, жинақтаушы, ерікті немесе кәсіптік болып табылады.

Әлеуметтік қамсыздандырудың үш деңгейлі жүйесінің, негізгі сипаты қаржылық тұрақтылық пен мемлекет, жұмыс беруші және қызметкер арасындағы жауапкершілікті бөлу болып табылады.

Мемлекет Қазақстан Республикасының барлық азаматтарына негізгі әлеуметтік қатерлер туындаған жағдайда, еңбек өтілі мен жалақысына қарамастан төмендегідей негізгі әлеуметтік жәрдемақыларды алу құқығына кепілдік береді:

1. қартаюына қарай мемлекеттік негізгі зейнетақы төлемдері;
2. мүгедектігі бойынша мемлекеттік негізгі жәрдемақысы;
3. асыраушысынан айырылуы бойынша мемлекеттік негізгі жәрдемақы.

Әдебиеттер тізімі

1. Топчий Л. В. Организация социального обслуживания населения: учеб. пособие. М., 2010., с. 175–176

2. Антропов В.В., «Социальная защита в странах Европейского союза. История, организация, финансирование, проблемы» -Москва, 2006

3. Гайдар Е., «История пенсий.CmatitMietme и кризис системы социальной защиты в современном мире»//http://FundsHub.ru/17115/

4. В.В.Ванчугов, «Плод эволюции: государственная социальная политика»//Единое окно доступа к образовательным ресурсам http///window, edu.ru/

ТҰРАҚТЫ ТУРИЗМ ДАМУЫ

РАЗВИТИЕ УСТОЙЧИВОГО ТУРИЗМА

DEVELOPMENT OF SUSTAINABLE TOURISM

Фрицлер С.
"Туризм" мамандығының 3 курс студенті
Ғылыми жетекшісі: ***Маймурунова А. А.,***
"Esil University" мекемесі, Астана қ.

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЭКОЛОГИЯЛЫҚ ТУРИЗМДІ ДАМЫТУДЫ БАСҚАРУДЫҢ АЛҒЫШАРТТАРЫ

Аңдатпа

Бұл мақала қазіргі кезде туризм индустриясының ең жылдам дамып келе жатқан секторы ретінде қалыптасқан эко туризмге арналған. Себебі эко туризм ол ,табиғатты қорғауға және туристерді жергілікті қоршаған орта мен табиғи ортаға тәрбиелеуге бағытталған туризмнің бір түрі. Мақалада қозғалатын негізгі мәселелері қатарына эко туризмнің теориялық аспектілерін талдау және жіктеу.

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 [1].

Батыстағы «экотуризм» терминін XX ғасырдың 80-ші жылдарының бірінші жартысында мексикалық эколог Эктор Себаллос-Ласкурайн конференциялардың бірінде ресми түрде қолданды. Бұл анықтаманың бір нұсқасы-табиғи тауарларды ұтымды пайдалануға негізделген рекреацияның белсенді түрі ретінде экотуризм. Ол жайлылыққа, бұқаралық коммуникацияға, қол жетімділікке және барған сайын көп туристік тауарларды тұтынуға табынудан бас тартуды қамтиды. Оның орнына ол табиғатты ойлауға, онымен қарым-қатынастан рухани байытуға, табиғи мұраны қорғауға және жергілікті қауымдастықтардың дәстүрлі мәдениетін қолдауға айналатын құндылықтардың басқа жүйесін енгізеді.

Экотуризм табиғи аумақтарға туристік ағындарды көбейтуге бағдарланбаған, ол табиғатты сақтап қалуға мүмкіндік береді, тиісінше қоршаған ортаға теріс әсер етуі ықтимал инвестициялық жобаларды іске асыруды талап етпейді. Қазақстанның аумағында 115 ерекше қорғалатын табиғи аумақ бар, оның ішінде 12-і мемлекеттік ұлттық саябақ, оларда экотуризмді дамытуға бағытталған реттемелі туристік пайдалануға жол берілген [2]. Оның нысандарының табиғи да, мәдени де көрнекті жерлер, табиғи және табиғи-антропогенді ландшафтар болуы мүмкін екенін есепке алсақ, сондай-ақ онда дәстүрлі мәдениет қоршаған табиғи ортамен бірыңғай тұтастықты құрайтынын ескерсек, экологиялық туризмді дамыту табиғи аумақтарға қаржылық қолдауды қамтамасыз етіп қана қоймай, сонымен қатар оларды сақтауға деген мүдделілікті туғызуға мүмкіндік береді. Ауыл экотуризмінің де дамуға әлеуеті бар.

Аталған мәселе бойынша халықаралық тәжірибені зерделеу, экотуризмнің әлеуметтік-экономикалық рөлі түрлі қызметті аудандарда ерекшеленетінін көрсетіп отыр. Ауыл шаруашылығы аумағында экотуризм өндірістік, ландшафты және жергілікті халықтың дәстүрлі өмірі үшін қосымша кіріс көзі болуы мүмкін. Басты қызметі табиғи және мәдени-тарихи мұраны қорғау болып табылатын аумақтарда экотуризм – осы қызметті атқаруды экономикалық тұрғыдан ақтайтын басты кіріс көздерінің бірі болып табылады. Өнеркәсіптік аудандарда экотуризмнің рөлі аз өзгеріске ұшыраған табиғат телімшелерін қорғауда және халықтың физиологиялық және психологиялық тепе-теңдігін ұстап тұруда болып табылады.

Қазақстан Республикасында экологиялық туризмді дамыту қажеттілігі тек экономикалық фактормен – жаңа жұмыс орындарын ашу, шалғай өңірлердегі жергілікті қоғамдастықтарды дамытумен

ғана емес, сонымен бірге әлеуметтік тапсырыспен – халықтың денсаулық және бос уақытын пайдалану мәселесіне тұтастай әрі жүйелі түрде мән берумен де түсіндіріледі. Дүниежүзілік туристік ұйым сарапшыларының деректері бойынша соңғы он жылда экологиялық туризм неғұрлым танымал және кез келген мемлекеттің тұрақты даму құралы болып табылады [3].

Зерттеу қорытындылары көрсеткендей, Қазақстанның экологиялық туризмді дамыту үшін үлкен мүмкіндіктері бар. Оның негізін Еуразия орталығындағы бірегей табиғи жағдайлар мен ландшафттар, көптеген табиғи, тарихи ескерткіштер, түрлі тарихи кезеңдерде Қазақстан аумағына орын тепкен халықтардың мәдени және этникалық мұрасы құрайды.

Экотуризмнің туризмнің қызмет көрсету мекемелеріне талдау жүргізетін болсақ , оларға:

1. Турлар , туроператорлар, барлық қызмет көрсетумен айналысатын туристік фирмалар;
2. Турагенттер – қызмет көрсету пакеттерін құрушы туристік нарық қатысушылары, туристік фирмалар, делдалдар;
3. Орналасу орындары (қонақ үйлер, мейманханалар, кемпингтер, турбазалар, уақытша қабылдау орындары);
4. Сувенирлік бұйымдар дайындайтын кәсіпорындар;
5. Сауда мекемелері;
6. Туристерге қосымша көмек көрсететін мекемелер (гид-тасымалдаушылар, ақша айырбастау нүктелері, жалға алу фирмалары);
7. Туризмді жарнамалау мекемелері;
8. Туристерді сақтандыру мекемелері.

Жоғарыда келтірілген материалдарға қолдану арқылы ,келесідей қорытынды жасауға болады: эко туризм – экожүйелердің тұтастығын бұзбайтын және табиғат пен табиғи ресурстарды қорғау жергілікті халық үшін тиімді болатын экономикалық жағдайлар туғызатын осы аймақтың табиғи және мәдени-этнографиялық ерекшеліктері туралы түсінік алу мақсатында салыстырмалы түрде бұзылмаған табиғаты бар жерлерге саяхаттауды қамтитын туризм [4].

Қазақстандағы экологиялық туризмнің дамуы, менің көзқарасым бойынша, республикадағы табиғи-шаруашылық кешендердің дамуына және басты әлеуметтік-экономикалық мақсатқа – халыққа жағымды қоршаған орта жағдайларын құру және қоғамның тұрақты дамуы үшін зор үлесін тигізеді.

Экосайттар - бұл ауыл экотуризм тұжырымдамасына сәйкес ауыл тұрғындары қонақтарды, яғни туристерді қабылдайтын ауылдар. Аталмыш экосайттар ауыл туризмінің дамуына үлкен мүмкіндік тудырады. Қазақстан Туристік Ассоциациясы жүргізетін сертификациялау негізінде экосайттардағы қонақүйлер стандарты деңгейлер беріледі. Экотуризмнің ақпараттық ресурстық орталығы (ЭАРО) – бұл Еуразия Қорының қолдауымен 2005 жылы ашылған Қазақстан туристік ассоциациясының (ҚТА) жобасы. Қазіргі кезде жоба толығымен ҚТА-ның құрамында және ҚТА шегінде лоббилендірілетін маңызды бағыттардың бөлігі болып табылады. ЭАРО қызметінің басты түрлері:

- экотуризм идеясын көпшілікке дәріптеу;
- экотуризмді жергілікті қауымдастықтарға негізделген туризм нарығында жылжыту;
- орталыққа келуші қонақтар мен туристерге ақпарат беру;

саяхаттарды брондап қою және жобалы аймақтарды жарнамалық қолда [5].

Төменде ЭАРО-ның зерттеу бойынша еліміздің әр аймақтардың экотуризмнің дамуы мүкін түрлері анықталған.

Кесте 1 - Қазақстандағы экотуризм түрлері

Батыс Қазақстан	Шығыс Қазақстан	Солтүстік Қазақстан	Орталық Қазақстан	Оңтүстік Қазақстан
Таулы Жаяу Велосипедпен Экскурсиялық Тарихи Қажылық	Шаңғы Жаяу Экскурсиялық	Экскурсиялық Суда Тау үңгірлерінде Танымдық Тарихи	Таулы Суда Экскурсиялық	Таулы Суда Экскурсиялық Танымдық Тарихи
Ескертпе: автормен құрастырылған				

Экотуристік маршруттардың басты айрықшылықтары, олар арқылы экотуристер машруттар ұйымдастырылған ғажайып аймақтармен ондағы тұратын және жұмыс жасайтын адамдармен танысуға мүмкіндік береді. Барлық экскурсиялар мен қызметтерді жергілікті тұрғындар атқарады.

ЭАРО ұсынатын туристік өнімдер - қорықтық аумақтарға туристік маршруттар,жайлы қонақ үйлерге орналастыру, экологиялық таза өнімдер, жергілікті тұрғындардың шексіз қонақжайлылығы.

Сонымен, қорыта келе, жалпы Қазақстандағы экологиялық туризм қызметін қадағалайтын жалғыз ұйым – бұл Қазақстан Туристік Ассоциациясы. ҚТА негізінде ЭАРО құрылған болатын, статистикаға қарап отырып, елімізге келетін шетелдік экотуристердің саны жылдан-жылға өсіп келе жатқанын байқауға болады. Және сан жағынанда ауытқушылықтар әртүрлі себептермен түсіндіріледі, оның ішінде шетелдік елдердің көбінде болған экономикалық дағдарыстар. ҚТА бір орында тұрмай даму үстінде, жоғарыдағы кестелерден, экосайттардың санында өсу қарқыны байқалады. Көбінесе өзіміз байқағандай, экосайттар Оңтүстік, Орталық және Шығыс Қазақстан экономикалық аймақтарында шоғырланған. Елімізде экотуризм даму және қалыптасу үстінде, тек экотуризм даму бойынша саясат құрылып, нормативтік-құқықтық базада экотуримге қатысты ережелер қалыптасса бұл туризмнің бағыты ілгері басары анық. Қазіргі кезде ЕҚТА-дың арнайы белгіленген телімдерінде жабдықталған 86 - тамашалау алаңы, 168 – шатырлы лагер, 93 – автокөлік тұрағы, 114 - кемпингтер, қонақүйлер, автотуристерге арналған қонақүйлер, турбазалар, 102 - қоғамдық тамақтану, сауда нысандары, 103 - бақалаушы өткізу орны, ақпараттық қабырға бұрыштары мен сілтеуіштер саны - 1148

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Құлманова Г.Ә., Беркінбай О., Әбеуов Х.Н., Ақоев М. Экологиялық туризм // Оқулық. Редациясын басқарған академик О.Беркінбай. — Алматы, 2017—407 бет.

2. Никитинский Е Развитие экотуризма: проблемы и пути решения // Экология и устойчивое развитие. - 2002. - N10. - С.31-33

3. Буйленко, В. Ф. Основы профессиональной деятельности в туризме и экотуризме: учебное пособие для вузов / В.Ф. Буйленко. - Ростов-на-Дону : Феникс, 2008. - 378 с.

4. Храбовченко В.В. Экологический туризм. Учебно-методическое пособие. 2001. - С.152-153

5. Байзаков Т.Б., Дудукалова Л.Н., Глотов С.Е. Туристские ресурсы особо охраняемых территорий Казахстана // Актуальные вопросы теории и практики туризма. – Алматы: Қазақ университеті, 1999. –С. 134-138

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 [1].

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.

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 [2].

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 [3].

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 [4].

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.

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 [5]:

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 [6].

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 [7].

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 [8]. 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

Шуканова А.С
3 курс студентті «Туризм» мамандығы
Ғылыми жетекші: аға оқытушы **Садыкова Р.К**
«Esil University» Астана қ.

АСТАНА ҚАЛАСЫ ТУРИЗМ ИНДУСТРИЯСЫНДАҒЫ ОРНАЛАСТЫРУ ОРЫНДАРЫ

Аңдатпа

Көптеген адамдар қонақ үйлерді қонақжайлылық индустриясы деп ойлайды, алайда қонақ үйлер бұл индустриясының тек бір секторы болыптабылады. Тасымалдау, тамақтандыру және экскурсия сияқты туристерді қанағаттандыру нысандарының көптеген түрлері осы әлемнің бір бөлігі. Қонақ үй индустриясы және туризм саласы көрсетілетін қызметтерді өндіруде бастаушы салалардың бірі болып отыр.

Қонақ үй бизнесі туризм және ойын-сауық индустриясы деп аталатын үлкен сегменттің ажырамас бөлігі болып табылады. Жалпы қонақжайлылық индустриясы – бұл қызмет көрсету нарығындағы қонақтарды қабылдау және оларға қызмет көрсетуге бағытталған кәсіпкерлік іс-әрекет. Бұл қоғамдық тамақтандыру кәсіпорындарын , ойын-сауық және демалыс саябақтарын, қонақ үйлерді біріктіретін қызмет көрсету саласына қарағанда, тар мағынасында қолданылатын ұғым болып табылады. Алайда қазіргі кезге дейін осы сала бойынша көптеген ғалымдардың ой-пікірлері қалыптасқан.

Мысалы, В. И. Дальдың пікірі бойынша: «қонақ үй – бұл келушілерге арналған аула немесе бөлмелері және тамақтану қызметін ұсынатын, қызметшісі бар үй-жайлар». Қонақ үй шаруашылығы орналастыру қызметін ұсынатын шаруашылық қызмет ретінде қарастырылды. Орналастыру қызметімен айналысатын шаруашылықтар: тұтынушылардың жас ерекшеліктеріне байланысты және қонақ үйлер өздері ұсынатын қызметтер ассортиментін кеңейту мақсатында, тамақтану және сусындар сату қызмет түрлерімен толықтырылған болатын.Ал, Медлик С. және Инграм Х. көзқарастары бойынша: «қонақ үй – бұл қарапайым талдауға негізделмейтін өзіндік өнімі, нарығы, технологиялары және әдістемелері бар бизнес түрі»[1].

Айтылған пікірлерді қорытындылай келе, қонақ үй бизнесі экономика дамуының әлеуетті және болашағы зор салаларының бірі болып танылып отыр.

Қазіргі уақытта қонақ үй қызметінің отандық нарығы «қызмет көрсетуі бар апартамент» тұжырымдамасы бар (қонақ үй құрылымындағы шағын пәтер типтес, өз ас үйі, жуынатын бөлмесі мен жатын бөлмесі бар) , қымбат емес және жайлы қонақ үй қызметтеріне, сонымен қатар тек бизнес-туристерге арналған орташа баға құнындағы қарапайым қонақ үйлерге мұқтаж. Талдаушылардың бағасы бойынша, Қазақстандағы қонақ үй шаруашылық қызметінің нарығы тек Алматы мен Астана қалаларында ғана жақсы дамыған. Аталған қалаларда қонақ үй шаруашылық нарығының құрылымы төменгі деңгейдегі жергілікті қонақ үйлер мен жоғары деңгейдегі халықаралық брендтегі бизнес-қонақ үйлерінен тұрады. Астана қаласы экономикалық, әлеуметтік және мәдени дамудың қалыптасуына ықпал ететін туристік қызметтердің қарқынды өсуінің мысалы болып табылады.

1998 жылы астананы ауыстырғаннан кейін қала халқы 2023 жылдың 1 қаңтар жағдай бойынша қала халқының саны 281 мыңнан 1 354 435 адамға дейін өсті. Елорданың негізі қаланғаннан бері қаланың сыртқы көрінісі елеулі түрде өзгерді және 797,33 км² -ге жетті.

Қазіргі уақытта орналастыру орындары жылдан жылға өсіп келе жатқаны байқалтады, мысалы 2017 жылы - 7949, 2018 жылы - 10002 болса 2020 жылы – 14744 дейін өскен. Тиісінше, сыйымдылық көрсеткіштері ұқсас нәтижелерді көрсетеді. 2020 жылы көрсеткіштердің күрт өсуі қонақүйлер санының көбеюіне байланысты. 2019 жылдың басында Астанада 261 орналастыру орны болды. Қонақ үйдің ең аз саны Астана қаласының Есіл ауданында орналасқан - 45 қонақ үй немесе жалпы санының 25%-ы. Қонақ үйдің ең көп саны Алматы ауданында – 100-ге жуық қонақүй немесе 52%. Сонымен қатар, туристер баратын орындардың ең көп саны Есіл ауданында орналасқан, яғни осы жерде орналасқан қонақ үйлер орналасқан жеріне байланысты бәсекелік артықшылыққа ие. Есіл ауданында қонақ үйлер санының көбеюін болжауға болады, демек, Есіл ауданының қонақ үйлері арасындағы бәсекелестік ұлғаяды. Ал 2020 жылғы көрсеткіштер бойынша Астанада 903 орналастыру орнын есептеуге болады.

Қонақ үй бизнесін тиімді дамытудың көрсеткіштерінің бірі – бөлмелердің толтырылуы. Осылайша, 2017 жылы 988202 төсек көлемі ұсынылған, 2018 жылы 2023830 – ға артты, ал 2020 жылы 2634399 төсек көлемі ұсынылды. Қарастырылып отырған көрсеткіштердің өсуі елдегі дамудың макроэкономикалық көрсеткіштерінің жақсаруы Қазақстан Республикасындағы іскерлік белсенділіктің жақсаруына байланысты деп санаймыз. Сондай-ақ, халықтың жұмыспен қамтылу деңгейінің өсуі аясында халықтың сатып алу қабілетінің жоғарылауы нөмірді толтыру пайызының ұлғаюына әсер етті.

Қонақ үйлердің кірісіне келетін болсақ, Есіл ауданының қонақ үйлері ең үлкен табыс алды, бұл Астана қаласы бойынша қонақ үй бизнесі қызметтерінің барлық түсімдерінің 31,150 млн құрайды. Бұл Есіл ауданында жоғары санаттағы нөмірлік қоры үлкен қонақ үйлердің көптігімен және, тиісінше, қонақ үйдің көрсететін қызметтеріне қойылатын жоғары бағаларына байланысты (1-кесте)[2].

Кесте 1

2021 жылға арналған қонақ үй санаттары бойынша қызмет көрсетілген келушілер саны, адамдар

Аудандар	5*	4*	3*	2*	Санатсыз қонақ үй	Басқа орналастыру орындары	Барлығы
Алматы ауданы	130594	57710	66722	9992	109006	4579	21603
Есіл ауданы	110574	88559	23430	–	69586	5120	67 269
Сарыарқа ауданы	105217	50174	95543	4193	149096	3790	02 013
Барлығы	489770	206443	195695	14185	327688	13489	90885

Ескерту: кесте автормен бірге құрастырылған

1-кестеде көрсетілгендей, Есіл ауданында бес жұлдызды қонақ үйлерге келушілер көп болды, Сарыарқа ауданында үш жұлдызды қонақ үйлер мен категориясыз қонақ үйлерге келушілер басым, Алматы ауданында категориясыз қонақ үйлерге келушілер басым.

2-кесте Астана аудандары бойынша қонақүйлер санын көрсетеді.

Кесте 2

2021 жылдың соңына қарай Астана қаласы бойынша санаттар мен аудандар бойынша қонақ үйлер саны, бірл.

Аудандар	5*	4*	3*	2*	Санатсыз қонақ үй	Басқа орналастыру орындары	Барлығы
Алматы ауданы	4	21	22	19	79	18	136
Есіл ауданы	16	18	24	6	57	21	110
Сарыарқа ауданы	5	22	31	10	58	18	122
Барлығы	18	38	54	17	152	45	326
Ескерту: кесте автормен бірге құрастырылған							

2-кесте көрсеткендей, бес жұлдызды отельдердің ең көп саны Есіл ауданында орналасқан. Бес жұлдызды қонақ үйлерде бәсекелестік артықшылығы бар, өйткені әр түрлі мемлекеттік, іскерлік және спорттық іс-шаралар кезінде орналастыру үшін бірінші кезекте тапсырыстар алынады.

Сыртқы факторларға қарамастан, соңғы бес жылда Астана қаласының қонақ үйлерінде жұмыс істейтін қызметкерлер саны артып келеді. Қонақ үй бизнесі қызметкерлерінің саны 2016 жылы 3857 адамнан 2017 жылы 6373 адамға дейін өсті.

Кесте 3
2020-2021 жж. мақсаты бойынша келушілер саны

	Жалпы қонақ саны	Резидент		Резидент емес	
		Жеке мақсатта	Іскерлік мақсатта	Жеке мақсатта	Іскерлік мақсатта
2020 жыл	932 764	313 217	514 359	38 278	276 910
		727576		405 188	
2017 жыл	129 0885	427 739	728 881	62 816	291 449
		856 620		634 265	
Ескерту: кесте автормен бірге құрастырылған					

2021 жылы халықтың сатып алу қабілетінің өсуі нәтижесінде демалуға шыққан қонақ үй тұтынушыларының саны көбейді: 2020 жылы 932 764 адамнан 2020 жылы 1 290 885 адамға дейін. Іссапарларға келсек, 3 кестеде көрсетілгендей тұтастай алғанда, жыл сайын 300 мыңға жуық адам қонақүйлерге барады [2].

2020 жылғы көрсеткіш бойынша резидент емес қонақтардың саны жалпы қонақ санының 30% құрайды, оның ішінде іскерлік мақсатта келгендер 86 %, яғни 276 910 адам, жеке мақсатта 48278 адам, яғни 14% құрайды. Ал резиденттер саны жалпы қонақ санының 70% құрайды.

Өкінішке орай, клиенттердің құрылымында резидент емес туристердің үлесі өте аз және 2021 жылдың соңында жалпы қонақ санының 45% құрайды. Бұл әлемдік туризм нарығында Астана көшбасшы емес және демалыс үшін ерекше қызығушылық танытпауымен түсіндіріледі [3,4].

Қазақстан Республикасында қонақ үй бизнесін талдау бойынша келесі тұжырымдар жасауға болады:

- қонақ үй бизнесінің субъектілерінің санының ұлғаюы, сондай-ақ қонақ үй бизнесі субъектілерінің кірістерінің ұлғаюы барысында өзін көрсететін қонақ үй бизнесінің жалпы дамуы;

- Қазақстан Республикасындағы қонақ үй ұйымдарының тиімділігі өте төмен болып қалуда. Қонақүйлердің толтырылуының аздығына халықаралық қонақ үй желілерімен салыстырғанда бәсекеге қабілеттіліктің төмендігі мен жоғары бағалары себеп болады;

- Қонақ үй бизнесін дамытуға заңсыз (тіркелмеген) орналастыру орындарының көбеюі теріс әсер етеді. Зерттеу барысында мемлекеттік органдар «пәтерлерді тәуліктік жалдау» құбылысына қарсы тұру саясатын қарастырмаған. Көптеген орналастыру орындары ресми түрде қонақ үй емес бола тұра қызмет көрсету үстінде. Мысалға, соңғы жылда Астана қаласы бойынша көптеген хостелдер (жатахана тәріздес шағын отельдер) жаңадан ашылды. Егер біраз жыл бұрын олардың саны беске жетпеген болса, қазіргі күнде он бестен асады. Тұруға арналған осындай орындар еуропалық хостел жүйесіне үйренген келуші шетелдіктерді өздеріне тартады. Сонымен қатар, туристің қалада болу кезінде туыстары немесе достарында қалуы – аймақтық ерекшелік түріндегі маңызды кедергі болып табылады.

- шет елдік қонақтардың қонақ үйлерге қоятын талаптары (сапа, имидж, қосымша қызмет) қонақжайлылық индустриясында шағын және орта бизнеске теріс әсер етеді, себебі оларда сапа, имидж және қосымша қызметтерді қосу мәселелерін шұғыл түрде шешу үшін қаржы ресурстары жеткіліксіз [5].

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1 Кусков А.С. Гостиничное дело. С 16-17
2http://stat.gov.kz
3 Сохатская Н. Особенности маркетинга в индустрии гостеприимства Казахстана: роль туризма в развитии гостиничного бизнеса. Сборник статей AlmaU. 2016. №10. С.32-33
4 Барлықов Е.К. Сервистік қызмет ,Б 45
5 Жолдасбеков Ә. Туристік кешендерде қызмет көрстеу, Б 65.

Есенбаева Ж.М
3 курс студентті «Туризм» мамандығы
Ғылыми жетекші: аға оқытушы **Садыкова Р.К**
«Esil University» Астана қ.

ТУРИЗМ САЛАСЫНДА ТҰТЫНУШЫ СҰРАНЫСЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУДАҒЫ ЖАРНАМАЛЫҚ АҚПАРАТТЫҚ ҚЫЗМЕТ

Аңдатпа

Мақалада туризм саласындағы жарнамалық ақпарат рөлі мен тұтынушының сұранысы қарастырылады. Бүгінгі таңда туризм экономиканың ең жоғары кірісті және үдемелі дамитын салаларының бірі. Әлемдік статистикаға жүгінсек туризм экономикада басты ролдің бірін атқарады, сонымен қатар туризм мұнай мен газ және метталлургиядан кейінгі табыс көзі болып есептеледі. Туризм саласының ерекшелігі халықтың әлеуметтік - экономикалық жағдайын шикізат көздерін өндірмей-ақ, тек сапалы қызмет көрсету арқылы дамытуға болатын сала. Туризм еліміздің әлеуметтік-экономикалық дамуын жеделдетумен қатар өлкеміздің абырой-беделін арттыруға жұртшылықтың білім-танымының жоғарылауына, ақпарат таратудың жаңа түрлерін енгізуге ықпал етеді.

Қазіргі кезде адам қызметінің әр түрлі формалары бар, олар жалпы жағдай жасауға және әлемді тануға бағытталған. Халық тұрмысының жақсаруы жаңа әлемді ашуға адамның қажеттілігін, соның ішінде саяхатқа құштарлығын арттырады. Саяхат дегеніміз – туризм. Туризм тек орын ауыстыру емес, ол көптеген экономикалық және әлеуметтік аспектілерді құрайды. Соңғы жылдары туризм мықты дербес индустрияға айналды.

Қазақстан да туризм саласы бойынша экономикасын түзеп отырған елдердің қатарына кіру мақсатында түрлі шаралар жасалуда. Қазақстан Республикасының индустриалды-инновациялық үдемелі дамуы Бағдарламасында Қазақстанда туризмді дамытуға бөлек тармақ арналалған және Қазақстан Республикасының туристік саласын дамытудың 2023 жылға дейінгі тұжырымдамасын бекіту туралы заң да қабылданды, бірақта бұлардың өзі аз болып табылады. Осындай шаралар ұйымдастырылса да

Қазақстанның табиғаты бай жерлерін өзгелерге әлі толық көтсете алмаудамыз, оның себебі білікті мамандардың жетіспеушілігі және жақсы жарнаманың жоқтығы деп түсінеміз. Қазақстанда 9000-нан астам археологиялық және тарихи ескерткіштер, 118 ерекше қорғалатын табиғи аймақтар, оның ішінде 11 мемлекеттік ұлттық табиғи парктер орналасқан. Атап айтатын болсақ, ең танымалылары Алматы облысындағы «Алтын Емел» және «Іле-Алатау ұлттық паркі», Павлодар облысындағы «Баянауыл», сондай-ақ Ақмола облысындағы «Көкшетау» және «Бурабай» болып табылады. «Тамғалы Тас» жартас суреттері, Шарын шатқалы, «Әнші құмдар» және сақтардың «Бесшатыр» қорымы. Осындай еліміздің туристік нысандары орналасқан жерлерді Қазақстанның ішкі туризмін дамытудың, әлемге таныту мақсатында Сейсембаев Марғұланның басқаруымен «Nomad Explorer» экспедициялары жұмсы жақсы ұйымдастырылған. Бұл экспедицияның негізгі мақсаты Қазақстанның ішкі туризмді дамыту және ел аралап, туризмге қызуғушылығы бар адамдарды біріктіріп еліміздің көрікті жерлерін әлеуметтік желілер арқылы насихаттау [1]. Осындай еліміздің көрікті жерлерін халыққа таныстыру және насихаттау экспедициялық турлар саны көбейсе туризмнің дамуына үлесі зор болар еді. Міне, осы жерде туризм саласы экономиканың жетекші салаларының бірі болғандықтан, оның маркетингтік шараларсыз ақсап тұрғанын байқатады. Бұл шара туристік өнімді нарыққа жылжыту жүйесіндегі сұраныс ұсынысты тудырады, бірақ сапалы әрі қызықты ұсыныс болмаса, тұтынушыны ұстап қалу қиын [2].

Туристік кәсіпорындардың нарықтық экономика кезеңінде маркетингті кең қолданудың мақсаты ол сан алуан жолмен жоғары табыс табу болып табылады. Туристік кәсіпорындарды дамыту мақсатында табыс табу жолдары болып туристік өнімнің түрлерін қарапайым экстенсивті жолмен арттыру және қызмет түрлерінің сапасы, оларды жетілдіру мақсатында пайдаланатын құрал-жабдықтарды, өндіріс алаңы, жұмыс күшін тиімді пайдалану немесе интенсивті жолмен даму жатады. Осы аталған даму жолдары олар тікелей тұтынушылардың сұранысын қанағаттандыруға бағытталады. Осы жерде маркетинг сұранысты ұсынысымен теңестіру және олардың арасындағы қатынастың ұсыныстың пайдасына қарай артуындағы негізгі құрал болуын қамтамасыз етеді [3].

Туризмді қызмет саласы немесе тауар өндіру саласы деп қарастырсақ, бұл саланы жарнамасыз елестетуге болмайды, өйткені, ол – туристік ұйымның ақпаратын тұтынушыларға жеткізу үшін, ұсынылатын қызмет түрлеріне тұтынушылардың көңілін аудару, жарнамалайтын фирма жайында оң пікірлі имидж құрудың және оның қоғамдық маңыздылығын көрсетудің ең тиімді жолы болып табылады. Туристік имидж дегеніміз ол – еліміздің туристік әлеуетін ашып көрсететін қасиет.

Қазіргі уақытта ешқандай кәсіпорын жарнамасыз жұмыстарын жүргізе алмайтындығы белгілі. Кез келген қызметті сату үшін тұтынушы назарына жеткізу қажет болып табылады [4].

Туризм саласындағы маркетингтің ерекшелігі мынада: Біріншіден, маркетинг туристердің туристік сапарға шығуы мен келуінің ынталандырушы құралы ретінде қарастырылуымен ерекшеленеді. Бұл жерде маркетинг коммуникациялық технологиялар арқылы туризм саласына қатынаса алады.

Екіншіден, сыртқы туризмді дамытуда жергілікті жерлердегі туристік компаниялар туристік сапармен шығатын аудандар мен елдердің нарығына маркетингтік зерттеу жүргізумен ерекшеленеді. Әрбір туристік қызметті ұсынушылар ішкі және сыртқы туризмдегі компаниялардың үлесін анықтау арқылы өзінің іс-әрекетін жүйелендірудің тиімді тетігін әзірлейтін болады.

Қорыта келе сыртқы экономика саласында жарнаманың сапалы өзгерістері үлкен орын алады. Әлем нарығында заңдарды орындау керек, шет елдер тұтынушыны экспортқа шығатын өнімдерді дұрыс, сапалы насихаттау керек, олардың тұрақты сұранысын қалыптастыру керек. Алғашқы кезде өзгертулер жай жүрді және қиын болды. Бұл жаңа жағдайда жарнама берушілер, жарнама шығарушылар жұмыстың жаңа түріне дұрыс түсіне қоймады.Халықтың санасында әліде мынадай ой қалыптасқан. Жақсы өнім жарнамасыз – ақ өтеді деп. Жарнама жұмысының сапасы мен деңгейі әлі де болса жақсы жолға қойылмаған.

Туризм саласы жарнама практикасында көптеген келеңсіз нәрселер бар, ал олар дамыған елдерде ешқандай орын алмайды. Олар: авторлық құқық сақталмайды, жарнама тауарларының сапасы өте төмен, техника жағы нашар, кәсіби деңгейі жоғары кадрлар жетіспейді. Жыл сайын Қазақстанда жұмыс істейтін кәсіпорындар қысқарып жатыр, ал бұл жағдай жарнама мекемелерге конкуренция туғызады. Бірақ, бұнымен қатар жетістіктері де бар. Жарнама бизнесінде үлкен белсенділік байқалады, өздерінің қателерін жөндей отырып, өзінің ісін дамытып кеңейтіп жатыр. Өзінің имиджін қалыптастыру. Бұның жұмысы, психология, эмоция әсері арқылы сыртқы, ішкі ұйымдарға әсер ету. Мекеменің атын шығарып, өнімін өткізу. Туристік мекеменің имиджін өзінің қаражат жұмысын көтереді. Имидждік акциясында Интернетті қолданады. Көптеген Ресей агенттіктері газетерге беретін жарнамаларды шектеп, жаңа технологияны пайдалануға көшті, бюджет жасалады.

Астанада 300 – ден астам туристік мекемелер бар. Олар: жаңа ақпараттың технологиясын пайдаланыды. Кейбір мекемелер өзінің имиджін сақтамайды, бұл жағдай турды өткізуде кедергі жасайды және қаражат көп түспейді. Мекемнің имджін көтеру үшін көп жұмыс жасау керек және көп шығындалу керек.

Сонымен қатар туристік кәсіпорындар осы және жергілікті туристік өнімдер нарығын зерттеу, агенттік желімен жұмыс істеу, туристік қызмет көрсету қоржынын жоспарлау, жылжытудың тиімді шараларын ұйымдастыру сияқты әрекеттері қамтылмаған. Демек, туристік фирмаларда маркетингтік қызметтің жүйелі түрде дамуы бәсең күйінде қалып отыр.

Маркетингті туризм саласында қарқынды дамыту қажет. Ол үшін туристік кадрларды сапалы дайындауды қамтамасыз етуде әлемге танымалы туристік компаниялардың өкілдерін шақырту, солардың көмегімен семинар-треннинг өткізу арқылы отандық және жергілікті туризм саласының мамандарымен тәжірибе алмасуды ұйымдастыру. Гидтар мен экскурсияшылар дайындаудың шетелдік нарықта танылған технологиясын енгізу. Туристік компаниялардың көпшілігі, жергілікті жерлерде туризм саласы бойынша білімі мен біліктілігі жоғары мамандарының, оның ішінде менеджерлер мен маркетологтардың жетіспеушілігін алға тартты. Демек, мамандарды даярлауда жұмыстар атқару қажет. Аймақтың туристік ерекшелігіне және потенциялына сай кадрларды дайындау маңызды.

Сонымен бірге, жарнама агенттігінің қызметінде де теориялық білім керек екені анық. Мұның барлығы жарнамалық бизнестің ықпалды жүйесі болып табылады. Жарнама агенттіктері өткен жылдардың жетістіктері мен кемшіліктеріне назар аудара отырып жұмыс істесе, пайда тауып, нарықтағы өз орнын белгілей алады.

Жарнама нақты жарнама таратушыны қоса алғандағы тұтынушыға көрсетілетін қызметке байланысты бағалануы тиіс.

Сөз соңында айтарымыз, отандық жарнама бизнесіндегі мамандарға кәсіби біліктілікті жоғарылатудың қажеттілігі. Әлемдік жарнама бизнесін түбегейлі зерделеп, оның отандық мазмұнымен байыту қажет. Осыған қол жеткізгенде ғана туризм саласында жарнама әлдірек болып, ал жарнама қызметі өзінің функциясы: нарық пен отандық экономиканың дамуына өз үлесін қосады.

Литература

1. http://www.outfitter.kz/ «Nomad Explorer» жеке сайты.
2. Дурович А.П. Маркетинг в туризме. – Минск: Новое знание, 2005.- 300 б.
3. Дурович А.П. Основы маркетинг. – М.: Новое знание, 2004.-256 б.
4. Мокшанцев Р.И. Психология рекламы. – М.;Новосибирск, 2000. – 156 б.

Қабылда Жаннұр
«Әлеуметтік жұмыс және туризм» кафедрасының 3-курс студенті
Ғылыми жетекші: э.ғ.к. **Каруевна Р.С**
«Esil University» мекемесі

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ҚОНАҚ ҮЙ БИЗНЕСІНІҢ ДАМУ ЖАҒДАЙЫ

Қазақстан Республикасында туризмді дамытуға байланысты түрлі шаралар қолданылуда. Солардың бірі «Туристік саланы дамытуға бағытталған 2020 концепциясы». Қонақ үй бизнесі туризммен тығыз байланыста болғандықтан, қонақ үй бизнесін дамытуда қолға алынған.

Біздің елімізде қонақ үй қызметі арттыру мәселесі үлкен орынға ие. Қонақжайлылық индустриясында қонақ үй саласында персоналдың имиджін құру, квалификациялы білікті жұмыскерлерді дайындау – халықаралық қатынас пен байланыстағы, республика аумағындағы өзекті мәселелердің бірі болып табылады, Қазақстан деңгейін қолдаудағы қонақүйлік туристік индустриясын дамытуға бағытталған барлық мемлекеттік бағдарламаларды жүзеге асыру керек.

Қонақ үй бизнесі өте тиімді, әрі көп кіріс, пайда алып келетін бизнес болып есептеледі, сонымен қатар, келушілердің, яғни туристердің мемлекет, қала туралы әсері де дәл осы қонақ үй туралы әсерінен басталады. Нәтижесінде, жалпы мемлекет «қонақжайлылығына» баға беріледі.

Қонақ үйлік индустриясы қоғамдағы экономикалық мәселелерін шешуде маңызды әсер етуде. Дамыған елдерде туризмнен түскен табыс қара және түсті металлдардың халықаралық саудасынан түскен табыстан екі есе жоғары екені белгілі. Туризмнен түскен табыс сол аумақтың экономикасын көтеруге қабілетті.

Қонақ үй индустриясы дамып жатқан аумақтың инфрақұрылымына, тұтынушылық нарығына және басқа да кәсіпкерлік қызметтердің дамуына экономикалық ықпалын тигізеді.

Әлемде туризмнің дамуына көп көңіл бөлуде, себебі бұл салалар жоғары табысты және тез өтуші. Валюталы түсіміне қарай туризм әлемде үшінші орынға ие. ДТҰ сарапшыларың болжамы бойынша туризм XXI ғасырда да ілгері дамиды және әлем экономикасының қозғалтқышы болады.

Қонақ үй индустриясы Қазақстан Республикасындағы іскерлік шеңберде қызығушылықтарды арттырады. Демек, ішкі нарықтағы мемлекетік емес экономикалық және өндірістік құрылымдардың жаңа бастау алған кәсіпкерлердің табыс көзі болып табылады. Сондықтан, Қазақстандағы қонақүй индустриясы мен туризм нарығындағы персонал имиджін қалыптастыруды ішкі туристік саудасы мен халықаралық байланысын күшейту мәселесі тұр.

Туризм инфрақұрылымы мен қонақүй индустриясының бастапқы бағыттарының арасында Республикамыздың «Қазақстан 2030» әлеуметтік-экономикалық стратегиясында маңызды мәселелер бөлініп отыр. Бұл мәселелер тез арада өз шешімін табу керек.

Қазақстан егемендігін алғалы бері кәсіпкерлердің алдында қонақ үй бизнесін және туризмді дамытуға зор мүмкіндіктері туындады. Үкімет туризмнен түскен табыс халықтың әлеуметтік және экономикалық жағдайын көтереді. Бірақ топталып шыққан заңнамалар туристік нарықта Қазақстанның жағымды имиджін қалыптастыра алмады. Қонақ үй бизнесінің даму мәселесіне жанама немесе тікелей қатысты құқықтық құжаттар (заң шығарушы және нормативті актілер) ықпал ете алмады.

Әлемдегі туризмге салынған қаражаттардың аз мерзімде өтелетіні туралы жарияланған мақалалар да кәсіпкерлік белсенділікті көрсетпеді және персонал имиджінің көтерілуіне алып келмеді.Қонақ үйлік бизнеске кәсіпкерлердің көңіл бөлмеуде, соның бір себебі туризмде қонақүй имидждің болмауында.

Соңғы онжылдықта экономикада да, заңнамада да елеулі өзгерістер болды. Кіші және орта бизнестегі кәсіпорындар пайда болды. Олардың саны онмыңға жетеді. Сонда да қазіргі кезде қонақүй бизнесі қоғамдық және мемлекеттік қолдауды, жағымды имидждің қалыптасуын, оның даму жолдарының әдістерін талап етеді. Экономика саласы ретінде қонақүй бизнесі және туризмде персонал имидждің және кәсіпкерлік қызметтің даму мәселелері арнайы қарастырылу керек, яғни тасымалдау, орналастыру, тамақтану және ойын-сауық кешені сияқты қызмет көрсету нарық сегменттерінде халықтың экономикалық белсенділігінің барлық түрлері жатады.Қонақүй индустриясы және туризм туристік қызметтерді өндіру саласында бастаушы бола отырып, кәсіпкерліктің дамуы үшін үлкен мүмкіндіктері бар.

Қонақүй бизнесі экономиканың ерекше облысының бірі деп мойындасақ, мемлекет қонақ үй қызметке көмектеседі, оның ерекше бағыттарын анықтайды және қолдайды, жалпы туризм индустриясының дамуы үшін жағымды жағдай жасайды.

Әлемдік экономикалық жүйеге Қазақстанның шаруашылығының интеграция стратегиясын анықтағанда, туризм үшін Қазақстанның қолайлы имиджі бар ел ретінде көрінісін қалыптастырады, халықаралық деңгейде туристік ұйымдар мен қазақстандық туристерді қорғау мен қолдауды жүзеге асырады.[1]

Мұндай жағдайды жасағаннан кейін қонақ үйдің кәсіпкерлік қызметі дамиды, сонда да, мұндай нормативтік-құқықтық актілердің молдығы құқықтық нормаларда бағдарлау қиындықтарын тудырады.

Моральді ескірген заңдарды сақтау және жаңалармен олардың ұстанымдарын қайталау – құқықтық анықтамаларды «еркін» түсіндіруіне, бюрократиялық іркушілікке жағдай жасайтын нормативті қоспа пайда болады, және жалпы қонақ үй қызметі кәсіпкерлік ортаның қалыптасуы бойынша заңнамалық шараларды жүзеге асыру үдерісін тоқтатады.

Қазақстандағы қонақ үй бизнесінің дамуының негізгі мақсаты қазіргі заманғы тиімділігі жоғары және бәсекеге қабілетті туристтік кешенді құру болып табылады.

Туризмнің дамуы туралы салтанатты презентациялар, даму бағдарламаларының болуына қарамастан, Қазақстанда ішкі туризм әлі де дамымай жатыр. Мұның себебі неде? Туризм Қазақстан экономикасының бір құрамдас бөлігіне айналуы үшін ең алдымен, туризмде жұмыс істей алатын адамдардың болуын қамтамасыз етуіміз керек. Яғни туристік, қонақ үйлік, мейрамханалық кешендердегі профессионалдарды даярлау қажет.

Астана қаласындағы қонақ үйлік бизнес жоғары рентабельді болып келеді. Қонақ үйлік кешендердің секторына инвестиция салу өте тиімді. Жұлдыздық отельдер санының өсуіне қарамастан, қонақ үйлік номерлер қорының жетіспеушілігі актуалды проблемаға айналды. Қазіргі таңда Астанада 140 қонақ үй жұмыс істейді, соның ішінде тек 5 қонақ үй халықаралық стандартқа сай сертификатталған. Сарапшылардың айтуынша, қонақ үйлік бизнестің 25 %-дан астам табысын тұрғын үй секторы алып отыр. Бұл қонақ үйлік индустрияның дамуына үлкен тосқауыл. Сонымен қатар, жоғарыда аталған қонақ

үйлердегі қызмет көрсету сапасының төмендігіне келетін болсақ, сапаны жоғарылатудың жолдары өте көп. Осы прблема бойынша ұсыныстарға тоқталайық.

Қонақ үй бизнесіндегі қызмет көрсету сапасын жақсарту бойынша жүргізілетін іс-шараларды құру мақсаттарының сызбасы туралы ақпаратты 1 суретте кестеден көруге болады.

1 сурет. Қызмет көрсету сапасын жақсарту бойынша жүргізілетін іс-шараларды құру мақсаттарының сызбасы

Ескерту: Автормен құрастырылған

Қарап отырғанымыздай, жоғары деңгейдегі қызмет көрсету және осыған сай жоғары бағалар.

Танымал шетел желілерін Қазақстанға өз қонақ үйлерін салдырғаннан гөрі, отандық компанияларды дамытып қонақ үй желісіне айналдырған жөн. Мысалы Алматы қаласындағы «Достық Плаза» сияқты қонақ үйді, қонақ үй желісіне айналдыру, яғни дәл сондай отельдерді Қазақстанның басқа жерлерінде салу. Нәтижесінде отандық желілер шетел желілерімен бәсекеге түседі, кейін бағалар арасындағы түсім байқалатын болады. Нәтижесіне «бір оқпен екі қоянды» ата аламыз. Біріншіден, отандық брендтің нарыққа шығуы, екіншіден бағалардың қолжетімді болуы.

Тағы бір дамыту жолы ретінде, қонақ үй бизнесіндегі бағалар сәйкестігін қамтамасыз ету. Нәтижесінде, бағалардың белгілі бір межеден аспауы, бәсекелестіктің қарқындауына және қонақ үй нөмірлерінің қолжетімділігін қамтамасыз етуі тиіс.

Мақаланы қорытындылай келе, қонақ үй индустриясы қызмет нарығында бәсекелестік деңгейі артып келе жатқан салалардың біріне айналып отыр. Қазақстандағы нарықтық қатынастардың қалыптасуының күрделілігіне қарамастан соңғы уақытта жаңадан ашылған қонақ үйлер саны аз емес.Бәсеке – қонақ үйдің жұмысын жақсартудағы ең күшті ынталандырушы құрал. Қонақ үй шаруашылығындағы кәсіпорындардың қатаң бәсекелестік жағдайында жұмыс істеуі үшін тек қана бағдарламалар мен жоспарлардан басқа әртүрлі жағдайға сәйкес қызмет көрсету стратегиялары болуы қажет. Қызмет көрсету стратегиясы үш компонентке негізделуі керек – клиенттердің қажеттіліктері, кәсіпорынның осы қажеттіліктерді қанағаттандыра алу қабылеті және қонақ үй кәсіпорынының ұзақ мерзімді және тұрақты пайдалылығы. Жаңа кәсіпорындар құрылады, бірақ біраз уақыт өткен соң олардың бір бөлігі бсекелестікке төзе алмай бизнестен кетеді. Қонақүй бизнесі экономиканың ерекше облысының бірі деп мойындасақ, мемлекет қонақүй қызметке көмектеседі, оның ерекше бағыттарын анықтайды және қолдайды, жалпы туризм индустриясының дамуы үшін жағымды жағдай жасайды. Қазіргі кездегі Қазақстан Республикасындағы қонақ үй бизнесінің даму деңгейі жоғары деңгейде емес, бірақ ол әлі өзінің шарықтау шегіне жеткен жоқ, яғни болашағы алда. Оның дамуы туризмнің дамуымен тығыз байланыста.

Әдебиеттер тізімі:

1. Мазбаев О.Б., Омаров К. М. Қонақ үй шаруашылығы және туристік бизнес, Астана-2003ж.; 35-36 б

2. http://www.stat.gov.kz/

3. http://www.astanahotels.kz/

4. http://www.tez-tour.com/
5. http://forbes.kz/
6. Гостиничный и туристическийкий бизнес / Под ред. Проф. Чундовского А.Д.-М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем». Издательство ЭКМОС, 1998.- 322с.
7. Международное гостиничное хозяйство. Уч. Под. Ред. Проф. Д-ра эконом наук Чудновского А.Д.- М.: Ассоциация авторов и издателей ТАНДЕМ. Изд-во ЭКМОС, 2000г.- 245с.

Казиева А.М.,
"Туризм" мамандығының 3 курс студенті
Ғылыми жетекшісі: ***Садыкова Р.К.,***
"Esil University" мекемесі, Астана қ.

ҚАЗАҚСТАН ТУРИСТІК САЛАСЫ ИНФРАҚҰРЫЛЫМЫНЫҢ МӘСЕЛЕЛЕРІ МЕН ДАМУ БОЛАШАҒЫ

Аңдатпа

Бұл мақалада Қазақстан Республикасы туристік инфрақұрылымының қазіргі жағдайы талданып, туризм инфрақұрылымының дамуына кедергі келтіріп тұрған мәселелер жазылған. Сондай-ақ, «Жаңа Жібек жолы» тұжырымдамасы мен Қазақстан Республикасының туристік инфрақұрылымын дамыту мақсатында қазіргі уақыттағы мәселелерді шешу жолдары көрсетілген.

Мақаланың мақсаты - елдің туристік инфрақұрылымның қазіргі жағдайы мен мәселелерін талдау және туристік инфрақұрылымның жалпы қызмет ету деңгейін дамыту үшін ұсыныстар әзірлеу.

Туристік инфрақұрылым – сауықтыру немесе демалу мақсатымен келген адамдардың сұраныстары мен қажеттіліктерін орналастыру мен тамақтандыру орындары, көлік қызметтері және т.б. қызметтер арқылы қанағаттандыратын кәсіпорындар мен мекемелердің жиынтығы. Біз оны тұтас жүйе деп санаймыз, ол қызмет көрсетуші субъектіге қарай өзара тәуелді және байланысты екі кіші жүйеге бөлінеді: әлеуметтік және өндірістік инфрақұрылым [1]. Өз кезегінде, инфрақұрылым белгілі бір дәрежеде туристік аймақтарды қалыптастырады, туризм мамандығы мен басқару профилін дамытады, себебі жеке объектілер арасындағы инфрақұрылым байланыстары арқасында, белгілі бір аумақта қызмет көрсету сапасы анықталады.

Зерттеу тақырыбының өзектілігі. Қазақстанда туризм саласы экономиканың шикізаттық емес секторының дамуының басым саласы болып табылады. Туристік ресурстардың болуы туризм индустриясының маңызды құрамдас бөлігі болып табылатын жалғыз себеп емес. Екінші қажетті компонент – дамыған инфрақұрылым. Ол орналастыру орындарынан, қонақ үйлер, туристік базалар, пансионаттар және диспансерлер, сондай-ақ ақпараттық және анықтамалық қадағалау мен қамтамасыз ету және қызмет көрсетумен айналысатын мамандандырылған туристік компаниялардан, көлік нысандарынан, сонымен қатар тамақтандыру орындарынан құралады. Қалыптасып жатқан инфрақұрылымның арқасында туристік ресурстарды игеру, туристердің бағаға қолжетімділігі, туристік аймақтағы сыйымдылықтың (қоршаған ортаға нұқсан келтірмей) артуы жүзеге асып, аймақтың табиғи-климаттық жағдайының қолайсыз әсерлері өтеледі.

Қазақстан Республикасындағы туристік инфрақұрылым жағдайы қазіргі кезеңде қарқынды даму сатысында тұр. Туризм инфрақұрылымының барлық нысандары жыл сайын жаңа өзгерістерге бейімделіп, белсенді дамып келеді. Сондай-ақ сандық және сапалық өсу орын алған қонақ үй индустриясы дамуының оң динамикасын да атап өту қажет. Жыл сайын туристік фирмалар саны және туризм саласында жұмыс істейтін адамдардың саны артып келеді [2]. Бірақ жалпы даму үрдісіне қарамастан, Қазақстанның туристік инфрақұрылымын тежейтін мәселелер бар.

Жұмыстың зерттеу объектісі –Қазақстан Республикасының (Оңтүстік Қазақстан облысы мысалында) туристік инфрақұрылым нысандары алынды.

Зерттеу құралы – Қазақстан Республикасының(Оңтүстік Қазақстан облысы мысалында) туристік инфрақұрылымының жалпы жағдайы, сонымен қатар, осы аймақтарда туристік инфрақұрылымды жетілдіру бойынша іс-шаралар.

Мақсаты – Қазақстан Республикасы (Оңтүстік Қазақстан облысы мысалында) туристік инфрақұрылымның қазіргі жағдайы мен мәселелерін талдау және турисіік инфрақұрылымның жалпы қызмет ету деңгейін дамыту үшін ұсыныстарын әзірлеу.

Міндеті – еліміздегі туризм инфрақұрылымының дамуының қазіргі жай-күйін қарастыру, оның дамуы кезінде туындайтын мәселелерді талдап, туристік саланы дамыту үшін ұсыныстар дайындау.

Туризм индустриясы әлемдегі ең ірі және серпінді дамып келе жатқан салалардың бірі болып табылады. Сонымен қатар,туризм телекоммуникация, транспорт, құрылыс, сауда, ауыл шаруашылығы және т.б. бір-бірімен байланысты салаларға әсер етіп, аймақтың әлеуметтік-экономикалық дамуына әсер етеді [3].

Қазақстан Республикасы туристік және рекреациялық әлеуетке ие болса да, туристік инфрақұрылым дамуының жеткіліксіз деңгейімен сипатталады. Оның ЖІӨ-дегі үлесі(тек орналастыру орындары мен тамақтандыруға арналған қызметтер саналады) шамамен 0,9% құрайды. 2017 жылы туристік қызметтен түскен кіріс 236,4 млрд. теңгені құрады, бұл 2018 жылмен салыстырғанда 2 есе көп(126,5 млрд. теңге). Республика бойынша туристік қызметтен түскен салық және басқа да міндетті төлемдер 2017 жылы 11,0 млрд. теңгені құрады, ал осы саладағы қызметкерлер саны 103,6 мың адамды құрады.2018 жылы Қазақстанда 2031 туристік ұйым, 13862 төсегі бар 2 754 орналастыру орындары жұмыс істеген, бұл 2017 жылмен салыстырғанда 16,6% жоғары.

Қазақстан Республикасы туристік саласы жыл сайын дамудың жаңа деңгейіне шықса да, туристік инфрақұрылымның жағдайы әлі ақсап тұр. Бұл – еліміздегі туристік инфрақұрылым объектілерінің дұрыс дамымауы мен қызмет көрсету деңгейінің төмен болу салдарынан болған жағдай. Республиканың орналастыру орындарының жағдайы жайлы сөз қозғайтын болсақ, қызмет көрсету деңгейі жоғары қонақ үйлердегі тұру бағасы әлемдегі жетекші туристік аймақтардағы балама қонақ үйлер бағасына қарағанда әлдеқайда жоғары. Астана және Алматы қалаларындағы 5* қонақ үйдің стандартты бөлмесінің орташа құны әлемдегі жетекші еуропалық қалалар мен туристік бағыттардағы стандартты бөлмелердің орташа құнынан шамамен 20% жоғары.

Туристерді орналастырудың басқа орындарында қызмет көрсету бағасы – пансионаттар, туристік базалар, баспаналар, кемпингтер, келушілерге арналған жатақханалар және т.б. шамамен 25-30% төмен.

Бағаның қымбаттауы бәсекелестік ортаның жоқ болуы мен іскерлік туристерге қатты тәуелділікпен байланысты. Ұсынылған туристік қызметтер, оның ішінде орналастыру орындары да бар, шектеулі қызметтермен ұсынып, нашар реттеледі [4]. Қонақ үйде тұру мен әуе билеттерінің жоғары құны Қазақстанға арналған турлардың бағасын едәуір арттыратынына және, тиісінше, халықаралық нарықтағы бағамен оның бәсекеге қабілеттілігін төмендететініне назар аударған жөн.

Шетелдік туристердің Қазақстанда болуының орташа ұзақтығы – тек үш күн және турист тәулігіне шамамен 75-85 доллар жұмсайды, алайда Бүкіләлемдік Туристік ұйымның деректері бойынша шетелде бұл көрсеткіш шамамен 250-350 АҚШ долларын құрайды. Бұл Қазақстандағы қонақ үйлер арзан болғаны үшін емес, қызмет көрсету деңгейінің төмендігінен болып жатқан жағдай. Бұған қоса, туризм саласында жоғары оқу орындарын 900, орташа кәсіби білімімен 400 студент жыл сайын оқуын бітіреді. Сонда да, қонақ үй немесе туризмнің басқа саласы болсын, біліктілік деңгейі жоғары мамандарды табу қиынға соғуда. Мұның бәрі қонақ үйдің қызмет көрсету дәрежесіне әсер етеді [5].

Қазақстандағы туризм индустриясының инфрақұрылымының дамымауының тағы бір себебі – туризмнің мемлекеттік деңгейде экономиканың саласы ретінде бағаланбауы. Кешенді болжау, ұзақ мерзімді жоспарлау, туризмді аумақтық ұйымдастыруға және үкіметтік емес туристік құрылымдарға назар аударылмады. Саланың дамуына кедергі келтіретін факторларға жергілікті бюджетке табыс түсіп жатса да, туризмді жергілікті мемлекеттік органдардың басым сала ретінде мойындамауы жатады. Қазақстан бизнес туризм сегментінде болашағы бар елге жатады. Бұл, ең алдымен, Алматы, Астана, Атырау қалаларына қатысты. Жоғарыда аталған орталықтардың инфрақұрылымы басқа қалалармен салыстырғанда халықаралық стандарттарға сәйкес келеді [6].

Туризмнің дамуына көлік инфрақұрылымының әсері зор. Көлік – бұл туризм индустриясының жеке элементтері арасындағы байланыс және оның жылдам дамуына ықпал етеді. Қазақстанда туристер әуе көлігімен, заманауи авиакомпанияларды және сервистік технологияларды пайдалана отырып келеді. Сонымен қатар, туристердің көпшілігі қызметтері мен сенімділігі тұрғысынан шетелдік тасымалдаушылар қызметін қолдануды жақсы көреді, бұл отандық тасымалдаушылар жүзеге асыратын рейстерде жолаушылар тасымалының азаюына алып келеді. Қазақстанның көптеген тартымды туристік объектілеріне жету үшін ескіріп-тозған жолдардан өтуге тура келеді, республикалық жолдардың өзі тегіс емес болып келеді.

Қазақстанның негізгі туристік аймақтарының бірі – Оңтүстік Қазақстан облысында Қазақстан Республикасы Білім және ғылым министрлігінің Статистика комитетінің деректері бойынша 2017 жылдың

қаңтар-маусым айларында ОҚО-ға орналастыру саны 195 бірлік болды, бұл көрсеткіш өткен жылдың кезеңімен салыстырғанда (149 бірлік) 30,8%-ға өсті, тұрғын үймен қамтамасыз етілген туристер саны 127988 адамды құрады, ал 2016 жылдың қаңтар-маусым айларында – 82392 адамды құраған.

2017 жылдың екінші тоқсанында ішкі туризм туристерінің саны 119458 болса, 2016 жылға қарағанда 42359 адамға (қаңтар-маусымда – 77099 адам) көп келеді немесе 57,9%.

Бұдан басқа, аймақта қажылыққа және сауықтыру туризміне келушілер саны артып келеді (6 айдың қорытындысы бойынша):

- Түркістан қаласында келушілер саны 663761 адамды құрады, 2016 жылғы талдау кезеңімен салыстырғанда өсу қарқыны 16,1%;
- Отырар ауданына келушілер саны 156553 адамды құрады, өткен жылдың сәйкес кезеңімен салыстырғанда өсу қарқыны – 100,4%;
- Сарыағаш ауданында келушілер саны 44800 адамды құрады, 2016 жылмен салыстырғанда өсу қарқыны – 8,2%.

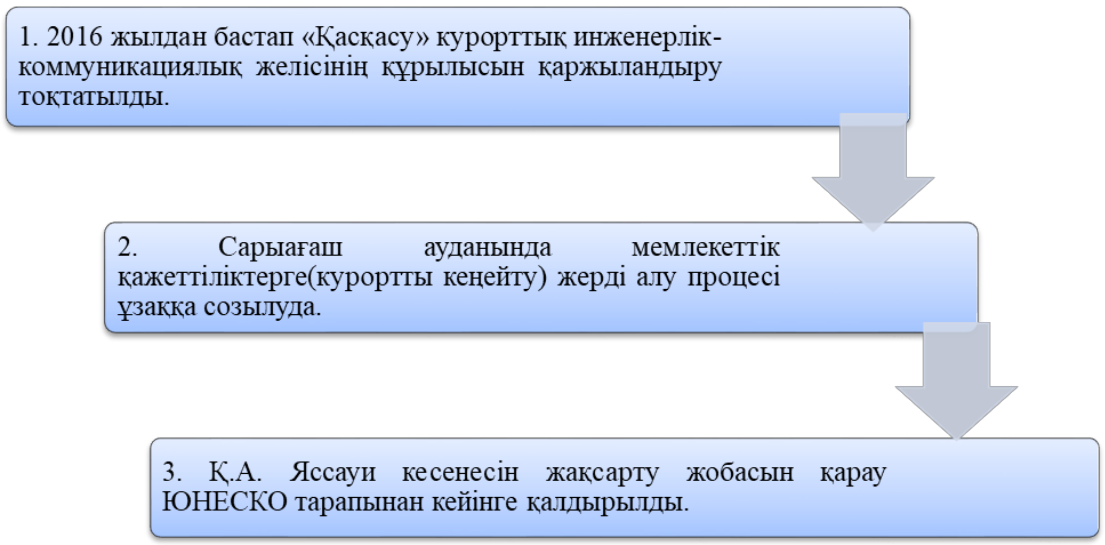
Облыста ұзақ мерзімдік мақсатты бағдарламалар жоспарланған. Оңтүстік Қазақстан облысының туристік инфрақұрылымын дамыту үшін жасалған жобалардың алғашқысы – Төлеби ауданында шаңғы туризмін дамыту мақсатында «Қасқасу» туристік-сауықтыру орталығын салу. Бұл жоба 2011 жылы «Қазақстанның туристік саласының әлеуетті салаларын дамыту бойынша 2011 - 2014 жылдарға арналған бағдарлама» бойынша қабылданған.

2014 жылы «ДКБ 2020» мемлекеттік бағдарламасы бойынша «Қасқасу» туристік-рекреациялық кешенінің инженерлік-коммуникациялық желілерін салу үшін мемлекеттік бюджеттен 200,0 млн. теңге бөлінді және облыстық бюджеттен 100,0 млн. теңге, 2015 жылы 150,0 млн. теңге бөлінді. Бөлінген қаражат:

- электрмен жабдықтауға, дайындық жұмыстарына;
- жолдарды салу, сумен жабдықтау желілерін салуға жұмсалды.

Екінші. Сарыағаш ауданындағы минералды және термалды суларды 2020 жылға дейін дамыту мақсатында Көктерек ауылында «Сарыағаш» курорттық қалашығын салу жоспарланған. Жоба жаңа қонақ үйлер, белсенді демалыс зонасын салуды, қазіргі уақыттағы инфрақұрылымды жаңартуды және жаңа инфрақұрылым салуды қамтиды. Бүгінгі күні курорттың аумағындағы бұрыннан келе жатқан объектілерді(кафелер, мейрамханалар, дүкендер және т.б.) бір стильге келтіру мақсатында құрылыс жұмыстары жүргізілуде.

Үшінші. Шардара су қоймасының жағалауында жағажай туризмін дамыту жоспарланған. Жобаны іске асыру үшін 255,0 гектар орман алқабы берілген. Қазіргі уақытта орман алқабындағы жерді қоныстану мақсатындағы жерге көшіру жұмыстары жүргізілуде. Сондай-ақ 2014 жылы Шардара су қоймасының жағажай аймағына облыстық бюджеттен 16,2 млн. теңгеге егжей-тегжейлі жоспар жасалған болатын. Әлеуетті инвесторлар бар [7]. Дегенмен, осы жобаларды іске асыру барысында бірқатар мәселелер бар (Сурет 1).



Сурет 1. ОҚО-да инфрақұрылымды жетілдіруге арналған жобалар мәселелері

Жоғарыда айтылған мәселелер туризмнің дамуы мен осы жобаларды іске асыруға инвесторларды тартуда да кері әсерін тигізеді.

Сонымен, Оңтүстік Қазақстан облысы туристік инфрақұрылымының мәселелеріне келесілер жатады:

- инфрақұрылымның негізгі объектілері: көліктік, тамақтандыру кәсіпорындары және орналастыру орындарының ескіруі мен физикалық тозуы;
- орналастыру орындарының басым бөлігі «кеңестік» уақыттан келе жатыр және арнайы мамандандырылған қызметкерлердің жеткіліксіздігімен сипатталады;
- ақпараттық порталдарда облыс жайлы мәліметтердің аздығы;
- республикалық және облыстық бюджеттен қаржыландырудың қиындығы;
- аймақтың көптеген тарихи - мәдени маңызы бар нысандары жөндеу жұмыстарын немесе реконструкцияны талап етеді;
- туризмді мемлекеттік қаржылық қолдайтын бағдарламалардың жоқтығы.

Оңтүстік Қазақстан облысында талқыланған мәселелердің ауқымы облыстың туристік инфрақұрылымын ғылыми көзқарас жағынан зерттеп, оның бағалау әдістерін әзірлеуді талап етеді. Туризмді дамытудың маңызды шарты – өңірдің инфрақұрылымын қамтамасыз етудің оңтайлы деңгейіне қол жеткізіп, туристік инфрақұрылымды қалыптастыру және туризм саласын аймақтық экономикалық саясаттың басым бағыттарының қатарына қосу.

2013 жылдың қыркүйегінде Қазақстан Республикасының көліктің инфрақұрылымын жақсарту мақсатында елбасымыз Қытай Халық Республикасының Төрағасы Си Цзиньпинмен бірге«Бір белдеу – бір жол» ұранымен «Жаңа Жібек жолы» тұжырымдамасын ұсынды. «Жібек жолының экономикалық белдеуі» және «XXI ғасырдағы теңіз Жібек жолы» жобаларын қоса алғанда, бұл жаһандық стратегия Қытайдың батыс шекарасынан Орта Азия мен Иранның Еуропаға дейін кеңейтілген инфрақұрылымдық желісін құруды көздейді(Сурет 2). Бұл жобаға 2017 жылы 186 млрд. АҚШ доллары бөлінген болатын, ал 2022 жылы қаражат мөлшерін 700 млрд. АҚШ долларына дейін үлкейту жоспарлануда.

Сурет 2. Жаңа Жібек жолының сызбасы

Қазақстан Республикасы туристік инфрақұрылымының қызметін дамыту жолдарына ұсыныс (Оңтүстік Қазақстан облысы мысалында)

Туризм көлік пен байланыс, құрылыс, ауыл шаруашылығы, тұтыну тауарларын өндіру және т.б. сияқты экономиканың негізгі секторларына айтарлықтай әсер етеді. Туризм әлемдегі ең тиімді бизнес түрлерінің бірі болып табылады. Әлемдегі ең қарқынды дамып келе жатқан салалардың бірі бола отырып, Қазақстанның туристік нарығы дамудың өте төмен деңгейін көрсетеді. Жергілікті халықтың қаржылық мүмкіндіктері, дамымаған туристік инфрақұрылым, мемлекет пен жеке сектор мүдделерінің сәйкес келмеуі Қазақстанның туризм индустриясын дамытуға кедергі болып табылады [8].

Мемлекеттің, туристік бизнестің және ел халқының арасындағы экономикалық интеграцияның жаңа формаларын дамыту арқылы әлемдік туристік нарықта бәсекеге қабілеттілікке қол жеткізуге болады. Сондықтан туристік кластерлердің тиімді жұмыс істеуі үшін қолайлы жағдайлар жасау және құру мемлекеттік туристік саясаттың басымдықтарының бірі болуы тиіс.

Шығу туризміне жасалған талдау бойынша еліміз шетелдік туристер үшін жеткілікті деңгейде тартымды емес екенін көрсетеді. Туристік қызметтер экспорты бойынша Қазақстан әлемде 78-ші орында тұр. Қызмет көрсету деңгейі, құны және де қолжетімділігі жағынан Қазақстан әлемдік нарықта бәсекеге қабілеті жоқ болып, шет мемлекеттерден артта қалуда. Қазіргі жағдай туризм индустриясындағы нақты мемлекеттік қолдауының болмауының салдары болып табылады. Қабылданған және жоспарланған стратегиялық жоспарлар елдегі туризмді дамытуға ықпалы болған жоқ, мұнымен қоса, туристік саланы дамыту бойынша мемлекеттік бағдарламалардың біреуі болсын орнатылған уақытқа дейін атқарылған жоқ. Көптеген құқықтық құжаттар тек қағаз бойынша болып, іс жүзінде жүзеге асырылмады. Сонымен

қатар, мемлекеттің тиімсіз салық саясатының салдарынан орналастыру орындарының бағасы тым жоғары болып келеді.

Жоғарыда аталып өткен мәселелерді жою және туризм саласын тұрақты дамытуды қамтамасыз етудің қажетті шарты туризмді мемлекеттік деңгейде қолдау болып табылады.

Елде жүзеге асырылған әлеуметтік-экономикалық өмірді реформалау туризмге және оның инфрақұрылымына толығымен әсер еткен жоқ. Туризмнің әлсіз материалдық базасына байланысты Қазақстан жыл сайын миллиондаған долларларды жоғалтады, бұл туризм секторына күрделі салымдарды тартуды, сондай-ақ отандық және шетелдік инвесторлардың қаражаттарын талап етеді.

Жалпы мақсаттағы және туристік қажеттіліктерді қанағаттандыру үшін, ең алдымен, тиісті көлік және жол инфрақұрылымын дамыту қажет. Мұнымен қоса, көптеген сапарлар әуе көлігімен жүзеге асырылатындығын ескерсек, паркті жаңартып, жолаушылар аэропортының географиясын кеңейтіп, туристік ағымды ұлғайту, қызмет көрсету сапасын арттыру үшін қолжетімді баға мен тарифтік саясатты анықтау қажет.

Ал, Оңтүстік Қазақстан облысының туристік инфрақұрылымының мәселелеріншешу жайлы сөз қозғасақ, облыс ең алдымен, инфрақұрылымның негізгі объектілері: көліктік, тамақтандыру кәсіпорындары және орналастыру орындарының ескірген объектілерін реконструкциялаудан немесе күрделі жөндеуден бастау қажет.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Сураганова С.К. Инфраструктура туризма: учебник / С.К. Сураганова, Б.О. Сабатаева. Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева. – Астана: Астана полиграфия, 2012. – 238с.
2. Туризмде материалды-техникалық базаның жалпы сипаттамасы [Электронды қор]. – Кіру тәртібі: http://allrefrs.ru/1-47936.html
3. Дүниежүзілік Туристік Ұйым ресми сайты [Электронды қор]. – Кіру тәртібі: http://www2.unwto.org
4. «Туризм инфрақұрылымы» туризм мамандығына арналған оқулық.– Астана: Л.Н.Гумилев атындағы ЕҰУ баспасы, 2010. – 266 б.
5. Туризм в Республике Казахстан в 2010ж. / статистический сборник / Агентство РК по статистике Смаилова А.А. 2010ж. – 120 с.
6. Устенова О.Ж. Основы организации туристской и гостиничной деятельности. Экономика, 2009. – С. 256.
7. «Ontustik Tourism Center» туристік орталығының ресми сайты. [Электронды қор]. – Кіру тәртібі:http://ontustiktravel.kz/kz
8. Зорин И.В, Каверина Т.П., Квартальнов В.А. Туризм как вид деятельности. – М.: Финансы и статистика, 2008. – С. 245-253

Төлеубай А.А
“Туризм” мамандығының 3 курс студенті
Ғылыми жетекші: **Ауезова З.Т.** г.ғ.к., профессор
“Esil University” мекемесі, Астана қ.

ОРТАЛЫҚ ҚАЗАҚСТАННЫҢ ТУРИСТІК-РЕКРЕАЦИЯЛЫҚ КЕШЕНІНІҢ ДАМУ НЕГІЗДЕРІ

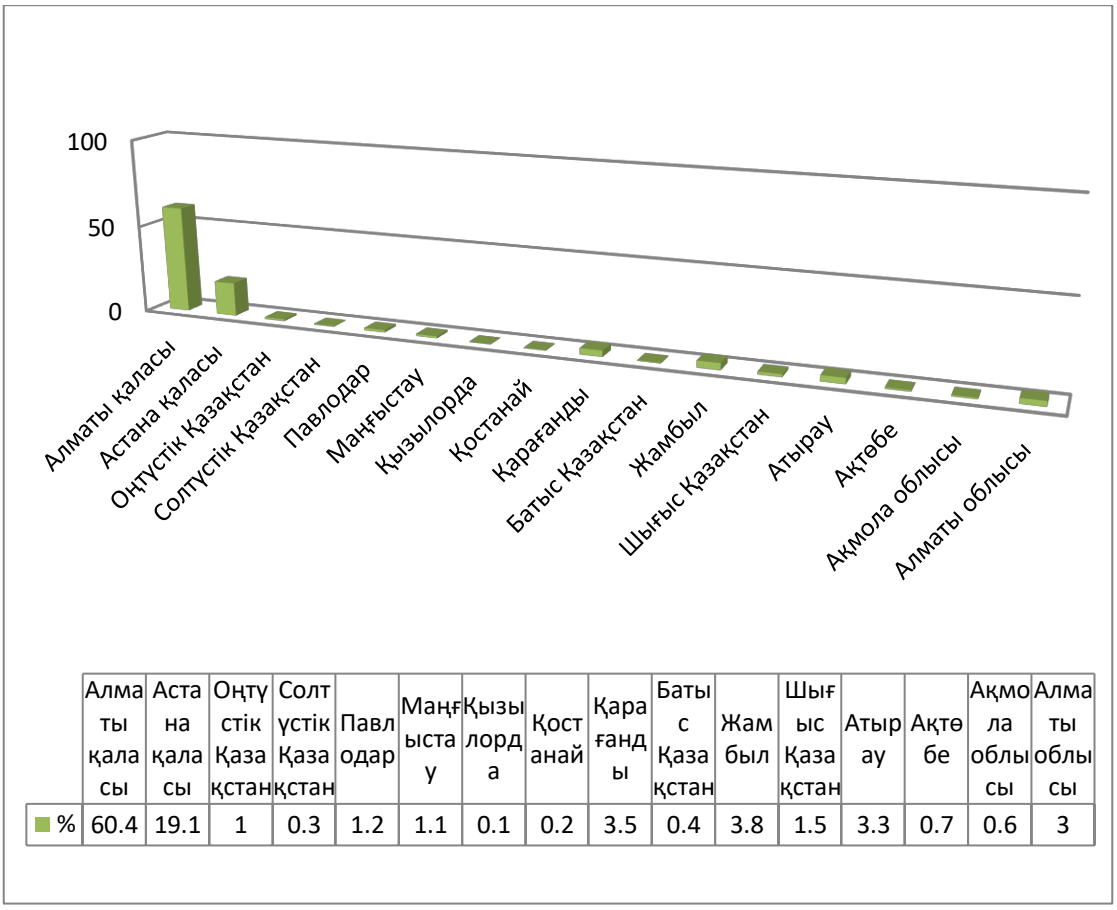
Аңдатпа

Бұл мақалада орталық Қазақстандағы туризмнің дамыту маңыздылығы талқыланды. Ішкі туризмнің даму тенденциялары туралы түсінік беретін соңғы жылдардағы статистикалық мәліметтер мен зерттеулер жүргізілген. Орталық Қазақстанда туризм саласын дамытудың ерекшелігі тарихи-географиялық Сарыарқа аймағы қарастырылған.

Туризмнің қарқынды дамуына Қазақстанның бай тарихын, археологиялық ескерткіштерін, архитектура мен қала құрылысының тарихын, сондай-ақ халықтардың өзіндік мәдениетін, табиғи және мәдени ескерткіштерін жатқызады. Қазақстан туризмі – қоғамдық өмірдің күрделі, көп қырлы, жан-жақты көрінісі, ол экономиканың пайдасы жоғары және серпінді салаларының бірі. Соған қарамастан

еліміздің туристік әлеуетінің үлкен бөлігі игеруді күтуді қажет етеді.

Туризм – жай әуестік немесе сән емес, ол көпшілік адамдардың өмірлік сұранысы. Туристік саяхатқа қатысушылардың әрқайсысы өзін тұңғыш ашушы немесе жиһанкез сезінеді. Туризм жаңа өзгерістер енгізу арқылы адам өмірін қызығырақ етеді, оны табиғаттағы және қоғамдағы күтпеген ашылымдармен толықтырады. Туристік саяхаттар адамның рухани және табиғи қалыптасуы мен баюына көмектеседі.Қазақстан Республикасының Статистика Агенттігінің деректері бойынша 2019 жылы туризмнен түскен табыстың ең көбі Алматы қаласының (60,4%) үлесінде, одан кейін Астана қаласы (19,1%), Жамбыл (3,8%), Қарағанды (3,5%) облыстары тұр (сурет 1).

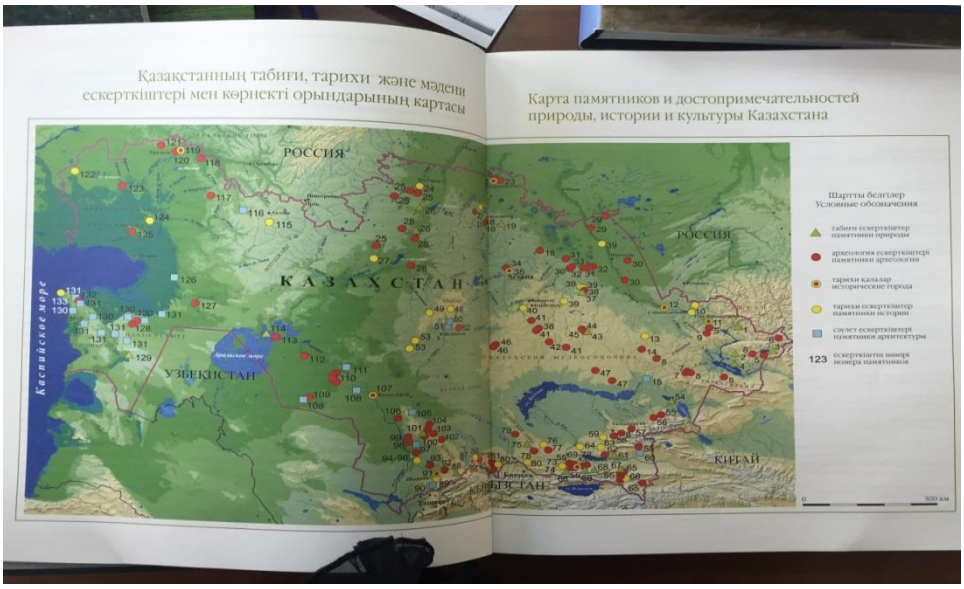


	Алматы қаласы	Астана қаласы	Оңтүстік Қазақстан	Солтүстік Қазақстан	Павлодар	Маңғыстау	Қызылорда	Қостанай	Қарағанды	Батыс Қазақстан	Жамбыл	Шығыс Қазақстан	Атырау	Ақтөбе	Ақмола облысы	Алматы облысы
%	60.4	19.1	1	0.3	1.2	1.1	0.1	0.2	3.5	0.4	3.8	1.5	3.3	0.7	0.6	3

Сурет 1. Туристік қызметтен түсетін табыс, %[4].
Ескерту: Қазақстан туризмі: статистикалық жинақ: 2010-2019 алынған.

Орталық Қазақстанда туризм саласын дамытудың ерекшелігі тарихи-географиялық Сарыарқа аймағының басты бөлігі болып табылады. Мұнда Қарқаралы ұлттық саябағы, Балқаш көлі, тарихи ескерткіштерден Алаша хан мен Жошы ханның кесенесі мен ежелгі археологиялық ескерткіштер мен қорғандар көп сақталған[1,2].

Бұл аймақ-табиғи байлықтың қазына қоймасы. Мұнда Қарқаралының ерекше таулы-орманды шұраты орналасқан. Өңірдегі Ұлытау тауларының әсем көріністері туризмнің белсенді түрлеріне әуесқойларды жайбарақат қалдырмайды. Өлкеде археологиялық және этнографиялық нысандар сақталған ескерткішті жерлер өте көп кездеседі. Орталық Қазақстан – бұл мыңжылдықтар кездесетін жер. Кейінгі археологиялық қазбалар Сарыарқа далаларының Ұлы Жібек жолының сауда және мәдениет аясына енгендігіне куәгер бола алады. Оған археологтар тапқан Үнді-Қытай мен Орта Азияда жасалған заттар куә бола алады. Елдің табиғи мұрасының негізгі байлығы бүгінде жұмыс істеп тұрған аса маңызды қорықтар мен ескерткіштерді айтуға болады (сурет 2).



Сурет 2. Қазақстанның табиғи, тарихи және мәдени ескерткіштері мен көрнекті орындарының картасы [4] .

Ескерту: Қазақстанның географиялық атласынан алынған

Ежелгі кезең ескерткіштері негізінен археологиялық дерек негізінде сипатталса, орта ғасырлық ескерткіштерге археологиялық деректермен қатар жазба деректердің негізінде анықтама берілді. Бұл мәліметтер Арал теңізінен солтүстікке жақын жатқан халықтарға қатысты айтылғанын ескерсек, солтүстікке орналасқан Ұлытау өңірін де осы сипаттамаларға кіреді деп есептеуге болады. Осыған дәлел ретінде әл-Идрисидің «Нузхат-ал-Муштак фи ихтирик ал-Афак» атты географиялық еңбегінде көрсетілген.

Кейінгі қола дәуіріндегі (б.з.д. XIII-IX ғғ.) Беғазы-дәндібай мәдениеті- Қазақстанның ежелгі тарихындағы таңғаларлық құбылыс. Оны алғаш рет Сарыарқа ескерткіштерін зерттеуге көп күш-жігерін жұмсаған XX ғасырдың белгілі ғалымы, академик Ә.Марғұлан. 1930-1960-шы жж. аралығында алынған деректану мәліметтерін алғаш рет өткен ғасырдың 70-ші ж толық жинақталып, ғылыми тұрғыдан негізделді. Археологтар зерттеген Орталық Қазақстан ескерткіштерінің ішінде көне құрылыстың айырша, ерекше типі-меңгірлер болып табылады. Бретондық menbir сөзі «men»-«тас» және «bir»-«ұзын» сөздерінен шыққан. Жеке тұрған биік тас тақта мегалитикалық ескерткіш осылай аталған. Меңгірлер Еуропаның бірқатар өңіріне тараған. Ірі мегалиттер, әсіресе, Пиреней түбегінде, Францияда, Британ аралдарында жиі кездеседі.Орталық Қазақстандағы көне меңгірлерді алғаш рет атақты академик Ә. Х. Марғұлан ашып, 1950-1960-шы жж. зерттеу жұмыстарын жүргізді. Морфологиялық ерекшеліктері жағынан ғалымдар оларды төртке бөлген: 1) жұмыр қиық, 2)төрт қырлы, 3) биік жазық бетті, 4) жарты шеңбер тәрізді орташа және кіші мөлшерлі жайпақ. Орталық Қазақстандағы меңгірлердің биіктігі- 1,5 м-ден 4 м-ге жетеді, кейде одан да биік[3,4].

Жалпы Орталық Қазақстанның негізгі маржаны – Қарқаралы таулы-орман массиві. Бұл өңір ғажайып үйлескен жартастарымен, орман алқаптарымен, ерекше көз жауын алатын тау көлдерімен ерекшеленеді. Орталық Қазақстанда туристерді көңіл аудартатын орындар өте көп. Олардың қатарында Кент, Қызыларай, Қу, Бақты, Ұлытау ерекше тау массивтері, Осакаровка және Нұра аудандарындағы тың даласы, Бұқар жырау ауданның таулы даласы т.б. табиғат сүюшілерді күтеді. Бұл жерлер туристерге ерекше әсер қалдыратыны сөзсіз.

Ұлытау өңірінде 700-ден астам тарихи-археологиялық және архитектуралық ескерткіштер орналасқан. Оның ішінде, көбі - республикалық және жергілікті маңызы бар ескерткіштер. Атап айтқанда, Алаша хан және Жошы хан мазары, Домбауыл, Хан ордасы, Алтыншоқы, Едіге, Басқамыр, Аяққамыр, Болған Ана, Теректі әулие, Ақмешіт әулиетау, Ерден мазары, Сандыбай баба мазары т.б. Қазіргі таңда өңірде мәдени мұраларды қорғау бағытында көптеген іс-шаралар атқарылып жатыр[3,5].

Облыстың табиғи және туристік - рекреациялық ресурстарын бағалау нәтижесінде Орталық Қазақстанның демалыс және туризмді ұйымдастыруының жағдайын және рекреациялық ресурстарды қолдану деңгейі де анықталуда. Сондықтан, аумақтағы туризмді дамытудың жалпы концепциясы ретінде экологиялық факторларды ескере отырып, туристік ресурстарды тиімді пайдалану мен табиғатты қорғау нормалары сақталуы керек.

Пайдаланылған әдебиеттер

1.Ұлытау-Нұра өңірлерінің тарихи-мәдени ескерткіштері//Аршабеков Т.Т., Жұмабеков Ж.А. Қарағанды: Гласир,2010.

2.Орталық Қазақстан Беғазы-Дәндібай дәуірінде //Бейсенов А.З. Ә.Х.Марғұлан ат. Археология Институты, 2014.
3.Сарыарқа-далалық өркениеттің алтын бесігі //Бейсенов, А.З. Алматы,2011.
4. Сары-Арка Сердце Евразии: Карагандинская область: - Алматы: 2013.
5. http://kaz.tengrinews.kz/fotoarchive/506/ULYTAU-2014.

Халық Ж. А.
"Туризм" мамандығының 3 курс студенті
Ғылыми жетекші: **Ауезова З.Т.** г.ғ.к., профессор
"Esil University" мекемесі, Астана қ.

ТҮРКІСТАН ӨҢІРІНІҢ ТУРИСТІК ӘЛЕУЕТІНІҢ ДАМУ ЖАҒДАЙЫ

Аңдатпа

Бұл мақалада Түркістан облысының туризмінің дамуы жайлы қарастырылған. Жалпы облыстың экономикалық даму бағыты туризм саласы ретінде зерттелді. Түркістан аймағында орналасқан тарихи-мәдени ескерткіштерге баға берілді.

Бұрынғы Оңтүстік Қазақстан - қазіргі Түркістан облысы ежелгі уақыттан бастап Қазақстан мен Орта Азияның тарихында ерекше орын алды. Ұлы Жібек жолы басып өткен өлке барлық жағынан гүлдену үстінде болды.

Түркістан облысы өнеркәсіп ошақтары мен аграрлық секторы бірге дамыған аймақ ретінде көзге түседі. Еліміз егемендік алған кезден бастап, экономикамыз алға ілгерілеген сайын облыстың экономикасы өркендеп, дамып келе жатқанын көруге болады.

Сонымен қатар Түркістан облысы — республиканың кен өндіру және өңдеу, ауыр өнеркәсіп салалары жақсы дамыған аса ірі өнеркәсіпті ауданы. Мұнда силикатты шикізаттар, түсті металдардың кен орындары және уранның Республика бойынша 50% шоғырланған. Аудан жеңіл және тамақ өнеркәсібінің өнімдерін шығарудан да республикада бірінші орын алады.

Сонымен қатар бұл аудан әлемнің түрлі елдерінен келетін туристер назарын аударатын таңғажайып көркем жер.Бүгінгі күнде Түркістан облысы туристік дамыған аймақтардың біріне жатады, себебі Еуразия кіндігінде орналасқан Ұлы Жібек жолының дархан даласына айналған өлке болып саналады.

Жалпы облыстың табиғаты туризмнің көптеген салаларының дамуына өз ықпалын тигізіп отыр. Түркістан облысының жер бедері негізінен жазықты, орташа биіктігі 200 – 500 м аспайды. Солтүстігінде тасты-сазды Бетпақдала, Ащыкөл ойысы, Тоғызкентау жоны, Шу өзенінің төменгі ағысы және Мойынқұм құмды алқабының батыс бөлігі орналасқан. Облыстың орталық бөлігін Қаратау жотасы солтүстік-батыстан оңтүстік-шығысқа қарай екіге бөліп жатыр. Облыстың ең биік жері – Сайрам шыңы (4299 м). Оңтүстік-батысында Қызылқұм құмы, Қарақтау тауы (388 м), оңтүстігінде Шардара даласы, Ызақұдық құмы, Қауынбай молда (321 м), Белтау (592 м) жоталары, қиыр оңтүстігін Мырзашөл алып жатыр[1,2].

2018 жылы еліміздегі негізгі оқиғаның бірі – Түркістанның жеке облыс атануы. Тарихы өте бай ескі шаһардың жаңа мәртебеге ие болуы жалпы түркі халықтарының назарын аударғанын жақсы білеміз. Әсіресе, Түркістанды облыс деп жариялау Қырғызстанда өткен Түркі кеңесінің саммитінде түркі тілдес елдердің тарапынан үлкен қолдау тапты. Жалпы кезінде қазақ хандығының астанасы болған, тарихи шешімдер қабылданып, хандардың басқосулары және көптеген кеңестер өткен шежірелі шаһар енді енді еліміздің туризм саласын жаңа деңгейге көтермек.

Жалпы облыстың экономикалық даму бағыты туризм саласымен үндесіп жатыр. Бұл ретте, өңір басшылығы туризм саласында ірі жобаларды қолға алмақ ниетте. Түркістан облысы туризм саласын дамыту мақсатында осынау киелі топырақта туған Қожа Ахмет Ясауи мен Әбу Насыр әл-Фарабиды негізге

алмақ. Өйткені әлемдік деңгейдегі қос тұлғаны мемлекеттің баға жетпес символдық капиталы ретінде қарауға болады.

2019 жылы Түркістан қаласында әлемнің түкпір-түкпіріндегі Яссауидің ғылыми мұрасын зерттеп жүрген ғалымдар мен тарихшылардың басын қосатын халықаралық конференция, сонымен қатар Яссауи мұралары кешенді түрде зерттеліп, деректі және көркем фильмдер түсіріледі. Жаңа Түркістанда Яссауи мұражайы салынады. Жалпы Яссауи феноменін жоғарлату, атын асқақтату арқылы ғылымды ғана емес, туризмді де дамытуға болады[3,4].

Келешекте Түркістандағы Қожа Ахмет Яссауи мавзолейі туризм орталығына айналуы тиіс. Кесенеде 21 хан, 8 сұлтан, 19 би, 56 батыр және өзге де тұлғалар жатыр. Сонымен қатар қазақ тарихындағы ұлы тұлғаларды ұрпақ санасына сіңіру мақсатында «Түркі әлемі», «Қазақ хандары мен билері», «Ұлы дала елі», «Тарихи-киелі орындар» орталықтары бой көтереді. «Ұлы даланың ұлы есімдері» жобасы аясында осы аймақта туған тарихи тұлғалар туралы мәліметтер жинақталып, ортақ база жасалады.

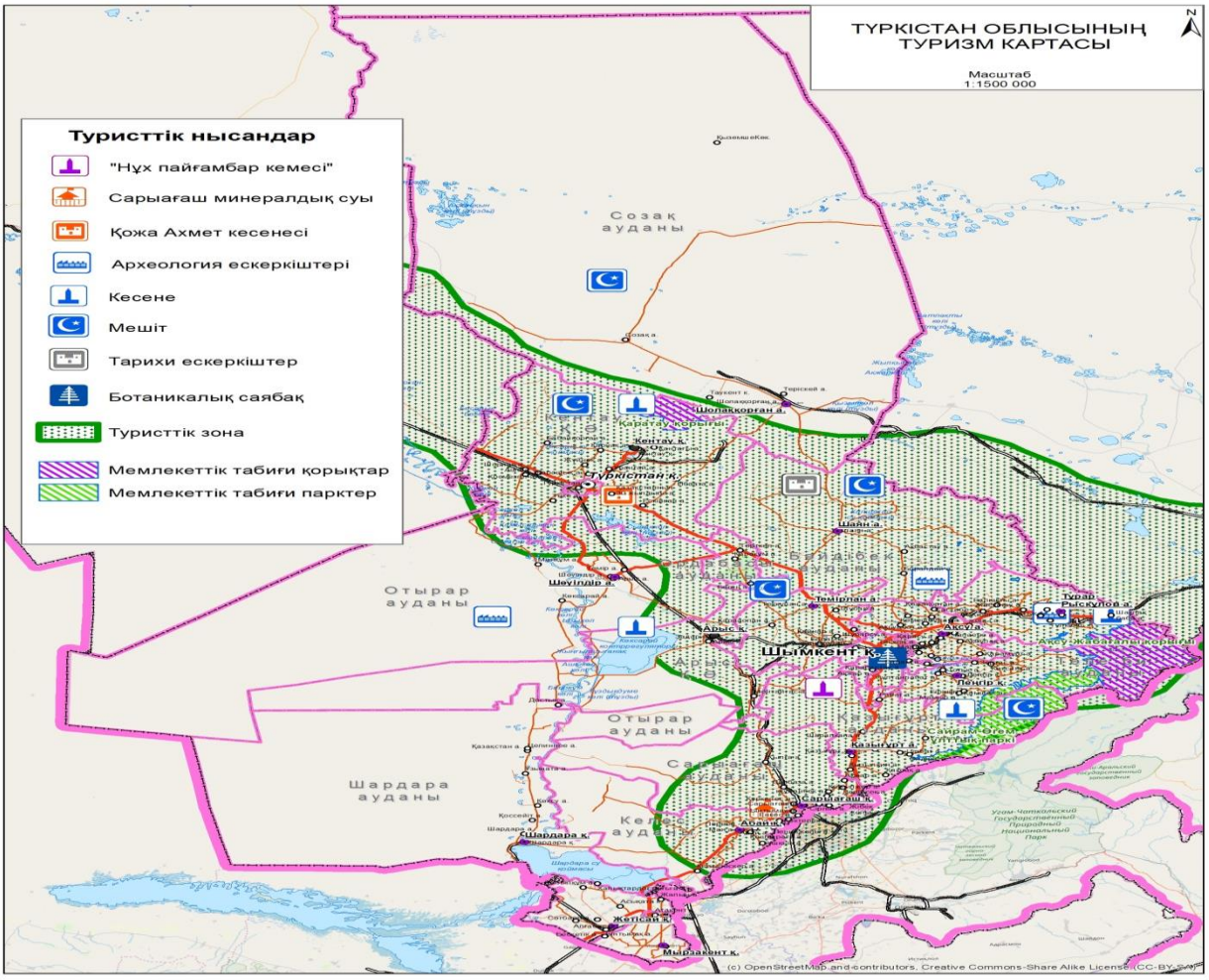
Түркістан қаласында Халықаралық Түркі Академиясының зерттеу орталығын және Академияның штаб-пәтерін Түркістанға көшіру жөнінде де ұсыныстар айтылуда. Болашақта Түркістанда түркі әлемі орталығы салынып, «Түркістан кітапханасы» сериясымен жинақтар шықпақ. Сонымен бірге «Түркі әлеміндегі 100 жаңа есім» анықталып, жоба жеңімпаздарымен халықаралық форум өткізіледі деп күтілуде.

Түркістан облысын әлемдік деңгейде таныту мақсатында Түркі Академиясымен бірге ЮНЕСКО-ның штаб-пәтерінде арнаулы іс-шара ұйымдастырып, туризм саласы бойынша әлеуеті бар елдерде Түркістан күндерін өткізу ойластырылған. «Түркістан қаласын түркі әлемінің рухани орталығына айналдыру және туристерді тарту мақсатында Қожа Ахмет Яссауи кесенесіне жақын тұста Визит орталығы және ашық аспан астындағы музей, Бейнелеу өнері музейі, амфитеатр, мәдени демалыс орындары халық игілігіне ұсынылатын болады[3,5].

Туризм Түркістан облысы экономикасындағы келешегі зорсалалардың біріне айналуда.Облыста 1278 астам тарихи және мәдени ескерткіштер орналасқан. Облыс аумағында Қожа Ахмет Яссауи кесенесі, Арыстан баб, Домалақ Ана кесенелері,сондай-ақ ежелгі «Отырар», «Сауран» қалалары және өзге де көптеген тарихинысандар бар. Сондай-ақ, өңірде «Ақсу-Жабағылы», «Сайрам-су», «Өгем»,«Бүргелек», «Қырыққыз» сияқты әдемі шатқалдар да бар. Облыста ерекше табиғи Бәйдібек ауданында Ақмешіт үңгірі, Түлкібасауданында Жылауық үңгір, Төлеби ауданында Бүргелек шатқалы және тарихи нысандар Қазығұрт ауданында «Кеме қалған» ескерткіші, Бәйдібек ауданындаБәйдібек ата және Домалақ ана, Шымкент қаласында Қарашаш ана және Ибрагимата кесенелері және т.б. орналасқан.Облыстағы туристік қызметтің басым бағыттары:

- Түркістан қаласы мен Отырар ауданында орталықтары бар қажылықтуризмі;
- «Аксу-Жабағылы» және «Қаратау» қорықтарында, «Сайрам-Өгем» МҰТП орталықтары бар экологиялық туризм;
- Сарыағаш ауданында орталығы бар емдеу-сауықтыру туризмін дамыту көзделген.Бүгінде әр ауданның 1, 2 және 3 күндік туристік маршруттары әзірленді. Маршруттарға тарихи және табиғи бағыттағы 84 нысан

енгізілді.



Сурет 2. Түркістан облысының туризм картасы
Ескерту: автормен жасалған

Түркістан облысы ежелден-ақ шартарапқа кетіп жатқан керуен жолдарының тоғысқан жері болған. Шығысында Ұлы Жібек жолынан басталған керуен жолы Сырдарияны жағалап отырып Арал теңізіне, онан әрі Батыс Қазақстан арқылы Шығыс Еуропада өткен, ал Сырдарияның бойындағы ежелгі қалалардың шыққан Қарқаралы мен Жетіқоңыр керуен жолдары Қаратаудан асып, Сарыарқа арқылы Ертіске өткен. Бұл аймақ тарихымыздың әр түрлі кезеңдерінен сақталған тарихи-мәдени ескерткіштерге бай өлке. Облыс бойынша 1175 тарихи-мәдени ескерткіштер бар. Олардың 1038 археологиялық, 137-қала құрылысы және сәулет ескерткіштері болып табылады, олардың қатарында тас ғасырынан тұрақтары, қола, ерте темір ғасырлары мен ортағасырлық обалар мен оба қорымдары, ежелгі және орта ғасырлық елді мекендер, қалалар мен бекіністер, қарауыл төбелер, тасқа салынған сурет орындары, кәріздер бар .

Кейінгі жылдары мемлекеттік «Мәдени мұра» бағдарламасын жүзеге асыру аясында республикалық бюджеттен қаржы бөлініп сәулет ескерткіштерінің інжу маржаны болып саналатын көптеген тарихи кесенелер қаопына келтірілді.

Облыстағы археологиялық ескерткіштерді қайта жаңғырту мақсатында көптеген туристік кешендерінде археологиялық ғылыми зерттеу және қазба жұмыстары жүргізіліп, көптеген тас мүсіндер орнатылған қорғандар табылып, есепке алынды [6,7].

Түркістан аймағында орналасқан тарихи-мәдени ескерткіштер баға жетпес жәдігерлер тарихымыздың куәгерлері болып табылады, оларды әр түрлі туристік бағыттарға енгізуге болады. Облыстың тарихи-мәдени ескерткіштерге бай екенін, өзіндік табиғатын және географиялық орналасу ерекшелігін ескере отырып, қазіргі таңда бұл аймақта туризмнің тарихи - өлкетанушылық экологиялық салаларын, келешекте этнотуризмді дамытуға да болады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Е.Н.Сапожникова Теория и методика туристского изучения стран: учеб пос. – М.: Изд. центр «Академия». 2017.
2.Подходы к классификации этнического туризма [эл ресурс] Кіру тәртібі– URL: http://gobaltictravel.ru/
3. М.Б. Биржаков Введение в туризм:учеб//Изд. Дом «Герда», -2015.
4. В.А. Квартальнов Туризм: учеб. // М.: Финансы и статистика, -2016.
5. Х.Т.Христов Религиозный туризм: уч. пос // М.: Издательский центр «Академия», 2017.
6.Официальный сайт «Тур инф центр Туркестанскойобласти»
7. А.Д. Каурова Организация сферы туризма: Учебное пособие. - Спб.: Издательский дом Герда, -2017.

Сағындық Қ.С.,
«Туризм» мамандығының 3 курс студенті
Ғылыми жетекшісі: ***Ауезова З.Т.,*** *г.ғ.к., профессор,*
Есіл университеті, Астана

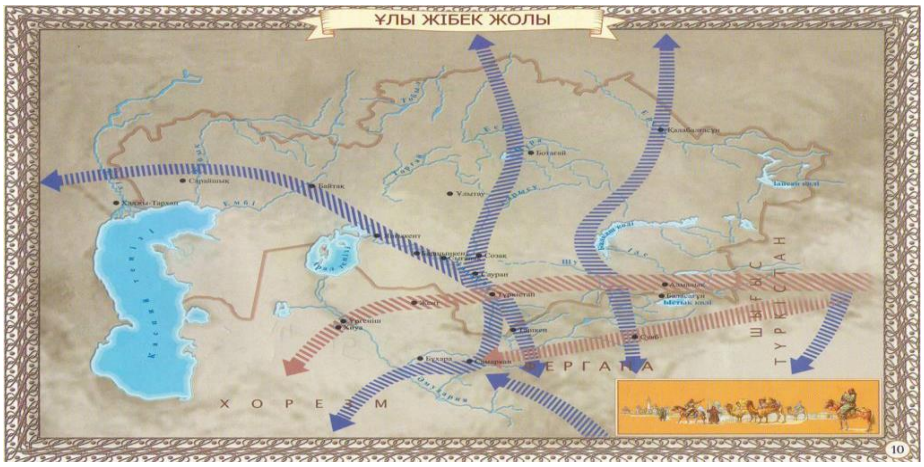
ЖАМБЫЛ ОБЛЫСЫНЫҢ ТУРИСТІК РЕКРЕАЦИЯЛЫҚ РЕСУРСТАРЫНЫҢ ДАМУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Мақаланың мақсаты: Жамбыл облысының шаруашылығының маманданған салаларын, оның ішінде туризм саласының дамуына талдау жасау. Ол үшін төмендегі **міндеттерді шешу қарастырылады:**

- Жамбыл облысының географиялық жағдайын анықтау;
- Жамбыл облысының әлеуметтік-экономикалық дамуына талдау жасау;
- Облыстың маманданған салаларын зерделеу;
- Облыстағы туризм саласының дамуын анықтау;
- Туристік салалардың дамуындағы проблемаларды қарстыра отырып, оларды шешудің жолдары мен бағыттарын айқындау.

Жамбыл облысының туристік рекреациялық ресурстарының даму ерекшеліктері

Қазақстан – тарихи және мәдени мұраға бай мемлекет. Ежелгі қазақ даласында Ұлы Жібек жолы өтетін. Жамбыл облысы арқылы Ұлы Жібек Жолының (Сайрам-Тараз-Ақшолақ – Ақыртөбе станциясы – Құлан-Меркі – Шу-Аспара-Қордай) бөлігі өтіп, оның бойында республикалық және жергілікті маңызы бар тарихи-мәдени ескерткіштер орналасқан. [1].



Сурет -1. Қазақстан аумағындағы Ұлы Жібек жолының картасы

Бұл аймақ тарихымыздың әр түрлі кезеңдерінен сақталған тарихи-мәдени ескерткіштерге бай өлке. Облыс бойынша 1175 тарихи-мәдени ескерткіштер бар. Олардың 1038 археологиялық, 137-қала құрылысы және сәулет ескерткіштері болып табылады, олардың қатарында тас ғасырынан тұрақтары, қола, ерте темір ғасырлары мен ортағасырлық обалар мен оба қорымдары, ежелгі және орта ғасырлық елді мекендер, қалалар мен бекіністер, қарауыл төбелер, тасқа салынған сурет орындары, кәріздер бар . Сапалы туристік өнім жасап, экологиялық, археологиялық, орнитологиялық, ботаникалық турлар, Ұлы Жібек жолының ізімен сапар, джип-сафари, экстремалды, салт атты және жаяу треккингтер ұйымдастыру үшін облыстық әлеуеті жоғары. Жоғары да айтқанымдай, бұл облыста 1175 тарихи-мәдени ескерткіштер бар олардың әрқайсысын таныстырып отыру үлкен уақытты алады,сондықтан осы ескерткіштерді қамтитын Жамбыл облысының туристік-рекреациялық нысандары негізінде бәсекеге қабілетті туристік өнім даярладым соны таныстыруға рұқсат етіңіздер: Жамбыл облысының табиғи, тарихи-мәдени, рекреациялық мүмкіндіктерін пайдалана отырып, төмендегі бағдарлар бойынша бір күндік және бірнеше күндік турлар ұйымдастыру арқылы туристер легін арттыруға болар еді.

Бағдар №1

«Ежелгі Тараздан бүгінгі күнге дейін»

Автобуспен және жаяу жүретін Тараз қаласында түнейтін бір күндік бағыт. Бағыттың қашықтығы 100 шақырым. Ұйымдастырылуы күн сайын.Туристер сәулет өнерінің маржандары Қарахан және Дәуітбек кесенесімен (10-13 ғ.ғ), Тектұрмас кесенесімен (15 ғ), Қали-Жүніс моншасымен, Айша бибі және Бабаджа қатын кесенесімен (12 ғ) танысады. Облыстық өлкетану мұражайын аралайды, экспозициялық ауданы 200 метр. Бұл жерде туристер қаланың пайда болу тарихымен танысады, бай археологиялық қазба үлгілерін тамашалайды (тас бейнелер, балбалдар), осының барлығы қаланың мәдени-экономикалық жағынан жоғары дәрежеде дамығанының айғағы. Туристер көрме залында қазіргі заманғы суретшілердің, мүсіншілердің, қолөнер шеберлерінің шығармаларымен танысады. Түнгі Тараз қайталанбас сұлулығын тамашалайды. [3,4].

Бағдар №2

«Бір таудан бір тау артық»

Автобуспен және жаяу жүретін 2 күндік экологиялық бағыт. Қашықтығы 200 шақырым. Күн сайын ұйымдастырылады.

Бұл бағыт Тараз қаласының солтүстік батысында 80 шаұырым жерде орналасқан Берікқара шатқалынан басталады. Жайлы автобус шатқалға дейін жеткізіп салады, көз алдыңызда таулардың қайталанбас сұлулығы ашылады.

«Берікқара» шатқалы Қаратау сілемдерінде орналасқан. Онда көптеген тасқа салынған суреттер бар. Ол суреттер арийлердің дүние-танымы туралы түсінік береді (арийлер осы аймақта б.з.д. 2000 жыл бұрын өмір сүрген тайпалар). Жартаста билеп жүрген адамдар, аңшылық, көшпелі тайпалардың өмірі, діни нанымдар, салт-дәстүрлер бейнеленген. «Берікқара» шатқалы өсімдік дүнүниесі ерекше аймақ, мұнда реликті үйеңкі орманы жайқалған.

Бағдар №3

«Мойынқұм құмдары»

Жаяу және атпен жүретін 2,5 күндік бағыт, қашықтығы 1000 км. Күн сайын ұйымдастырылады. Тараз қаласынан таң сәріден шығып, Мойынқұмға бет аласыз. Онда сізді құмжалдар, дала кемесі, түйелер маңғаз басып ұарсы алады. Құмдағы қатал өмір қыста да, жазда да тоқтамайды. Мұнда бүркітшілер қоян,

түлкі аулап, Балқаш көлінің әсем жағалауында отырып, балық аулайды. Киіз үйде қымыз, шұбат, айран ішіп түйемен серуендейді.
Бағдар №4
Автобуспен, жаяу және атпен жүретін алты күндік экологиялық бағыт.Жалпы қашықтығы 150 шақырым. Сәуір-қараша айларында ұйымдастырылады. «Алмалы шатқалы» облыс туристері арасында өсімдік және жануарлар дүниесінің байлығымен белгілі. Шатқалдың сұлулығына оның сарқарымасы ерекше өң береді. Биік жартастардың молдығы, мұнда оқу-жаттығу жиындарын , спорттың жартасқа шығу ойындарын өткізуге мүмкіндік берсе, қыс мезгілінде қасқыр мен қабан аулауға болады. «Қара арша» , «Шошқалы», «Сөгеті» шатқалдары арқылы теңіз деңгейінен 500-800 метр биіктікке атпен келгеннен кейін туристер лагерлерде демалады. Туристер «Ақмешіт», «Байтұмақ» үңгірлерінде болып, ежелгі «Ақыртас» туралы қызықты тарихи әңгімелер тыңдайды.
Бағдар №5
«Ақыртас жұмбағы»
Бқл жол Тараздан шығысқа, Ақшолақ теміржол стансасынан оңтүстікке қарай жатыр. «Ақыртас» туралы түрлі қызықты, керемет аңыздар бар. Қазақстан мен шетелдердің біраз ғалымдары осы ғимарат жөнінде өз жобаларын ұсынды. Бұл бірегей сәулет кешені Қазақстанның, түркі мемлекеттерінің Таяу және Орта Шығыс мемлекеттерімен Ұлы Жібек жолындағы ерте, орта ғасыр кезеңінде саяси және мәдени байланыстарын анықтау үшін әлі зерттей түсуді талап етеді. Көптеген көріпкелдер Бермуд үшбұрышының үшінші нүктесі осында деген мәлімет айтады.
Бағдар №6
«Қарлы шыңдардан құмды жолдарға дейін»
Бұл бағыттың ерекшелігі екі күн ішінде туристер тауда қар лақтырып ойнаса, таудан түсіп, орманды дала, дала, шөлейт жерлермен өтіп, Мойынқұм шөлінде тасбақалардың махаббат кезеңін тамашалайды. Шатқалда туристердің көз алдына таулардың тәкаппар сұлулығы өзінің бай өсімдіктер және жануарлар дүниесінің байлығымен тұра қалады. Шынықдай мөлдір бұлақ сылдыры, таза ауа салқыны, тау көрінісінің сұлулығы демалысты ұмытылмастай етеді. Экскурсияның ең шарықтау шегі шөл арқылы түйемен сапар шегу болып табылады [5,2].
Жоғарыда ұсынылған бағдарлардың басты мақсаты қазақстандық және шет ел азаматтарының сұранысын толығымен қанағаттандыру үшін кең мүмкіндікпен қамтамасыз ететін, қазіргі заман талабына сай жоғары нәтижелі және нарыққа төтеп бере алатын туристік кешен құру, туризм дамуының экономикалық, құқықтық және әлеуметтік механизмін өңдеу, шет ел туристерінің өңірге келуін және шет ел валютасының экономикамызға тұрақты түсіп тұруын қамтамасыз етеді.

Кесте-1. Республикалық дәрежедегі тарихи-мәдени нысандары

Республикалық дәрежедегі тарихи-мәдени нысандары				
Тұрақтар	Қалашықтар	Кесенелер	Мазарлар	Діни орындар
Аққөл тұрағы (шелль-ашелль)	Ежелгі Тараз (I-XIX)	Қамырәулие кесенесі (III)	Бабаджа Хатун (X-XI)	Қали Жүніс (Әулие ата) мешіті (1906 ж.)
Бөріқазған тұрағы (шелль-ашелль)	Түймекент (VI-XII)	Қарахан кесенесі (XII)	Айша бибі (XI-XII)	Абдолла ишан мешіті (XX ғасырдың басы)
Тәңірқазған тұрағы (шелль-ашелль)	Оххум (VI-XII)	Шамансұр (Дәуітбек) кесенесі (XIII)	Шоқай Датқа (XIX)	Қарақожа мешіті (1907 ж.)
	Құлан (VI-XIII)	Тектұрмас кесенесі (XIV)		Нәметбай мешіті(XX ғ.)
	Жалпақтөбе (Жікіл) (VII-XII)	Ілебай кесенесі (XVIII-XIX)		Әбдіқадыр медресесі (XIX ғ.)
	Ақтөбе (VII-XIII)	Ноғай Ишан кесенесі (1920ж.)		
	Ақыртас (VIII-IX)			
	Меркі (VIII-XIII)			
	Төменгі Барысхан (XV-XIX)			

Ескерту: зерттеу мәліметтері негізінде автор құрастырған

Жамбыл облысындағы туризм саласының тиімді жақтары:

- Тартымды климат, бай және көркем табиғи әлеует, бай мәдени мұра;
- Өсімдік және жануарлар әлемінің әртүрлілігі, бірегей ландшафтар мен таулы жерлер пейзаждары;
- Демалыстың белсенді түрлерімен айналысу мүмкіндіктері: экологиялық, спорттық және этникалық туризм
- Облыс аумағы арқылы ТРАСЕКА көлік дәлізі өтеді;
- Облыстық мәндегі жолдардың біршама жоғары тығыздығы;

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. А.Н.Бернштам Археологические работы в Казахстане и Киргизии, Алматы, 2019. №3.
2. Жамбыл облысының туризмі, статистикалық жинақ, Жамбыл облысының статистика департаменті, Тараз 2018
3. www.mts.gov.kz
4. www.visitkazakhstan.*kz*
5. www. zhambyl.kz

Умаркулова А.Ж.,
студентка 4 курса, специальности «Туризм»
Научный руководитель: ***Садыков Ж.А.,*** *PhD, доцент,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТУРИЗМА В КАЗАХСТАНЕ.

Аннотация

Развитие сферы туризма является важной социальной и политической темой, которая оказывает существенное влияние на мировой порядок и экономику многих стран. В настоящее время в отношении туризма государство планирует создать благоприятные условия для формирования высокоэффективной и конкурентоспособной туристской отрасли с целью обеспечения ее дальнейшей интеграции в структуру мирового туристского рынка.

Основной актуальной проблемой туризма в Казахстане является отставание отечественной индустрии туризма по сравнению с международными стандартами, а именно:

- низкий уровень профессиональной подготовки;
- любительские методы управления и технического обслуживания, низкое качество обслуживания;
- неразвитые средства массовой информации и коммуникационные системы;

Не уделяется внимания основным направлениям и факторам повышения эффективности управления туризмом, отсутствует надежная модель, методы оценки, практические инструменты и результаты его деятельности, адаптированные к условиям развития внутреннего туризма, на решении которых основана данная проблема.

Таким образом, устойчивое развитие туризма в республике зависит от решения ряда экономических и социальных проблем, таких как учет окружающей среды при реализации стратегии экономического развития, улучшение структуры экономики в пользу развития туризма и рынков услуг.

Основной целью стратегии реформирования туристского сектора является создание модернизированного туристского комплекса в Казахстане, соответствующего международным

стандартам. Поэтому мы предлагаем проанализировать исследование основных показателей, характеризующих туристскую активность в республике; определить влияние инвестиций в международный туризм по регионам; изучить уровень и эффективность затрат, понесенных международным туризмом, и дать экономическую оценку воздействия мер, разработанных для решения насущных проблем

Для развития этой отрасли в республике и достижения ее целей необходимо решить следующие задачи:

- активизация государственной политики в области туризма;
- улучшить регулирование туризма;
- обеспечивать безопасность и права туристов и туристических организаций в стране и их ассоциаций;

Сегодня в Казахстане представлены практически все существующие виды туризма. Он характеризует деятельность, непосредственно связанную с отдыхом, досугом, спортом и взаимодействием с культурой и природой, что оказывает большое влияние на самообразование и толерантность. Таким образом, правительство Республики Казахстан в своей программе стратегического развития определило туризм в качестве приоритетной области на основе реформирования и реформирования туризма, которые в конечном итоге влияют на охрану окружающей среды (охрану окружающей среды), а также на все виды туризма. секторах экономики страны для повышения благосостояния людей [1].

Особенности индустрии туризма указывают на то, что менеджеры по туризму должны учитывать, что эта отрасль полностью отличается от других, и поэтому невозможно перенести механические разработки или модели управления из других сфер деятельности в индустрию туризма. И если модель управления, доказавшая свою эффективность на практике (например, на сельскохозяйственных или промышленных предприятиях), дает необходимый эффект, то ее применение в туризме может привести к деградации последнего.

Исходя из вышесказанного, идея формирования современного конкурентоспособного туризма в Казахстане заключается в следующем:

- превращение туризма в прибыльную отрасль экономики, основанную на создании высокодоходного туризма;
- рациональное использование культурных и исторических, природных и климатических, а также рекреационных ресурсов и их сохранение;
- обеспечение доступности туристских ресурсов для всех слоев населения и стимулирование их занятости путем максимального удовлетворения туристских потребностей;
- повышение эффективности взаимодействия государственных и частных структур в сфере туризма;
- повышение туристского потенциала Республики;
- Развитие малого и среднего бизнеса, основанного на туризме.

Как показали результаты исследований возможностей туризма, Казахстан имеет большие перспективы развития экотуризма. В его основе лежат уникальные природные условия и ландшафты Центральной Евразии, многочисленные природные, исторические памятники, культурное и этническое наследие народов, проживавших на территории Казахстана в разные исторические периоды.

Необходимость совершенствования и продолжения стратегического развития туризма в Казахстане объясняется как экономическими, так и социальными факторами. По мнению экспертов мировой индустрии туризма, экотуризм стал самым популярным за последнее десятилетие и является одним из инструментов устойчивого развития во всех государствах.

Анализ предстоящего туристского потока в Казахстан показывает, что республика еще недостаточно привлекательна для иностранных туристов. При своих особенностях туристский продукт Казахстана является недостаточно конкурентоспособным, проигрывая зарубежным аналогам по доступности, уровню сервиса и ценам на туристские услуги.

На туристском рынке Казахстана слабо представлены международные гостиничные бренды, особенно молодежные. Международные гостиничные компании в основном расположены в четырех городах: Астана, Алматы текущая ситуация на внутреннем туристском рынке характеризуется следующими факторами: спрос на туристские услуги в Казахстане ограничен материальными возможностями населения, небольшим количеством развлекательных центров, обеспечивающих достаточный комфорт, что приводит к снижению спроса на туристские услуги в Казахстане. что приводит к неудовлетворению потребностей отдыхающих. Туризм в Казахстане в основном основан на местных жителях, а также на деловых и деловых поездках иностранных резидентов.

Сегодня Казахстан является «туристским источником» для таких стран, как Турция, Китай, Объединенные Арабские Эмираты и Таиланд, где индустрия туризма быстро развивается, создаются новые рабочие места, улучшается структура платежного баланса и благосостояние людей. население увеличивается. Спрос казахстанских туристов на выездной туризм представляет собой потерю доли туристского бизнеса в Казахстане.

Анализ динамики основных экономических показателей развития туризма показывает, что потенциал внутреннего туризма используется не в полной мере. Развитие этой отрасли напрямую зависит от создания современного и конкурентоспособного туристского комплекса. Недостаточное развитие туристской инфраструктуры, ограниченные ресурсы требуют строительства современной сети общежитий, студенческих общежитий, гостиниц, кемпингов и мотелей, а также производства, кроме того, национальный колорит дает иностранным туристам возможность познакомиться с обычаями и традициями современного казахского народа, местные традиции, культура и быт, что способствует развитию национальных ремесел и созданию новых рабочих мест.

Так же чтобы получить успешный клиентский опыт от туриста в Казахстане, вам необходимо использовать узнаваемый культурный код. Культурный код необходим для понимания уникальных культурных характеристик, которые люди унаследовали от своих предков; информация, закодированная определенным образом, что позволяет идентифицировать культуру. Такая модель развития подчеркивает участие города в формировании особой культурной среды и мероприятиях, в которых жители и гости становятся участниками совместного создания уникального потребительского опыта.

Своевременная и всесторонняя оценка последствий международного туризма является очень важным фактором при формировании экономической и туристической политики, которая максимизировала бы выгоды и предотвращала бы разрушительное воздействие туризма [2].

На наш взгляд, для развития туризма в Казахстане необходимо сделать гибкую визу при въезде в страну, необходимо не разрабатывать новые пути и методы, а изучать доступный и приемлемый опыт зарубежных стран. Также необходимо модернизировать и совершенствовать различные инновационные методы, которые уже существуют, с учетом национальных и этнических особенностей Казахстана, поскольку кластеры могут стать эффективным инструментом преодоления негативных факторов, препятствующих социально-экономическому развитию курортного комплекса в Казахстане.

Таким образом, реализация мер по совершенствованию туризма позволит значительно увеличить поток иностранных туристов, что будет способствовать резкому повышению привлекательности внутреннего туризма. В результате истинные стратегические возможности республики для Казахстана заключаются в том, чтобы стать центром туризма в Центрально -Азиатском регионе.

Список используемой литературы:

1.https://articlekz.com/article/8712

2. file:///C:/Users/NUR-PC/Downloads/osnovnye-napravleniya-gosudarstvennogo-regulirovaniya-razvitiya-sfery-turizma-v-kazahstane.pdf

Байгазина К.А.,
студентка 4 курса ОП «Туризм»
Научный руководитель: ***Садыков Ж.А***
Учреждение «Esil University», г. Астана

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО ТУРИЗМА

Аннотация

В данной статье рассматривается опыт развития аграрного туризма, его особенности в становлении одним из популярнейшего направления в мировой индустрии туризма.

«Зеленые путешествия» находят воплощение в одном из известнейших в мире видов туризма – агротуризме [1].

Понятие агротуризма в зарубежных странах является совокупностью различных определений, которые разнообразны, широки, порой и противоречивы.

В связи с этим очевидно, что концепции «агротуризма» могут значительно отличаться в разных странах в зависимости от подходов специалистов к этому виду деятельности. Самое популярное определение, это - отдых в сельской местности, проживание в условиях, приближённых к деревенским, вовлечение в сельскохозяйственное производство.

Во многих государствах агротуризм является одним из ведущих направлений туристской отрасли.

Сельский туризм — явление не новое, популярное, по крайней мере, в странах Европы. Наибольшее развитие он получил во Франции, Италии, Австрии, Германии и Испании. Широко распространен подобный вид отдыха на Кипре, в Хорватии, Польше, Канаде.

Основная причина возникновения и развития сельского туризма — потребность людей среднего класса отдохнуть, слиться с природой, познакомиться с деревенским бытом, причем не только попробовать домашние овощи и фрукты, мясо и молочные продукты, но и принять участие в сельскохозяйственных работах.

Реализуемые в мировой практике концепции агротуризма помимо экономического (коммерческого) аспекта несут также важную идеологическую нагрузку. Как правило, развитие агротуризма на прямую связывают с решением социокультурных задач: сохранение национальных традиций и этнокультурного наследия, природной и историко-культурной, возрождение и пропаганда традиционных ценностей и образа жизни [2].

В каждой стране предпочтение отдается определенным типам размещения. Так, к примеру, в Испании практикуются варианты размещения на фермах и в усадьбах, в сельских гостиницах, в отдельных частных домах, исторических зданиях.

Агрохозяйства Италии в основном предлагают размещение в апартаментах, но практикуется также размещение в отдельных домах, комнатах и прожи-вание в палатках на территории агрохозяйств.

А сельский туризм во Франции стал частью государственной политики, стремившейся остановить отток сельских жителей в города. Сейчас во Франции около 45 000 сельских усадеб принимают туристов.

Массовое развитие сельского туризма в Германии началось, как и во всей Европе, с 70-х годов прошлого века, когда стало популярно выезжать в выходные на природу. Однако сельский туризм в Германии до середины 90-х годов существовал только в ее западной части. После объединения восточной и западной частей Германии сельский туризм начал развиваться и на бывшей территории ГДР. Развитие сельского туризма в Германии поддерживается на всех уровнях: федеральном, земельном, коммунальном. При этом поддержка оказывается в виде прямого финансирования предпринимателей, занимающихся сельским туризмом, например, из Федеральной Земельной программы поддержки среднего и малого предпринимательства. Косвенно развитие сельского туризма поддерживается различными программами по развитию сельской местности и сельского хозяйства [3].

Отдых в Болгарии становится все популярнее не только на Западе, но и в странах СНГ. По территории Болгарии пролегает много разнообразных туристских маршрутов горных, водных, пешеходных, конных, велосипедных, автомобильных. В регионе не только уникальные природные возможности, но и богатое культурно-историческое наследие. Большая перспектива развития в области молодежного, семейного туризма (спортивный, экотуризм, приключенческий, религиозный, конференц-туризм, тематический, индивидуальный познавательный). Болгария признана наиболее перспективной рекреационной зоной (здравницей) Европы, здесь возможно круглогодичное (внесезонное) обслуживание туристов. Туризм в Болгарии имеет особое значение потому, что он объединяет современную инфраструктуру с уникальными историческими и культурными аспектами.

Сельский туризм на Кипре развивается уже 20 лет под неусыпным вниманием Кипрской Организации по Туризму, но до сих пор остается для российских путешественников экзотикой. Сельским туристам на Кипре предлагают лесные прогулки, походы к древним монастырям, археологическим раскопкам, которых там достаточно много. Кипр — одно из самых богатых мест в Европе в плане растений, их здесь 1800 различных видов. Можно кататься на лошадях или осликах, при чем со вполне определенной целью — например, нужно добраться до соседней деревушки, чтобы попробовать ее особенное вино. Туристы получают множество впечатлений от природы, местной кулинарии, традиций и промыслов.

В странах, где агротуризм достаточно хорошо развит, государство по максимуму оказывает поддержу, что приносит свои плоды. В странах - пионерах перспективы сначала оцениваются региональными властями, и ими же оказывается поддержка его развития путем принятия соответствующих законов. Наряду с государственной и региональной поддержкой создаются ассоциации сельского туризма, способствующие его развитию [4].

Наряду со странами, имеющими положительный опыт агротуризма, появляется множество других стран, активно перенимающих этот опыт, и имеющих определенный успех. К таким странам можно отнести Китай, Индию, Латвию, Литву, Эстонию. Во многих странах данное туристское направление является достаточно зрелым, прошедшее определенные стадии развития и становления, и уже имеющий колоссальный опыт.

Подводя итог по всем выше изложенные материалам, необходимо отметить, что развитие сельского туризма за рубежом учитывает современную тенденцию к индивидуализации пакета туруслуг и росту индивидуального, семейного и мало группового туризма. Ключевым фактором превращения этого направления в сектор туриндустрии является политическая поддержка региональных и центральных властей. В европейских странах, где важным фактором является то, что жилищный фонд в сельских

регионах в целом имеет высокий уровень комфортности, концепция сельского туризма основывается в первую очередь на использовании ресурсов домашних хозяйств в качестве средств размещения и туристских ресурсах местных сообществ в целом.

Список используемой литературы:

1. Агрогуризм - новое направление развития малого предпринимательства сельского населения / в сб. Рыночные преобразования в экономике региона / Ом. гос. аграр. ун-т. -Омск, 2004. - С. 66-69.
2. Баутин В.М., Лазовский В. В., Чайка В. П. Саморазвитие сельских терри-горий - важная составляющая продовольственной безопасности страны.
3. Методология построения системы. - М.,: ФГНУ «Росинформагротех», 2004. - 468 с.
4. Бычков В.П. «Отдых и лечение на пасеке», Журнал «Ваш сельский кон-сультант, № 1, 2007 г.

Тасбулат О.С.,
Студент 4 курса специальности «Туризм»
Научный руководитель: ***Садыков Ж.А.,*** *PhD, доцент,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА ВО ФРАНЦИИ

Аннотация

Статья представляет обзор зарубежного опыта развития ресторанного бизнеса во Франции. Рассматриваются ключевые факторы успеха ресторанных предприятий в этой стране, включая богатое кулинарное наследие, высокий уровень обслуживания, разнообразие форматов и наличие престижных рейтингов, таких как Мишлен. Также обсуждаются маркетинговые стратегии, применяемые в ресторанных бизнесах во Франции, включая использование социальных сетей и проведение рекламных кампаний.

Франция, известная своей кухней, является одним из лидеров в ресторанном бизнесе в мире. Это страна, которая привлекает гурманов со всего мира, и в которой находится множество ресторанов высшего уровня. Зарубежный опыт развития ресторанного бизнеса во Франции является примером того, как можно создать успешный ресторанный бизнес.

Один из ключевых факторов успеха ресторанного бизнеса во Франции - это богатство культуры кулинарии. Французская кухня считается одной из лучших в мире, и она славится своим разнообразием блюд и использованием высококачественных ингредиентов. Ресторанный бизнес во Франции нацелен на сохранение и продвижение этой культуры кулинарии.

Еще один фактор успеха во Франции - это высокий уровень обслуживания. Рестораны стремятся предоставить клиентам незабываемый опыт, начиная от качественной еды и напитков, заканчивая уютной атмосферой и профессиональным обслуживанием. Ресторанный бизнес во Франции также известен своей традицией столиков, забронированных заранее, что обеспечивает организацию работы и высокий уровень обслуживания.

Немаловажным фактором, способствующим успеху ресторанного бизнеса во Франции, является его разнообразие. Во Франции есть рестораны для любой категории клиентов - от ресторанов высшего уровня до уличных кафе и пекарен. Это позволяет ресторанным бизнесам привлекать различные группы клиентов и удовлетворять их потребности.

Кроме того, ресторанный бизнес во Франции хорошо развит в области маркетинга. Рестораны активно используют социальные сети и другие онлайн-платформы для продвижения своих услуг и привлечения новых клиентов. Они также используют рекламу и другие маркетинговые инструменты, чтобы убедить людей выбрать их ресторан [1].

Как уже было сказано, ресторанный бизнес во Франции - один из самых успешных в мире. Согласно данным статистического агентства INSEE, в 2020 году во Франции насчитывалось более 219 тыс.

ресторанов и кафе, что составляет около 8% от общего числа предприятий в стране. Кроме того, этот сектор занятости дает работу более 1,2 млн. человек.

Один из ключевых факторов успеха ресторанного бизнеса во Франции - это ее богатое кулинарное наследие. Французская кухня признана ЮНЕСКО объектом культурного наследия человечества, а многие французские рестораны известны своими знаменитыми блюдами, такими как рагу из гуся и бифштекс тартар [2].

Французские рестораны также известны своим высоким уровнем обслуживания. Многие рестораны имеют профессиональную команду официантов и сомелье, которые могут рассказать о блюдах и напитках, подобрать их к сочетанию и даже предложить рекомендации по вину.

Кроме того, ресторанный бизнес во Франции разнообразен и предлагает множество вариантов от ресторанов быстрого питания и кафе до мишленовских ресторанов с звездами Мишлен. Мишленовский рейтинг был создан во Франции и является одним из самых престижных рейтингов в мире для ресторанов. В 2021 году Франция заняла первое место в мировом рейтинге Мишлен, имея 628 ресторанов, которые были награждены одной, двумя или тремя звездами.

Ресторанный бизнес во Франции также хорошо развит в области маркетинга. Многие рестораны активно используют социальные сети, такие как Instagram и Facebook, чтобы продвигать свои услуги и привлекать новых клиентов. Они также проводят рекламные кампании и используют другие маркетинговые инструменты, чтобы привлечь внимание к своим брендам. Ресторанный бизнес во Франции также активно использует технологии для улучшения своего бизнеса, в том числе онлайн-бронирование столов, заказ еды на вынос и доставку, а также использование платформ для оценки и обратной связи от клиентов [3].

Важно отметить, что ресторанный бизнес во Франции, как и в любой другой стране, столкнулся с рядом проблем в последние годы. Один из таких примеров - это пандемия COVID-19, которая привела к закрытию многих ресторанов и ограничению деятельности тех, которые остались открытыми. Это привело к тому, что многие рестораны перешли на новые модели бизнеса, такие как онлайн-заказы и доставка еды. Кроме того, некоторые рестораны применяют концепцию "нуль отходов", пытаясь максимально использовать все продукты и отходы, чтобы уменьшить количество отходов на своих кухнях [4].

Важно отметить, что ресторанный бизнес во Франции, как и в любой другой стране, столкнулся с рядом проблем в последние годы. Один из таких примеров - это пандемия COVID-19, которая привела к закрытию многих ресторанов и ограничению деятельности тех, которые остались открытыми. Это привело к тому, что многие рестораны перешли на новые модели бизнеса, такие как онлайн-заказы и доставка еды.

Тем не менее, ресторанный бизнес во Франции продолжает развиваться и оставаться одним из самых успешных в мире благодаря своему кулинарному наследию, высокому уровню обслуживания и разнообразию предложений. Он продолжает использовать новые технологии и инновации для улучшения своего бизнеса и удовлетворения потребностей клиентов [5].

Список используемой литературы:

1. "The French Restaurant Industry" от Euromonitor International: https://www.euromonitor.com/the-french-restaurant-industry/report
2. "France's restaurant industry, a key sector of the country's economy" от France 24: https://www.france24.com/en/20170124-france-s-restaurant-industry-a-key-sector-of-the-country-s-economy
3. "How technology is transforming France's restaurant industry" от France 24: https://www.france24.com/en/20191107-how-technology-is-transforming-france-s-restaurant-industry
4. "Going green: French restaurants adopt 'zero waste' policies" от France 24: https://www.france24.com/en/20190221-going-green-french-restaurants-adopt-zero-waste-policies
5. "The History of French Cuisine" от The Spruce Eats: https://www.thespruceeats.com/the-history-of-french-cuisine-1375340

Көптілеу К.Ә.,
Студентка 4 курса специальности «Туризм»
*Научный руководитель: **Садыков Ж.А**., PhD, ст. преподаватель,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА В ИТАЛИИ

Аннотация

Статья представляет обзор зарубежного опыта развития ресторанного бизнеса в Италии, а также использование новой информации в области развития индустрии питания, обоснование и расчеты прибыли и затрат в рамках запланированного объема выпуска продукции питания.

Италия - одна из семи самых развитых стран мира. Одна из самых доминирующих отраслей - пищевая промышленность. Эта страна может похвастаться выращиванием винограда, некоторых видов овощей и фруктов. Италия экспортирует значительную часть своей сельскохозяйственной продукции. Это дало начало процветанию такого бизнеса, как услуги общественного питания. Италия имеет разветвленную сеть различных заведений общепита:

Rosticceria, friqqitori - распространенный вид общественного питания в Италии. Это разновидность гриль-бара, где готовятся жареные блюда (в основном из птицы).

Тавола калда, снэк - бар, фаст - фуд - разнообразные закуски с доставкой блюд на прилавок.

Остерия, траттория, таверна - разновидности ресторанов

Галатерия - приготовление и продажа мороженого. Часто бывают столы.

Pasticceria - это кондитерская, иногда со столиками.

Автоматические дистрибьюторы - это торговые автоматы, которые обычно устанавливаются в местах с оживленным движением. Здесь продают кофе (черный с молоком и различными добавками), чай, безалкогольные и тонизирующие напитки (чашки, обычно одноразовые), сигареты, жевательную резинку, бутерброды. Большое распространение имеют бутербродные – paninoteca.

Выбор ресторана - одно из важнейших правил в жизни любого итальянца, и любой заезжий турист должен следовать этому правилу. По общему признанию, итальянская кухня вкусна, разнообразна, доставляет удовольствие и, благодаря своей относительной простоте, во многом совместима с кулинарными традициями многих народов, особенно Европы и Америки. Это одна из причин его растущей популярности, итальянские рестораны и пиццерии теперь можно найти практически во всех странах мира. Кухня каждого региона Италии имеет свои отличительные кулинарные особенности. Они касаются как ассортимента продуктов на его основе, так и способа его приготовления.

Например, прибрежные районы и небольшие острова характеризуются обилием рыбы и морепродуктов, а внутренние районы - мясом, копченостями, овощами, грибами. Обычно в меню ресторана представлены блюда местной кухни. Есть также рестораны, большие и множество маленьких, так называемые семейные рестораны, которые специализируются на местной кухне.

В Италии процесс приема пищи - это не просто процедура обслуживания. Культуру питания итальянцы воспитывают с детства. Настоящий итальянец скорее умрет с голоду, но он не станет пить красное вино с рыбой и никогда не встанет из-за стола, не закончив обед или ужин чем-нибудь сладким.

В Италии есть несколько золотых правил. И их должен придерживаться каждый владелец ресторана:

- «Посетитель должен чувствовать себя как дома».
- «Цвет посуды должен быть светло – кремовым или белым. Пища должна привлекать внимание и искусство её выкладки»
- «Посуда должна быть сделана только из благородных керамических материалов»
- «Цвет потолков должен быть намного светлее, чем цвет полов. Обычно у полов темный цвет. Потолки навесные с причудливыми росписями и узорами»
- Каждый уважающий себя владелец должен иметь большую террасу с живописным пейзажем»

В Италии можно встретить немало ресторанов любого класса. Это элитные заведения, где изысканный интерьер сочетается с комфортом, а ассортимент блюд потрясает не меньше чем уровень цен. Безусловно, это и заведения фаст-фуд, которые привлекают туристов быстротой обслуживания и демократичностью цен.

Особой любовью итальянцев пользуются rosticeria – маленькие ресторанчики, предлагающие настоящую домашнюю еду. Такие семейные ресторанчики быстро приобретают постоянных клиентов из числа местных жителей. Для того чтобы привлечь в такое заведение и туристов потребуется обдумать изюминку, которой ростичерия будет отличаться от аналогичных заведений.

В среднем небольшой ресторанчик среднего класса в Италии способен приносить владельцу от 100 до 400 тыс. долларов в год. Но нужно помнить, что ресторанный бизнес требует немалых вложений на начальном этапе, когда о прибыли еще и говорить не приходится. В среднем открытие ресторана обойдется владельцу не менее 200 тыс. долларов. Конечно, и доходы и расходы сильно зависят от места расположения ресторана – но престижное место впоследствии обязательно себя окупит. Основными тенденциями развития итальянского ресторанного бизнеса являются:

- создание ресторанами благоприятного имиджа для своих заведений;
- своевременные расчеты с поставщиками, от которых зависит лимит кредита и отношение самих поставщиков к данному ресторану;

• формирование у постоянных клиентов положительного отзыва о ресторане. Сегодня успех ресторатора зависит от наличия хорошего ресторана, бара, безупречного сервиса, интересного интерьера и приемлемых цен. Перспективное развитие получат небольшие недорогие рестораны и бары средней ценовой группы. Здесь не будет много дорогих и элитных ресторанов и баров.

Расположение - один из важных элементов ресторанного бизнеса, не обращая на это должного внимания, рассчитывать на успех не стоит. Правильный выбор локации позволяет определить, каким должен быть ресторан: демократичным или элитным. Демократичный ресторан обычно располагается на большой площади. Залы могут быть расположены на двух этажах. Элитный ресторан размещается на небольшой площади, чтобы обеспечить возврат вложенных средств. Наличие парковки рядом с ней обязательно. Выбору места предшествует демографический анализ района, в котором будет располагаться ресторан.

В заключение хотелось бы отметить, что Италия - государство с изысканной культурой и невероятными традициями. Если в странах Западной и Восточной Европы выбирают жену, которая умеет хорошо выглядеть и заботится о детях, то в Италии в первую очередь уделяют внимание приготовлению пищи.

Перед тем, как посетить итальянский ресторан, кафе, бар, необходимо ознакомиться со всеми тонкостями итальянской культуры. Ведь именно ваш выбор того или иного ресторана расскажет итальянцу о вашем вкусе.

Список используемой литературы:

6. " https://www.turboreferat.ru/geography/restorannyj-biznes-v-italii/278328-1930497-page1.html
7. https://liveitaly.eu/wedo/business
8. https://restoranoved.ru/articles/italiya-rasschityvaet-na-vosstanovlenie-restorannogo-biznesa/
9. https://emigrating.ru/osobennosti-vedeniya-biznesa-v-italii/

Мұстафина А.Б.,
Студентка 4 курса специальности «Туризм»
Научный руководитель: ***Садыков Ж.А.,*** *PhD, доцент*
Учреждение «Esil University», г. Астана

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЕСТОРАННОГО ДЕЛА И ГАСТРОНОМИЧЕСКИЕ ТРАДИЦИИ В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация. "Современное состояние ресторанного дела и гастрономические традиции в Казахстане" описывает текущее состояние ресторанного бизнеса в Казахстане и его связь с гастрономическими традициями этой страны. Анализируются основные тенденции развития ресторанного бизнеса в Казахстане, такие как повышение качества обслуживания, разнообразие меню и использование новых технологий. Также рассматриваются гастрономические традиции Казахстана, такие как уникальные блюда и напитки, традиционные методы приготовления и использование местных продуктов. В итоге, аннотация позволяет получить представление о важности сохранения гастрономических традиций для ресторанного бизнеса в Казахстане и о необходимости инноваций и современных технологий для успешного развития отрасли.

Развитие ресторанного бизнеса в Казахстане находится на стадии активного роста, благодаря повышению уровня жизни и увеличению туристского потока в стране.

Особое место в системе общественного питания занимают рестораны. Ресторанный бизнес – это специфический вид деятельности, способствующий не только удовлетворению потребностей населения в качественном питании, но и обеспечивающий качественное обслуживание клиентов, удовлетворяя их эмоциональные и эстетические потребности, создавая тем самым лучшие условия для проведения досуга [1].

В условиях быстрого экономического развития Казахстана, рестораны становятся популярным местом отдыха для жителей городов и туристов, поэтому важно следить за качеством предоставляемых услуг и меню, чтобы удовлетворить потребности наших клиентов. *Деятельность ресторанов в Казахстане за годы становления рыночной экономики также подверглась значительным изменениям.* Рост уровня жизни населения повлиял на повышение спроса на услуги сферы культурно досугового характера, что способствовало увеличению количества кафе, ресторанов, ночных клубов [2].

Развитие ресторана в Казахстане связано с поиском новых рынков сбыта и улучшением качества продукции, а также повышением уровня сервиса и обслуживания гостей.

В свете роста конкуренции на рынке ресторанного бизнеса, мы планируем расширить наше меню и предложить новые блюда, а также улучшить условия для наших клиентов, чтобы привлечь больше посетителей.

Развитие ресторанного бизнеса в Казахстане требует постоянного обновления концепций и стратегий, а также внедрения новых технологий и методов работы, чтобы сохранить позиции на рынке и привлечь новых клиентов.

Мы уверены, что развитие ресторана в Казахстане может быть успешным при условии соблюдения высоких стандартов качества и сервиса, а также постоянного развития персонала и обновления меню, чтобы удовлетворять потребности наших клиентов.

Развитие ресторанной индустрии в Казахстане в последнее время переживает бурный рост, что открывает широкие возможности для развития и расширения ресторанного бизнеса в стране.

При правильной и качественной организации можно представить на казахстанский рынок туристских услуг специальные туры для гурманов, основу которых составляет систематизированное посещение различных ресторанов национальной кухни, изучение принципов гастрономии и приготовления особенных блюд, дегустация продуктов, посещение винных, пивоваренных и колбасных заводов и др. Такие туры хорошо разрекламированы в Германии, Франции и других государствах и пользуются большим спросом у туристов[3].

Казахстанские рестораны начинают выходить на мировой уровень, улучшая качество блюд и сервиса, а также привлекая знаменитых шеф-поваров со всего мира.

С развитием туризма в Казахстане, рестораны стали одним из главных аттракционов для туристов, что в свою очередь стимулирует рост ресторанного бизнеса в стране.

Казахстанские рестораны активно внедряют новые технологии в свою работу, что позволяет им повышать эффективность и улучшать качество обслуживания своих клиентов.

Развитие ресторанной инфраструктуры в Казахстане предоставляет возможности для создания новых заведений, расширения существующих ресторанов и увеличения их доходности[4].

Казахстанские рестораны начинают уделять больше внимания здоровому питанию,что актуально. Гастрономические традиции в Казахстане богаты и разнообразны, отражая богатую историю и культуру этой страны, где сочетаются восточные и западные влияния.

Современное ресторанное дело в Казахстане является важной и динамично развивающейся отраслью экономики. Рестораны и кафе появляются во всех крупных городах страны, а также в туристских зонах. Современные рестораны предлагают широкий выбор блюд и напитков, включая как традиционные блюда казахской кухни, так и блюда мировой кухни. В ресторанах также активно используются новые технологии, такие как мобильные приложения и онлайн-бронирование столиков. Кроме того, рестораны в Казахстане всё больше обращают внимание на качество обслуживания, создание уютной атмосферы и уникальный дизайн интерьера.

Казахстанский рынок общественного питания растет весьма неплохими темпами. По данным различных исследований оборот ресторатора в год увеличивается в среднем на 10-20%. Аналитики считают, что причиной такого роста стала возросшая покупательная способность казахстанцев: все больше людей предпочитает питаться не «набегу», а посещать какие-либо заведения от кафе и закусочных до ресторанов премиум-класса. Тем не менее, ресторанный бизнес в Казахстане еще недостаточно развит, существует очень много свободных ниш на рынке общественного питания. К примеру, у казахской кухни имеется большой потенциал для международного брендинга и развития индустрии питания в национальном стиле[5].

Список используемой литературы:
1. https://articlekz.com/article/31064#gsc.tab=0
2. https://articlekz.com/article/31064#gsc.tab=0
3.https://knowledge.allbest.ru/marketing/3c0b65625b3ac68a5d43b88521316d27_3.html
4.Food cost - что это такое и как считать? [Электронды ресурс] // Ресторан сервис. Блог о Ресторанном бизнесе [web-сайт]. - URL: https://restoran-service.ru/blog/avtomatizatsiya-restorana/food-cost-chtoeto-takoe-i-kak-schitat
5. http://repository.atu.kz/jspui/bitstream/123456789/333/1/9649.pdf

Ахмедьянов А.К.,
студент 1 курса специальности «Организация питания»
Высший торгово-экономический колледж Казпотребсоюза
Научный руководитель: Садыков Ж.А
Учреждение «Esil University», г. Астана

ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА КАЗАХСТАНА

Аннотация

В этой статье мы рассмотрим влияние устойчивого развития на отрасль туризма в Казахстане. В целом тут показаны проблемы с организацией туризма в стране и так же продемонстрированы примеры, идей которые могли бы сделать развитие отрасли не только заботой государства, но и общества.

Пробелы в развитии туризма заключаются в основополагающих проблемах затрагивающие тему устойчивого развития косвенно.

Нет полномасштабной стратегии развития индустрии туризма, исходя из проблем обеспечения экономического и социального климата для данной отрасли.

- Туристские зоны вместе с объектами не образуют единую цепочку взаимодействии и поставок, рассматриваются локально, сильно зависимо от местного управления.

- Отсутствие системы по сохранению и накоплению излишков прибыли для будущего поддержания отрасли в уязвимой ситуации.

- Слабое развитие круглогодичного использования туристских зон в купе с не продуманными действиями развития прошлой системы (советской системы туристской инфраструктуры).

Про общие цели устойчивого развития было так же сказано «На основании резолюции 70/193 Генеральной Ассамблеи 2017 год был объявлен Международным годом устойчивого туризма в интересах развития[1].

Предусмотренная в Повестке дня в области устойчивого развития на период до 2030 года задача 8.9 заключается в том, чтобы к 2030 году обеспечить разработку и осуществление стратегий поощрения устойчивого туризма, который способствует созданию рабочих мест, развитию местной культуры и производству местной продукции. Важность устойчивого туризма также подчеркивается в задаче 12.b в области устойчивого развития, которая состоит в том, чтобы разрабатывать и внедрять инструменты мониторинга влияния, оказываемого на устойчивое развитие устойчивым туризмом, который способствует созданию рабочих мест, развитию местной культуры и производству местной продукции» [2].

В настоящее время идут работы по карте туристификации Казахстана с выделением 10-ти топовых проектов.

В нее входят 10 топовых туробъектов республиканского значения: побережье озера Алаколь, горный кластер Алматинского региона, Щучинско-Боровская курортная зона, туристская зона «Мангистау», восстановление исторической среды древнего Туркестана, развитие делового туризма в

городе Астана, побережье озера Балхаш, Баянаульская курортная зона, Имантау-Шалкарская курортная зона, туристская зона «Байконыр».

В 2018 году разработаны мастер-планы развития этих объектов с привлечением международных компаний: казахстанского филиала известнейшей американской консалтинговой компании McKinsey & Company и австрийской компании Masterconcept Consulting.

С точки зрения теории устойчивого развития, данные планы не полностью соответствуют требованиям.

Главная тема для рассмотрения, это возможность предложить рынку особые впечатления от социального взаимодействия с нашей системой туризма. Природные ландшафты и достопримечательности — это здравое вложение средств, но им не хватает продолжения, а именно исторического контекста или социального взаимодействия. Примером социального взаимодействия что требует развития можно назвать частные организационные развлечения как «бугуртные бои» реконструкция исторических сражении, подобные уникальные виды развлечения могут притянуть новых туристов и продемонстрировать нашу культуру. Так же потенциал нашего климата даёт возможность для развития разных видов отдыха стразу, что в купе с созданием общей накопительной системы приведёт к стабильному росту отрасли.

Текущее понимание устойчивого развития утвердили в 1983 году, когда ООН созвала Всемирную комиссию по окружающей среде и развитию, названную позже комиссией Брундтланд (по фамилии председателя). Утвержденный комиссией термин «устойчивое развитие» (sustainable development) и его объяснение через связь поколений широко используется по сей день, хотя, к слову, довольно противоречиво в переводе на русский язык.

Устойчивое развитие — комплекс мер, нацеленных на удовлетворение текущих потребностей человека при сохранении окружающей среды и ресурсов, то есть без ущерба для возможности будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности.

Устойчивое развитие возможно при равновесии трех основных составляющих: экономический рост, социальная ответственность и экологический баланс.

Термин стоит воспринимать как "развитие продолжающееся» («самодостаточное»), это развитие подразумевает отсутствие дальнейших противоречий, в широком плане это развитие, которое подразумевает отсутствие истощения ресурсов, потенциальных возможностей отраслей в целом. В контексте туризма это стоит понимать, как развитие с четким понимание реформ и их последствиях в далёком будущем[3].

Как раз-таки устойчивое развитие туризма, тянет за собой множество отраслей, которые тоже нужно развивать. Один из способов решения проблем отрасли туризма, это как раз-таки создание общественной заинтересованности в ней. Как было приведено выше, многие социальные идеи требуют поддержки.

Так же для устойчивого развития туризма могла бы использоваться модель ООН об «чартерных городах». В нынешних условиях государства не способно уследить за всеми отраслями, поэтому оно делегирует выполнения поставленных задач частным лицам и компаниям, раз подобные процессы идут в стране, то нету ни каких проблем с создание частных городов, ограниченных особыми условиями прописанными в проекте ООН. Данная идея могла бы решить проблему с организацией логистики туризма, привлечь разномастные слой населения, обогатит культуру, и создать новые экономические центры страны.

Список использованных источников:

- https://sdgs.un.org/ru/topics/sustainable-tourism
- https://www.forbes.ru/obshchestvo/425081-ustoychivoe-razvitie-chto-eto-takoe-i-v-chem-ego-znachimost#bounce
- https://34travel.me/post/charter-city

Тюлеген А.Ж.
1 курс студенті «Туризм» мамандығы
Ғылыми жетекшісі: аға оқытушы, магистр
Мусабаева А.К.
«Esil University» Астана қ.

ҚАЗАҚСТАНДА ИНКЛЮЗИВТІ ТУРИЗМНІҢ ДАМУ ЖАҒДАЙЫ

Аңдатпа.Мақалада елдегі инклюзивті туризмнің даму жағдайы қарастырылады. Инклюзивті туризмнің түрлері және мүгедектер үшін оның қолжетімділігінің мүмкіндіктері сипатталады. Мақалада инклюзивті туризмді дамыту қажеттілігі өзекті болып табылады және оның мүмкіндігі шектеулі адамдар үшін маңыздылығы белгіленеді.

Жалпы, сауда жасау, жерді жаулап алу және игеру, ресурстар мен жаңа құндылықтарды жасау – адамның көпғасырылық тарихындағы мызғымас қасиеті. Ежелгі Рим дәуіріндегі бай ақсүйектердің де императордың рұқсатымен демалу мақсатында Мысырға, басқа елдерге сапар жасағандығы тарихтан белгілі. Туризм – саяхаттардың ерекше түрі болып табылғанымен, жалпы саяхаттар ұғымынан ерекшеленетін шектеулерге, сипаттамаларға ие құбылыс.

Туризм бір мезгілде экономикалық, әлеуметтік, саяси, гуманитарлық және басқа да қызметтерді атқаратын әртүрлі ерекшеліктерге ие. Әр елдің экономикасының көлік, байланыс, құрылыс, ауыл шаруашылығы сияқты негізгі салаларына орасан зор әсер етеді, яғни ол әлеуметтік-экономикалық дамудың өзіндік катализаторы қызметін атқарады. Валюта түсімінің және халықаралық байланыстарды кеңейтудің көзі ретінде туризмнің маңыздылығы үнемі артып келеді. Ол модернизацияның өнімі ретінде дамыды, сонымен қатар қазіргі заман тәжірибесін қалыптастыруда маңызды рөл атқарды.

Туризм сыртқы сауданың маңызды сегменті бола отырып, қызметтермен экспорттық-импорттық операцияларды қамтитын «көрінбейтін» экспорттың ерекшелігіне ие. Өнімдері тұтынушыға тасымалданатын туризм саласының экономиканың басқа салаларынан айырмашылығы – туризм адамдардың рекреациялық ресурстар шоғырланған жерлерге көшуін тудырады және бұл ресурстарды тұтыну белгілі бір жерде жүзеге асырылады. Туризм – қазіргі уақытта әлемдегі ең табысты бизнестің бірі. Туризм әлемдік капиталдың шамамен 7% пайдалана отырып мұнай, мұнай өнімдері және автомобильдер экспортынан кейін үшінші орынды иеленеді.

Туризм әлемдік экономиканың ең ірі ғана емес, сонымен бірге ең жылдам дамып келе жатқан секторы болып табылады, оның өсу қарқыны экономиканың басқа салаларының өсу қарқынынан 2 есеге жуық жоғары. Бұл бірнеше факторларға байланысты, олардың ішінде:

- біріншіден, саяхат адамдар өмірінің ажырамас бөлігіне айналды;
- екіншіден, әлем бойынша саяхат құнының төмендеуі жалғасуда.

Туризм дамуының әлеуетті дамуы объективті түрде бірқатар жағдайларға байланысты:

- біріншіден, бұл – ұлттық байлықтың өсуінің және жалпы ұлт өмірін жақсартудың ең маңызды факторы;
- екіншіден, жұмыс күшін қолданудың маңызды саласы және халықты жұмыспен қамтуды қамтамасыз ету факторы;
- үшіншіден, экономиканың көлік, байланыс, құрылыс, сауда, ауыл шаруашылығы, қолөнер, халық тұтынатын тауарлар өндірісі сияқты салаларын дамытуға қуатты ынталандыру.

Қазақстан туризмінің дамуына Президенттің бұл салаға басымды сала ретінде көңіл бөлуі септігін тигізді. Үкімет тарапынан Қазақстан туризмінің және елдің бет-бейнесін жасауға (2000-2003) байланысты шаралар ұйымдастырылды. Қазақстанда туризм өндірісінің дамымай қалуының бір себебі – экономика саласы ретінде мемлекеттік деңгейде тікелей айналыспауы. Туризмді аумақтық ұйымдастыру және мемлекеттік емес туристік құрылымдарды кешенді болжауға, ұзақ мерзімді жоспарлауға назар аударылмады. Туризм табысының үлкен бөлігі жергілікті бюджетке түсетіндігіне қарамастан, жергілікті басқару органдарының тарапынан туристік қызметті басымдық деп танымауы саланы дамытуды тежеуші фактор болып табылады [1].

Қазіргі таңда Қазақстандағы туризмнің дамуымен айналысса да, халықтың көкейінде көптеген сұрақтар бар. Ол инклюзивті туризм, яғни мүмкіндігі шектеулі жандарға туризмде қандай жағдайлар ұйымдастырылған. Соларды талдап көрейік.

Инклюзия деп арнайы қажеттіліктері бар адамдардың дені сау адамдармен қарым-қатынас үдерісін атайды. Е.И. Қонанова «Инклюзивті туризм. Технология және туристік өнімді ұйымдастыру» атты оқу құралында мынадай анықтама береді: «түрі үшін ғана емес, белсенді демалыстың болуын қамтитын туризм қарапайым адамдар, сонымен қатар физикалық мүмкіндіктері шектеулі адамдар үшін де туа біткен немесе жүре пайда болған аурулар».

Тарихта инклюзивті туризм тәжірибесі бар болғаны 30 жыл болды. 1991 жылдың басында ЮНВТО Бас Ассамблеясы «Мүмкіндігі шектеулі адамдарға арналған туризм үшін мүмкіндіктер жасау туралы» қарар қабылдады.

1993 жылы БҰҰ Мүгедектердің мүмкіндіктерін теңестірудің стандартты ережелерін қабылдады. Құжат тең мүмкіндіктерді құрудың мақсатты бағыттарын көрсетеді, олар мыналарды қамтиды: материалдық ортаның, ақпараттың болуы. 2006 жылы желтоқсанда БҰҰ Бас Ассамблеясы Мүгедектердің құқықтары туралы конвенцияны қабылдады. БҰҰ-ның Мүгедектердің құқықтары туралы конвенциясы мүгедектердің құқықтарына кепілдік беретін және, ең соңында, мемлекеттің осы құқықтарды қамтамасыз ету жөніндегі міндеттерін белгілейтін, заңды күші бар бірінші халықаралық құжат болып табылады. 2005 жылы Дакар инклюзивті туризмді «барлығына қолжетімді туризм» деп атады. Біз инклюзивті туризм негіздерінің пайда болуы үшін, кем дегенде, мүмкіндігі шектеулі жандарды қоғамға қабылдау қажет болғанын көреміз, мүгедектердің құқықтарын реттейтін, жағдай туғызатын және сәйкес келетін халықаралық заңнамалық актілер мен қаулыларды қабылдау, олардың қоғаммен табысты өзара әрекеттесуі үшін инфрақұрылым қалыптастыру. Осылайша, инклюзивті туризм тек өткен ғасырдың 90-жылдарынан бастап өз дамуын бастады.

Германияда мүгедектерді әлеуметтену, әлеуметтік және мәдени ортаға бейімдеу мәселесін Альберт Мюллум және Хуберт Оппл; Кристоф Мюрнер, Ч.Нойбергер және т.б. қарастырады. Шет елдерде инклюзивті туризмді дамытудың теориялық және қолданбалы негіздерін Чехия, Ұлыбритания, Израиль, АҚШ, Австралия және Қытай авторлары да зерттеген.

Барселонада инклюзивті туризм туралы арнайы сайт бар: мұнда сіз сол немесе басқа шектеулер түрі бар туристерге қолжетімді аттракциондарды таңдай аласыз, көлік жұмысының егжей-тегжейлерін біле аласыз, қолжетімді инфрақұрылымы бар қонақ үй мен мүгедектерге арналған мамандандырылған қызметтерді таба аласыз, мүгедектер арбалары үшін қолжетімді маршрут бойынша экскурсияға тапсырыс бересіз, ымдау тілімен бейнелерді қарай аласыз. Бүкіл Каталония үшін және Ұлыбритания үшін ұқсас сайт бар. Автобустар мен пойыздар ерекше қажеттіліктерге бейімделген, мұражайларда арнайы экскурсиялар бар, тіпті барлығына арналған туризмнің жеке мамандандырылған туроператоры бар.

Инклюзивті туризмі бар қаланың тағы бір мысалы Берлин болып табылады. Сайттан қозғалу қабілеті, есту қабілеті немесе көру қабілеті шектеулі адамдарға арналған арнайы турлар, қолжетімді қонақ үйлер, мұражайлар, мейрамханалар мен дүкендерді таңдауға болады, барлық адамдар үшін инклюзивті қолжетімді қала оқиғаларын таба алатын бөлім және қызмет алуға көмектесетін тегін қосымша бар [2].

Тағы бір мәселе: инклюзивті туризм – бұл қолжетімді және жайлы қалалар ғана емес, сонымен қатар барлық адамдармен және олардың қажеттіліктерімен жұмыс істеуге дайын қызмет. Мүмкіндігі шектеулі адамдар үшін гид иттерге арналған ветеринарлық қызмет немесе таксилермен бейімделген протездер мен жабдықтарды жөндеу қызметтері сияқты қосымша қызметтер ұсынуы мүмкін.

Туристерді елдің табиғи рекреациялық немесе әлеуметтік- экономикалық жағдайы ғана емес, сонымен бірге ол жердің мәдениеті, белгілі тарихи нысандары да үлкен қызығушылық тудырады. Мысалы, Египетте «Пирамидалар», Парижде «Эйфель мұнарасы» мен «Лувр мұражайы», Нью-Йоркте «Азаттық мүсіні», Мәскеуде «Қызыл алаң» мен «Кремль», Санкт-Петербургте «Эрмитаж», Қытайда «Ұлы Қытай қорғаны» және т.б. мәдениет пен тарихқа қатысты сол елдің тұрмыс-салт ерекшеліктеріне байланысты туындайтын сұрақтарды мәдени туризм қарастырады.

Мәдени туризм – бұл баратын ел мен жердің мәдениеті, мәдени ортасы, дәстүрлері мен мәдени ландшафтарымен танысуды көздейтін туризмнің бір түрі. Мәдени туризмге жергілікті халықтардың мәдениетіне қатысты іс-шараларына қатысу, мұражайларды, ескерткіштерді аралау да кіреді.

XX ғасыр бойы мұражайлардың статусы ұлғайып, басқа да әлеуметтік мәдени институттардың қызметтерін өзіне алуына байланысты мәдени ақпаратты трансляциялаудың негізгі құралына айналды [3].

Дегенмен бұл ғимараттар мүгедектер үшін қолжетімді ме? Төмендегі диаграммаға назар аударайық.

Сурет 1. ҚР мүгедектер үшін қолжетімді мұражайлар саны

Ескерту – [4] әдебиет көзі негізінде құрастырылған.

Салыстыруға Қазақстанның 10 қаласын алдық. Көріп отырғанымыздай, қалалардың жалпы мұражай санында мүгедектер мен мүмкіндігі шектеулі жандар үшін қолжетімді мұражайлар саны өте аз. Іс жүзінде тек кей қалаларда барлық мұражайда қолжетімділік бар. Осыдан мынандай қорытынды шығады.

Инклюзивті туризм дамығанымен, жағдайлардың шын мәнінде дамуы тоқтап тұр. Себебі, елімізде мүгедек жандардың туризмі үшін ешқандай жағдай жасалмаған. Тіптен, бүгін шетелден келген қонақтарды орналастыру орындарымен қамтамасыз етуде де мәселелер бар. Өйткені қонақ үйлерде оларға арналған нөмірлер тапшы.

Десек те, инклюзивті туризмнің басқа түрлерін атамасқа болмайды. Өскеменде екі бірегей экологиялық тур жүзеге асырылуда. Жаңа туристік маршруттардың ерекшелігі – мүмкіндігі шектеулі балаларға арналған. Қазіргі уақытта әлемнің әртүрлі елдерінде инклюзивті туризм саласындағы жобалар жасалуда. Қазақстан үшін бұл бірінші эксперимент болды [5].

Сонымен қатар, туристік орындардағы интернетке қолжетімділікте инклюзивті туризмге жатқызылады. Халықаралық электрбайланыс одағының (ХЭО) мәліметтері бойынша, 2021 жылы 4G ұялы байланысы әлем халқының 88%-ын қамтыды, бірақ елдер мен аймақтар арасында айтарлықтай айырмашылықтар болды. 2021 жылы Қазақстанда 6 және одан жоғары жастағы интернетті пайдаланушылардың үлесі жалпы халықтың 90,9%-ын құрады, бұл өткен жылдармен салыстырғанда айтарлықтай жоғары [6].

Мүмкіндігі шектеулі адамдар үшін сол немесе басқа туристік бағытты таңдаудағы негізгі критерий қоршаған ортаның қолжетімділігі болып табылады. Осыған байланысты, қолжетімді туризмді дамытудың перспективті міндеті – барлық саяхаттаушы азаматтардың жынысы мен жас ерекшеліктеріне, білімі мен әлеуметтік жағдайына қарамастан туристік қажеттіліктерін қанағаттандыратындай туристік ортаны қалыптастыру. Біз әлі де елімізде инклюзивті туризмнің дамуына үміттендік (және үміттенеміз). Бізде қонақтарды таң қалдыратын және өзімізді таң қалдыратын нәрсе бар. Оның үстіне бұл тәжірибе мені біраз ойларға жетеледі. Мысалы, шетелдіктер үшін инклюзивті туризмді дамыту өте жақсы. Бірақ, біз арбаға таңылған өзіміздің отандық туристерді де ұмытпауымыз керек.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Мировые тенденции развития туризма [Электронды қор]. – Кіру тәртібі: https://articlekz.com/article/5964

2. Что такое инклюзивный туризм? [Электронды қор]. – Кіру тәртібі: https://34travel.me/post/inclusive-tourism

3. Музейлердің туризмде алатын орны [Электронды қор]. – Кіру тәртібі: http://kazmuseum.kz/

4. [Электронды қор]. – Кіру тәртібі: https://new.stat.gov.kz/

5. Казахстан развивает инклюзивный туризм [Электронды қор]. – Кіру тәртібі: https://travel.rambler.ru/news/37156046-kazahstan-razvivaet-inklyuzivnyy-turizm/

6. Доля пользователей интернета в Казахстане значительно выросла [Электронды қор]. – Кіру тәртібі: https://turantimes.kz/obschestvo/

Бектурған А.А.
Магистрант 2 курса специальности «География»
Международный университет Астана
Научный руководитель: ***Садыков Ж.А.,*** *PhD, доцент,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

АНАЛИЗ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В Г. АСТАНА

Аннотация

Как известно, современный туризм – это не что иное как один из важных составляющих экономического пространства для многих стран мира. Все большее число туристских дестинаций открывается по всему миру, которые инвестируют в туризм, превращая его ключевым двигателем в экономическом и социальном прогрессе в том числе за счет постепенного увеличения количества предприятия.

С большей уверенностью можно ожидать увеличение туристских поступлений на международном уровне в мире до 3,3% ежегодно на период с 2010 по 2030 годы, что позволит добиться 1,8 миллиардов, о чем свидетельствуют данные прогнозного отчета UNWTO «Туризм к 2030 году». Посещение туристами новых мест назначения в вышеуказанный период планируется с плюсом 4,4% ежегодно. Страны с экономикой на уровне развивающихся увеличили рыночную долю, которая в 1980 году составляла 30%, а в 2016 году данный показатель уже составил 45%. Всего же до 2030 года ожидается ее увеличение до 57%, в суммовом исчислении данный показатель для международных туристов превысит один миллиард долларов США [1].

Наша страна располагает достаточным природным потенциалом, культурным наследием, историческими памятниками, которые кроме всего расположены на казахстанском участке Великого Шелкового пути. Весь туристский потенциал может быть удачно интегрирован на рынок международного туризма, что несомненно скажется положительно на устойчивом развитии всей отрасли вследствие увеличения задействованных работников, доходности отрасли, задействованности других смежных отраслей в туризм и привлечения отечественных и зарубежных инвестиций [2]. Тем не менее, Казахстан, имея весь потенциал развития туризма, на сегодня располагает внутренним валовым продуктом все лишь на 1,5% [3].

Проблемы налицо – ограниченная покупательская возможность казахстанцев, отсутствие взаимного согласования интересов между органами государственной власти и частным предпринимательством. Все это сдерживает рост экономики как самой отрасли, так и страны в целом и не способствует тем задачам, которые ежегодно Лидер нации Нурсултан Назарбаев ставит в своих Посланиях, таких как «Казахстанский путь – 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее» [4], «Нурлы Жол – Путь в будущее».

Сегодня наша столица – комфортный город для проживания вот уже почти полторамиллионного количества жителей, где комфортно не только работать и учиться, но так же и отдыхать, чрезвычайно слаженно работает система инженерных коммуникаций. Присутствие здесь большого туристского потенциала, который ежегодно привлекает сюда иностранцев с деловыми поездками, дает возможность на перспективу создать центр международного туризма. Столица, несомненно, сможет предоставить высококачественный сервис, соответствующий международным стандартам.

Астана по праву считается Северной столицей Азии с ее территорией в 722 километров квадратных [5]. Николаенко Т.В понимает под туристским (рекреационным) потенциалом территории всю имеющуюся в наличии совокупность предпосылок к числу которых можно отнести: природные, культурные, исторические, экономические, социальные для создания и развития туристско – рекреационной деятельности на данной территории [6].

Что же касается тех предпосылок, о которых ведет речь автор, то для казахстанского туризма следует уяснить, что он не реализуется в полной мере. В последнем государственном документе Концепция развития туристской отрасли РК до 2023 года отчетливо указывается необходимость создания конкурентоспособного туркомплекса, соответствующего международным стандартам, который включает природный потенциал, всю инфраструктуру туризма, туристские достопримечательности для удовлетворения потребностей в туруслугах как казахстанских туристов, так и приезжих иностранцев [2].

Рассмотрим первую составляющую туристского комплекса г. Астана – ее природно – климатические условия. Непосредственно город – это приречная равнина и частичная долина реки Есиль. Здесь отсутствуют заметные уклоны и выраженные формы, что характеризует в целом весь территориальный рельеф, его элементы – это большое количество понижений (степные блюдца), которые являются основой формирования местных озер или болот. Столица расположилась в зоне сухих типчаково – ковыльных степей темно – каштановых почв, которые по своему составу неоднородны и комплексны. Такой рельеф распространен практически на две трети территории города, здесь нет заметных уклонов, элементы геоморфологии незаметны и плавно чередуются, при этом равнина имеет слабый наклон к реке Есиль. Астану отличает ее резко континентальный климат, большое количество солнечных дней и чрезвычайно недостаточное количество среднегодовых осадков. Холодная и малоснежная зима по продолжительности может достигать до полугода, а покров снега уже наблюдается в начале ноября месяца. Что же касается солнечных дней, то ежегодная часовая продолжительность в среднем составляет 2200 часов. Лето характеризуется умеренно засушливой и жаркой погодой со средней температурой в плюс 20 градусов.

Значимость туризма в развитии и экономическом благосостоянии столицы трудно переоценить. Столица - одна из главных бизнес-дестинаций нашей Республики по таким видам туризма как въездной и внутренний, она так же является местом притяжения туристов со всех регионов страны. Важнейший фактор устойчивого развития туризма в столице – это обеспечение транспортной доступности (accessibility) [7]. В таблице 1 представлен проведенный нами факторный анализ SWOT развития транспортной инфраструктуры г. Астана.

Таблица 1 - SWOT – Факторный анализ развития транспортной инфраструктуры г.Астана.

Сильные стороны	Слабые стороны
• Высокая плотность и компактность застройки старой части города • Модернизация транспортной системы общественного пользования • Невысокая плата за проезд в транспорте общественного пользования • Государственное финансирование в транспортную инфраструктуру. • Рациональная схема транспортной доступности в местах трудоустройства населения. • Разнополосность в движении общест. транспорта по собственной полосе.	• Превышение сроков амортизации по большей части общественного транспорта • Недостаточный уровень технического характера у автомагистралей и их несоответствие стандартам мирового качества • Проблемы общественного транспорта в "Час Пик" • Низкая осведомленность специалистов транспортной структуры в вопросах общей транспортной устойчивости
Возможности	**Угрозы**
• Обеспечение столицы конкурентоспособным общественным транспортом • Дальнейшее совершенствование схемы городского движения транспорта • Использование инноваций в техническое оснащение дорог в целях сокращения времени простоя транспорта на перекрестках	• Экономический подъем и положительная динамика прибытии казахстанцев в столицу, опережающие мероприятия по планированию и реализации адекватной инфраструктуры • Ежегодное увеличение числа частных автомобилей, вызывающее проявление таких негативных факторов как : транспортные заторы, отсутствие парковочных зон • Недостаточно эффективное распределение и использование бюджетных средства, направляемых на модернизацию и строительство магистралей.

Столица независимого Казахстана расположена в центральной части не только республики, но и Евразийского пространства и может предстать удачным транспортным хабом как железнодорожных, так и автомагистралей. Более того, в перспективе ожидается улучшение позиций столицы и в международном воздушном пространстве, что позволит привлекать и обслуживать возрастающий поток туристов [8].

Транспортный комплекс кластера Астана – это прежде всего ж/д транспорт, авто, речной, а так же воздушный виды. Особенность географических условий столицы морю, значительная удаленность городов друг от друга, недостаточная развитость автодорожной инфраструктуры и дороговизна авиабилетов

превращают железнодорожный транспорт в основной вид транспортной коммуникации, обслуживающий поток прибывающих в Астану туристов изо всех уголков страны.

Исходя из проведенного исследования по оценке туристских возможностей кластера Астана можно заключить, что в рамках данного кластера имеется значительный потенциал для развития определенных видов туризма, в частности делового (MICE) туризма, в силу наличия объектов, способных обслуживать потоки бизнес - туристов (места размещения, конференц-залы и сооружения, прочие инфраструктурные объекты), а также в силу административного статуса столицы, который обусловливает перспективы развития данного вида туризма; городского рекреационного туризма, в рамках которого в столице функционируют многочисленные спортивные сооружения, театры, музеи и галереи, кроме того в планах развития столицы заложено дальнейшее развитие данного вида туризма посредством открытия дополнительных объектов, способных удовлетворить растущий спрос в данном сегменте; медицинского туризма - благодаря созданному в столице медицинскому кластеру, а также растущему спросу на получение качественных медицинских услуг.

Список используемой литературы:

1. UNWTO Tourism Highlights: 2017 Edition, ISBN (electronic version): 978-92-844-1902-9
2. Концепция развития туристской отрасли Республики Казахстан до 2023 года. Постановление Правительства РК от 30 июня 2019 г № 406 http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1700000406#z10
3. Travel and Tourism economic impact 2017: Kazakhstan, World Travel and Tourism Council, London 2017
4. Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана, 17 января 2014 г. Казахстанский путь – 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее // http://www.akorda.kz/ru/page/page_215750_poslanie-prezidenta-respubliki-kazakhstan-n-nazarbaeva-narodu-kazakhstana-17-varya-2014-g
5. Официальный сайт Президента Республики Казахстан http://www.akorda.kz/ru/republic_of_kazakhstan/astana
6. Николаенко Т. В.Рекреационная география. – М.:ВЛАДОС, 2001.– 288 с.
7. Стратегический план устойчивого развития города Астаны до 2030 года от 17 марта 2006 года N 67
8. Государственная программа развития и интеграции инфраструктуры транспортной системы Республики Казахстан до 2020 года от 2014 года № 725

Есенова А.Е.
студент 1 курса специальности «Маркетинг», МАБ
Научный руководитель: ***Естекова Г.Б****., к.э.н., доцент,*
«Университет международного бизнеса», г. Алматы

РАЗВИТИЕ МАРКЕТИНГА В ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЕ

Аннотация

В статье рассмотрены основные вопросы развития туристско-рекреационной сферы. Выделена роль маркетинга для развития туризма, даны характеристики комплекса маркетинга и его особенности для туристской деятельности.

Сфера туризма является одним из источников развития экономики. В Республике Казахстан имеются все необходимые культурные, исторические, географические и климатические условия для развития туризма. После обретения независимости были созданы предпосылки для развития этой сферы, направленные на обновление культурных и исторических ценностей. Это, в свою очередь, требует совершенствования транспортных, инфраструктурных, торговых точек, услуг здравоохранения. В этой

связи Правительство Республики Казахстан в своей долгосрочной программе развития объявило туризм одной из важнейших отраслей экономики.

В Казахстане большое внимание уделяется развитию современных инфраструктурных отраслей, в том числе туризма. Туризм активно влияет на экономику целых регионов страны.

В условиях быстроразвивающегося рынка туризма республики важную роль играют маркетинговые мероприятия: исследования, стратегия и планирование. В туризме маркетингу уделяется недостаточно внимания, так как предприниматели в основном сориентированы на практику и действуют в соответствии с имеющимся у них опытом. Важнейшей причиной такого положения вещей является и тот факт, что большинство туристских предприятий до недавних пор могли без особых усилий и маркетинговых исследований постоянно увеличивать и расширять клиентуру и объемы производства туристских услуг.

Экстенсивный рост спроса на туруслуги, обусловленный огромным количественным потенциалом, высоким уровнем образования населения, готовностью расходовать деньги на отдых и традиционной щедростью русских туристов во время отдыха в недалеком прошлом не являлись стимулами в активизации маркетинговой деятельности предприятий туризма [1].

Большое внимание будет уделено совершенствованию и сохранению культурно-исторических и рекреационных зон Казахстана, научно-методическому обеспечению отрасли, подготовке и переподготовке кадров.

Современная индустрия туризма является одним из наиболее успешных и динамично развивающихся сегментов международной торговли услугами. Доход от туризма, стабильно занимает третье место после доходов от экспорта нефти, нефтепродуктов и автомобилей. Поскольку традиционные районы мирового туристского рынка практически достигли предела своей реакционной емкости, рост туризма будет доминировать за счет новых территорий, посещаемых туристами. В этой связи Казахстан имеет уникальную возможность найти свое достойное место на мировом туристском рынке.

Сегодня никто не сомневается в том, что технологии и путешествия - это идеальное сочетание. Эта совместная сила также играет решающую роль в том, как мы путешествуем: начиная с выбранного нами места отдыха и заканчивая тем, что мы делаем, оказавшись там, и даже спустя время после возвращения из нашего приключения. Это настолько распространено, что, согласно исследованию Google Travel, 74% путешественников планируют свои поездки в Интернете в то время, как только 13% все еще используют туристические агентства для их подготовки.

Для рекреационного туризма не маловажным является его технологичность и инновационность. Были определены несколько основных направлений в туристско – рекреационной сфере, для которых необходимо активно внедрять инновационные технологии.

Самое важное это мобильные технологии, которые являются главным героем в новых способах путешествий. Мобильный телефон стал нашим гидом, турагентством, лучшим поиском ресторанов, картой и многим другим. Он находится рядом с нами на протяжении всего процесса покупки. Каждый турист используют свой смартфон для всего, что связано с их отпуском. Именно поэтому существует необходимость адаптировать корпоративные сервисы и коммуникации к этим устройствам, турист может иметь необходимую информацию о своей поездке на ладони с помощью приложения, которым он уже пользуется, что избавляет от необходимости загружать что-либо еще.

Такая инновационная технология как виртуальная реальность кажется нам чем-то из мира фантастики, но данные технологии вошли в мир путешествий. С каждым годом растет число компаний, которые используют данные технологии для того, чтобы показать туристам их будущий отель или место отдыха.

Следующей инновацией является виртуальные помощники. Современные интернет-пользователи знакомы с такими помощниками как, Siri или Alisa, которые отвечают всем нашим потребностям: какая погода сегодня в моем городе, включите радио, откройте мою электронную почту и многое другое.

Современные туристские компании начинают прибегать к «помощи» данных специалистов благодаря появлению виртуальных помощников, которые специально разработаны для этой среды. Например, совсем недавно IBM запустила Watson Assistant, виртуального помощника на базе искусственного интеллекта, который создает интерактивный и персонализированный опыт для потребителей.

Конечно же одна из самых важных инноваций в туристско – рекреационной сфере это 5G интернет. Современный турист никак не обходится без интернета, делится своими впечатлениями в социальных сетях или отправляет фото друзьям – родственникам. С таким скоростным интернетом загрузки контента в 20 раз быстрее, чем раньше, 5G позволяет нам разрабатывать и внедрять технологии, которые ограничивали нас в 4G. Это означает, что соединение между интеллектуальными устройствами будет более эффективным, и мы сможем начать по-настоящему наслаждаться Интернетом.

Индустрия путешествий - это та сфера, где взаимодействие с потребителем становится все более важным, а технологические достижения позволяют корпорациям стать ближе и узнать своих клиентов немного лучше.

Согласно цитате Стива Джобса: «Технология - это ничто. Важно то, что у вас есть вера в людей, в то, что они в основном хорошие и умные, и если вы дадите им инструменты, они будут делать с ними замечательные вещи» [2].

Несмотря на то, что инновации в сфере гостиничного бизнеса и туризма являются предметом исследований многих как казахстанских, так и зарубежных специалистов, ключевые вопросы и растущие потребности в их регулировании остаются в числе проблем, требующих всестороннего анализа.

Резюмируя: маркетинг в туризме – это система непрерывного согласования предлагаемых услуг с услугами, которые пользуются спросом на рынке и которые туристическое предприятие способно предложить с прибылью для себя и более эффективно, чем это делают конкуренты. Это довольно длинное определение позволяет установить роль маркетинга в туризме [3].

Эксперты полагают, что у Казахстана есть большой потенциал по привлечению туристов, но для этого нужно развивать инфраструктуру.

Туризм по своим критериям не отличается от других сфер деятельности экономики, поэтому все существенные характеристики современного маркетинга могут быть применены в туризме.

Список используемой литературы

1. Квартальнов В.А. Туризм / Учебник. М.: Финансы и статистика, 2002. – 320 с.
2. 14 цитат Стива Джобса, которые послужили отличным советом для предпринимателей https://dknews.kz/ru/dk-life/174144-14-citat-stiva-dzhobsa-kotorye-posluzhili-otlichnym, 15.03.2023г
3. Братенкова, Т. М. Маркетинг в туристической индустрии: тексты лекций для студентов специальности «Туризм и природопользование» / Т. М. Братенкова. – Минск : БГТУ, 2014. – 127 с.

Жакуля Н.Г.
Студент 1курса специальности ПОЭБ 22123
Научный руководитель
д.ю.н., профессор А.Д. Жусупов
***«ESIL UNIVERSITY»** г. Астана*

«ПРАВО и МОЛОЖЕЖЬ»

Аннотация: *В данной статье, отражается правовое воспитание молодежи. В любом государстве молодежь находятся в особом привилегированном положении. Не является исключением и наше государство. Это забота о подрастающем поколении проявляется в самых различных областях его деятельности. Среди этих направлений охрана прав и законных интересов молодежи должна быть главенствующей.*

Республика Казахстан — это страна, которая придает большое значение развитию молодежи и созданию условий для ее успешного становления в обществе.

Проблеме развития и воспитания правовой культуры казахстанской молодежи эта чрезвычайно важная и актуальная.

Правовое воспитание – это целенаправленная деятельность государственных органов и общественности, которая представляет собой воздействие на правосознание, правовую культуру и поведение людей с целью выработки у них устойчивых ориентаций на послушание закону и соблюдение норм права. Правовое воспитание формирует у населения государства чувство уверенности и самостоятельности в правовой сфере, стимулируя этим правовую активность отдельной личности, которая предполагает добровольное, осознанное, инициативное, социально и нравственно ответственное поведение человека.

С детских лет начинают формироваться взгляды на жизнь, моральные принципы личности, основы будущего поведения в обществе. И только правильное и своевременное правовое воспитание ребенка позволяет создать личность умеющее противостоять жизненным трудностям, не переступая через законы и моральные принципы.

В современных условиях становления и развития правового демократического государства особое значение приобретает проблема правового воспитания молодежи. Она определяет будущее любой страны. Важнейшими группообразующими признаками молодежи большинство ученых признают возрастные характеристики и органически связанные с ними особенности социального положения.

Наиболее важными составными частями воспитания правовой культуры молодежи Казахстана, на наш взгляд, являются его теоретические, организационные основы, социально-психологические, политические особенности формирования правосознания.

Воздействие всех этих факторов, на наш взгляд, должно быть согласованным и скоординированным. Представляется возможным обобщенно выразить направленность такого воздействия, дать правовые, политические знания, воспитать убеждения, побудить к правомерным поступкам, поднять нравственную, политическую и правовую культуру.

Следует сказать, что социально-политическое учение рассматривает поведение человека как сознательную деятельность, как внешний акт целенаправленной активности сознания. Поэтому для выяснения причин и мотивов, побуждающих действовать, необходимо выявить внутренние источники активности самого сознания. К таким источникам обычно относят потребности, интересы и убеждения. Опираясь на эту трактовку, при политологическом исследовании правомерного поведения целесообразно

выделять два основных аспекта: во-первых, саморегулирование, формирование под влиянием условий общественного бытия внутренней потребности юношей и девушек поступать в соответствии с требованиями норм права и, во-вторых, подчинение их поведения воздействующим на сознание внешним правовым, политическим и моральным факторам.

Процесс осознания и оценки личностью своих и общественных интересов, выраженных в праве, может быть весьма длителен по времени. Более того, интересы могут быть осознаны неточно, неполно, на разных уровнях. До конца не осознанный интерес может привести к ложной постановке цели, порочным методам её достижения и даже к правонарушениям и преступлениям.

Поэтому важнейшим идеологическим фактором формирования и воспитания правовой культуры казахстанской молодежи является разъяснение юношам и девушкам на конкретном материале идеи сочетании в казахстанском праве, политике общественных и личных интересов.

Совершенствование законодательства о молодежи и корректировка практики его применения производится в Республике Казахстан по научно обоснованным предложениям, в разработке которых участвуют государственные органы и общественные организации, социологи, юристы, психологи, политологи, педагоги.

Твердый правовой режим и устойчивость правопорядка в казахстанском обществе создают атмосферу уверенности каждого молодого человека в своих правах и обязанностях, обеспечивают индивиду условия для свободного выбора способа реализации его конкретного интереса в пределах своего субъективного права.

В связи с этим необходимо особо подчеркнуть, что казахстанское право наиболее оптимально решает проблему «баланса» прав и обязанностей молодых людей как субъектов права и политики. Интересно в этом отношении проведенное ЮНЕСКО в сотрудничестве со Всемирной ассамблеей молодежи и Всемирной федерацией демократической молодежи исследование законодательства 45 стран по проблеме **«Права и обязанности молодежи».** Исследование показало, что даже в развитых странах законодательство возлагает на молодого человека обязанности значительно раньше, чем у него возникают дееспособность и политическое совершеннолетие.

Общеизвестно, что идейные убеждения – это глубокие, прочные знания, опосредствованные жизненным опытом, высокими социальными, политическими чувствами и ставшие основой, стимулом целенаправленной практической деятельности. В правовой сфере их содержательную сущность составляет уверенность личности в необходимости, обоснованности и справедливости требований и предписаний норм права.

Большая роль и значение убеждений для правомерного поведения молодежи требуют ясного и четкого понимания методов их формирования. Совершенно очевидно, что для того, чтобы каждый молодой человек обладал правовыми убеждениями, недостаточно только одного воздействия извне. Необходимо стимулирование его собственной активности и творческих усилий. Социально-психологической наукой установлено, что успешность внешнего воздействия зависит не только от отношения человека к этому воздействию, но и от отношения к самому себе, к своей собственной деятельности.

Поэтому важнейшим условием для образования правовых убеждений является создание юношам и девушкам возможности при помощи общественных организаций, семьи, школы, производственных коллективов посильно и сознательно участвовать в практической деятельности. Участие молодого поколения в экономической, политической и культурной жизни страны, в отправлении правосудия, в охране общественного порядка, в управлении делами общества и государства постоянно поддерживается и развивается государством. Реальным подтверждением такой политики является непрерывный рост числа молодых активистов в стране.

Следовательно, речь должна идти прежде всего о том, чтобы наиболее эффективным образом обеспечить у различных категорий молодежи необходимый уровень знания права и политики. При этом важна и деятельность государственной системы обучения и воспитания (школа, профессионально-техническое обучение, система высшего и среднего специального образования), и воспитательная деятельность профсоюзных, молодежных и других общественных организаций, административных органов, и пропагандистская работа средств массовой информации.

Важнейшим вопросом при создании такой системы является правильное определение содержания правовой информации для учащихся школ, колледжей, студентов вузов, работающей молодежи в промышленности, сельском хозяйстве, сфере торговли и бытового обслуживания.

Воспитываясь в обстановке обновления правосознания, очень часто не только для подростка, но и для юноши фраза: «Все так поступают» не только оправдывает и обосновывает тот или иной поступок, но и превышает аргументы морального и даже правового порядка. В жизни мы нередко сталкиваемся с фактами так называемого ложного товарищества, когда основным, а то и единственным критерием оценки коллектива становится безоговорочная поддержка товарищей независимо от неправомерности их

деятельности. Особенно характерно это для неформальных малых групп. Ложные принципы товарищества становится в этом случае опасными, выливаясь в антиобщественную, антиправовую направленность. Тяга к «принципиальности» при отсутствии глубокого знания социально-политической деятельности и личного жизненного опыта оборачивается крайней нетерпимостью, упрямством, правонарушением, а стремление к «подвигу» вырождается в бессмысленное самолюбование.

В последнее время большинство молодежных организаций совместно с отделами юстиции, отделами образования, административными органами, органами печати, радио и телевидения наметили комплексные планы усиления правового воспитания юношей и девушек. Это комплексное планирование позволяет максимальным образом скоординировать деятельность всех субъектов системы воспитания правовой культуры казахстанской молодежи как политической проблемы.

В заключении, следует сказать, что правовая, политическая идеология наиболее эффективно овладевает молодежью, массами в процессе активной правовой, политической деятельности. Поэтому обобщающим, интегральным показателем результативности право воспитательной работы среди молодежи можно считать уровень ее общественной, политической, правовой активности. Этот «осязаемый» показатель правосознания и должен находиться в центре внимания при определении стратегии и тактики формирования и воспитания правовой культуры молодежи, населения в демократическом обществе.

Решение задач юридического всеобуча в средней и высшей школе немыслимо без глубокой научной разработки проблем теории правового обучения и воспитания учащейся молодежи, всестороннего улучшения теоретической базы и методического оснащения преподавания правовых дисциплин в общеобразовательной, профессионально-технической, средней специальной и высшей школе. В связи с этим назрела необходимость создания молодежного центра по правовому воспитанию при вузах страны, который обеспечит проведение научных исследований проблем правового обучения и воспитания, разработку содержания и методики правового всеобуча на всех ступенях непрерывного образования учащейся молодежи.

Таким образом, можно сделать вывод об особом положении молодежи, как отдельной правовой и социально-демографической группе. Молодые люди являются ключевым фактором в реализации государственной политики. Кроме того, сталкиваясь с дополнительными трудностями, снисходительным отношением, молодежь утрачивает всякое желание к реализации и лишь копит в себе агрессивные настроения, что негативно выражается в реализации их прав и свобод.

В заключение хотелось бы добавить, что данные проблемы будут решены только тогда, когда права молодежи будут обеспечиваться в полном объеме, потому что это будет способствовать улучшению общества в целом, так и значительным положительным переменам в отдельных значимых сферах. Молодежь в любом государстве находятся в особом привилегированном положении. Не является исключением и наше государство забота о подрастающем поколении проявляется в самых различных областях его деятельности. Среди этих направлений охрана прав и законных интересов молодежи должна быть главенствующей.

Под правовой защитой молодежи следует понимать систему нормативных правовых актов, устанавливающих правовой статус молодежи как участников общественных правоотношений (права, обязанности, гарантии соблюдения прав и обязанностей) и закрепляющих основы организации деятельности системы органов по работе с молодежью и защите их прав и законных интересов.

Правовая защита охватывает все сферы жизнедеятельности молодежи: воспитание, образование, медицинское обслуживание, трудовую занятость, социальное обеспечение, досуг и другие.

Греков И.В.

Магистрант 2-го курса специальности

«Юрист государственного аппарата»

Научный руководитель: **Болдырева Е.В.**, к.ю.н., доцент,

Учреждение: Институт права и национальной безопасности Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Москва)

Унификация и гармонизация правовых основ таможенного контроля, применяемого таможенными органами Союзного государства

Аннотация

В статье анализируются три нормативных уровня (международный, национальный и ведомственный) применения системы управления рисками в рамках реализации таможенного контроля, применяемого в Российской Федерации и Республике Беларусь. По результатам проведенного анализа в целях рассмотрения вопроса по унификации и гармонизация правовых основ таможенного контроля, применяемого таможенными органами Союзного государства автором предлагается создание Союзной концепции по управлению рисками, а также фактической реализации мероприятий, заложенных в указанную концепцию, посредством Межгосударственного центра, созданного на уровне Таможенного комитета Союзного государства.

Союзное государство представляет собой содружество двух государств (Российской Федерации и Республики Беларусь) для целей реализации единообразных подходов к экономическим (к примеру, поддержки отдельных секторов экономики) и политическим (к примеру, унификации и гармонизация законодательства в области ВЭД) аспектам деятельности, а также проведения мероприятий по объединению материальных и интеллектуальных потенциалов государств.

Процесс таможенного контроля Союзного государства реализуется через систему управления рисками (далее – СУР), предусматривающая принцип выборочности применения в отношении товарных партий с высоким уровнем риска форм таможенного контроля и мер их обеспечивающих.

СУР в таможенных органах Союзного государства на сегодняшний день имеет разную структуру и специфику работы, однако международная правовая база регламентирует одинаковые рамки реализации. В настоящем исследовании рассмотрены нормативные особенности реализации СУР, применяемой в таможенных органах Союзного государства, от международного уровня к национальному и ведомственному.

Международный уровень регулирования СУР представлен в виде стандартов, конвенций, сборников, соглашений, таможенного кодекса ЕАЭС и предусматривает в себе правовой фундамент для формирования сбалансированной национально-правовой базы применения таможенными органами СУР.

Национальный уровень регулирования СУР выражен в рамках государственного органа власти, контролирующего ведомственный уровень, и представлен в виде законов, постановлений, государственных стандартов и иных документов. Указанный уровень включает в себя отсылочные нормы в отношении ведомственного уровня.

Ведомственный уровень регулирования СУР, представлен в виде распорядительных документов (приказов, распоряжений, методических рекомендаций, порядков, положений, писем и т.д.), детализирующих применение СУР на уровне отдельно взятого таможенного органа. В частых случаях документы указанного уровня имеют ограничительный статус просмотра и отсутствуют в открытых источниках информации.

По результатам проведенного анализа нормативных уровней СУР в Российской Федерации и Республике Беларусь установлено использование на каждом из уровней стандартов риск-менеджмента (на международном уровне – «ISO», на национальном уровне – «СТБ» и «ГОСТ Р»).

К примеру, в статье Моисеевой А.В. отмечается, что наличие многообразия утвержденных на национальном уровне международных стандартов, регламентирующих общие подходы к рискам, свидетельствует об актуальности их использования в национальной практике, предопределяя перенаправление от фрагментарного управления рисками к целостному. [1]

Вместе с тем, актуальные правовые акты, регламентирующие применение СУР в Российской Федерации и Республики Беларусь на ведомственном уровне, отсутствуют в открытых источниках информации по причине их ограниченного статуса просмотра.

Одновременно с указанным выше фактом, проведенный анализ положений национального и ведомственного уровней законодательства в области применения таможенными органами Союзного государства СУР в рамках открытых источников информации свидетельствует, что закрепленные в них положения, касающееся процесса функционирования СУР, соответствует требованиям, изложенным на международном уровне, регламентирующего общие подходы к применению СУР.

На национальном уровне Республике Беларусь и Российской Федерации на постоянной основе происходит процесс актуализации действующих нормативно-правовых актов в целях их соответствия с актуальными международными подходами к применению СУР.

Важно отметить, что вышеизложенный тезис также был обозначен в качестве вывода в исследовании Мазаник Ю.М., направленного на анализ правовых основ использования СУР при реализации форм таможенного контроля и мер их обеспечивающих в Республики Беларусь. [2]

В практике применения СУР в таможенных органах Российской Федерации и Республики Беларусь присутствуют схожие особенности функционирования, выраженные в составлении, выявлении и применении профиля риска с помощью специального программного средства, а также заполнение отчета по результатам применения мер по минимизации рисков.

Одним из актуальных предложений по унификации и гармонизации подходов по управлению рисками, применяемых таможенными органами государств-участников Союзного государства, является создание Союзной концепции по управлению рисками, которая будет устанавливать базисные условия и направления развития СУР Союзного государства с установлением конкретных целевых показателей оценки, в том числе направленных на повышение экономической безопасности, а также учитывающая мероприятия, предусмотренные стратегиями развития таможенных служб.

Союзная концепция по управлению рисками будет включать в себя следующие направления деятельности:

- определение направлений развития и совершенствования СУР Союзного государства;

- определение стратегических и тактических задач СУР Союзного государства;

- установление направлений гармонизации и унификации нормативного регулирования СУР Союзного государства с учетом практики международной практики применения СУР;

- установление инновационных подходов к анализу и мониторингу совершения таможенных операций;

- систематизация процесса управления рисками Союзного государства, а также процесса координации взаимодействия мобильных групп.

Вышеизложенное предложение коррелируется с:

- пунктом 7 раздела III Порядка взаимодействия ГТК Республики Беларусь, ФТС России с Межгосударственным центром, утвержденного Постановлением коллегии Таможенного комитета Союзного государства от 15 сентября 2022 года;[3]

- целью гармонизации таможенного законодательства Российской Федерации и Республики Беларусь, предусмотренной статьй 1 Договора между Российской Федерации и Республикой Беларусь; [4]

- подпункта 4.2 пунтка 4 раздела II Положения о Таможенном комитете Союзного государства.[5]

Следует обратить внимание, что по результатам проведения анализа в 2016 году [6]практики применения СУР на уровне государств-членов ЕАЭС в качестве одной из проблем выявлено отсутствие наднационального органа, включающего функции по координации и применению СУР для государств-членов ЕАЭС.

В целях решения указанной проблемы, на уровне Союзного государства в 2022 году в структуре аппарата Таможенного комитета Союзного государства создан Межгосударственный центр для координации работы по управлению рисками, а также для реализации аналитических функций и мониторинга совершения таможенных операций Таможенного комитета Союзного государства [7] (далее – Межгосударственный центр).

Создание Межгосударственного центра включает в себя исполнение мероприятий, предусмотренных Союзной программой по гармонизации налогового и таможенного законодательства Республики Беларусь и Российской Федерации, а также сотрудничеству в таможенной сфере. [8]

В заключении исследования отметим, что унификация и гармонизация правовых основ таможенного контроля Союзного государства, выражена в создании Союзной концепции по управлению рисками и фактической реализации мероприятий, заложенных в указанную концепцию, посредством функционирования Межгосударственного центра.

Список используемой литературы:

1. Моисеева А.В. Обзор международных и национальных стандартов в области управления рисками. Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева (г. Саранск). Экономика и управление. «Молодой учёный» . № 10 (144) Март 2017 г. С. 261-263

2. Мазаник Ю.М. Правовые основы использования системы управления рисками при осуществлении таможенного контроля. Актуальные проблемы теории и практики таможенного дела в условиях международной экономической интеграции [Электронный ресурс] : материалы междунар. науч.-практ. конф., Респ. Беларусь, Минск, С. 67-71

3. Приказ Таможенного комитета Союзного государства от 05.12.2022 № 17 «О реализации постановлений коллегии Таможенного комитета Союзного государства».

4. Договор между Российской Федераций и Республикой Беларусь о гармонизации таможенного законодательства Российской Федерации и Республики Беларусь и сотрудничестве в таможенной сфере.

5. Постановлением Совета Министров Союзного государства от 16.07.2001 № 18.

6. Греков И.В. Управление рисками при таможенном контроле товаров в государствах-членах Евразийского экономического союза: анализ современного состояния. Вестник российской таможенной академии № 3, 2016. С. 155-162.

7. На коллегии Таможенного комитета Союзного государства подведены итоги создания Межгосударственного центра в таможенной сфере. Официальный сайт ФТС России. Электронный ресурс. – Режим доступа:https://customs.gov.ru/press/federal/document/364452 (дата обращения: 25.01.2023).

8. Межгосударственный центр будет координировать работу таможенных мобильных групп Беларуси и России Электронный ресурс. – Режим доступа: https://www.belta.by/amp/economics/view/mezhgosudars tvennyj-tsentr-budet-koordinirovat-rabotu-tamozhennyh-mobilnyh-grupp-belarusi-i-rossii-540295-2022 (дата обращения: 30.01.2023).

Кузьмичёва О.А.
Студентка 1 курса специальности
«Правовое обеспечение экономической безопасности»
Научный руководитель: **Кубенов Е.С**
Учреждение «Esil University», г.Астана

КОНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАРЛАМЕНТА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Аннотация. В данной статье под названием «Конституционно-правовые основы организации и деятельности Парламента Республики Казахстан» хочется рассказать в первую очередь об Парламенте РК, истории его создания , его основ , а так же деятельности и новых реформах 2022 года принятых Президентом Республики Казахстан Касым-Жомарт Кемелевичем Токаевым.

Парламент — это верховный орган представительной системы РК. Его главное назначение — издавать законы. При этом проявить законодательную инициативу, т. е. предложить проект закона, могут как сами парламентарии, так и президент и правительство.

Согласно Конституции Республики Казахстан, принятой на республиканском референдуме 30 августа 1995 года, двухпалатный Парламент Республики Казахстан является высшим представительным органом Республики, осуществляющим законодательную власть. Организация и деятельность Парламента Республики Казахстан, правовое положение его депутатов определены Конституцией, Конституционным законом «О Парламенте Республики Казахстан и статусе его депутатов» и другими законодательными актами. Полномочия Парламента начинаются с момента открытия его первой сессии и заканчиваются с началом работы первой сессии Парламента нового созыва. Срок полномочий Парламента определяется сроком полномочий депутатов Мажилиса очередного созыва. Досрочное прекращение полномочий Парламента может быть осуществлено только в случаях и порядке, предусмотренных Конституцией Республики Казахстан.

Казахстанский парламент пришёл на смену однопалатному органу представительной власти — Верховному Совету, который впервые был сформирован на основе Конституции Казахской ССР 1937 года, а затем — на основе Конституции Казахской ССР 1978 года и Конституции Республики Казахстан 1993 года. В 1993 году депутаты советов всех уровней, вплоть до Верховного Совета, начали слагать с себя полномочия. Менее чем за полтора месяца система советов в республике самоликвидировалась. В декабре 1993 на сессии Верховного Совета было принято решение о его самороспуске и передаче всех полномочий до новых выборов президенту. 7 марта 1994 года состоялись выборы в новый парламент, состоящий из 177 профессиональных депутатов. 11 марта 1995 года бывший президент республики Н.Назарбаев подписал Указ «О мерах, вытекающих из постановления Конституционного суда», на основании этого указа Парламент был объявлен распущенным. 30 августа 1995 года проходит референдум о новой Конституции. За неё голосует 89,14 % пришедших на участки избирателей. Согласно новой Конституции, парламент состоит из двух палат.

В соответствии со ст. 49 Конституции Парламент РК является высшим представительным органом Республики, осуществляющим законодательные функции. Правовое регулирование института Парламента.

Ядром норма, регулирующих институт Парламента, являются конституционные нормы. В Конституции разделе IV посвящен Парламенту, кроме этого 16 октября 1995 г. принят Конституционный Закон «О Парламенте и статусе его депутатов». Более детальную регламентацию организации и порядка деятельности Парламента содержат Регламенты Парламента: Общий регламент, регламенты Палат (и Сената, и Мажилиса), а также Закон РК «О комитетах и комиссиях Парламента РК» от 7 мая 1997 г. Парламент состоит из двух Палат: Сената и Мажилиса. Обе палаты действуют на постоянной основе. Срок полномочий Сената 6 лет, Мажилиса - 5 лет. Сенат состоит из 39 депутатов: по 2человека от каждой

области, города республиканского значения и столицы РК. Семь депутатов Сената назначаются Президентом на срок полномочий Парламента. Мажилис состоит из 77 депутатов, избираемых по одномандатным избирательным округам, образуемых с учетом административно-территориального деления Республики и с примерно равной численностью населения. 10 мажилисменов избираются по пропорциональной избирательной системе. В Конституции особо оговорено, что депутат Парламента не сможет быть одновременно членом обеих Палат. Депутатом Сената может быть гражданин РК, состоящий в гражданстве не менее 5 лет, достигший 30 лет, имеющий высшее образование и стаж работы не менее 5 лет, постоянно проживающий на территории соответствующей области, города республиканского значения или столицы не менее 3 лет. Депутатом Мажилиса может быть гражданин Республики, достигший 25 лет.

Реформы 2022 года:

В соответствии со статьей 9 Закона Республики Казахстан «Об административно-территориальном устройстве Республики Казахстан»

1. Перенести административный центр Алматинской области из города Талдыкоргана в город Қонаев.

2. Образовать:

1) область Абай с административным центром в городе Семее путем выделения из состава Восточно-Казахстанской области района Ақсуат, Абайского, Аягозского, Бескарагайского, Бородулихинского, Жарминского, Урджарского, Кокпектинского районов, городов Семея и Курчатова;

2) область Жетiсу с административным центром в городе Талдыкоргане путем выделения из состава Алматинской области Аксуского, Алакольского, Ескельдинского, Каратальского, Кербулакского, Коксуского, Панфиловского, Сарканского районов, городов Талдыкоргана и Текели;

3) область Ұлытау с административным центром в городе Жезказгане путем выделения из состава Карагандинской области Жанааркинского, Улытауского районов, городов Жезказгана, Каражала и Сатпаева.

(УКАЗ ПРЕЗИДЕНТА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН)

1) СТАТЬЯ 43:

До : 1. Президент Республики Казахстан не вправе быть депутатом представительного органа, занимать иные оплачиваемые должности и осуществлять предпринимательскую деятельность. 2. Исключён

После: 1.Президент Республики Казахстан не вправе быть депутатом представительного органа, занимать иные оплачиваемые должности и осуществлять предпринимательскую деятельность. 2. Исключён 3. На период осуществления своих полномочий президент Республики Казахстан не должен состоять в политической партии. 4. Близкие родственники президента Республики Казахстан не вправе занимать должности политических государственных служащих, руководителей субъектов квазигосударственного сектора.

2) ПОДПУНКТ 2 СТАТЬИ 50:

До: Сенат образуют депутаты, представляющие в порядке, установленном конституционным законом, по два человека от каждой области, города республиканского значения и столицы Республики Казахстан. Пятнадцать депутатов сената назначаются президентом республики с учётом необходимости обеспечения представительства в Сенате национально-культурных и иных значимых интересов общества.

После: Сенат образуют депутаты, представляющие в порядке, установленном конституционным законом, по два человека от каждой области, города республиканского значения и столицы Республики Казахстан. Десять депутатов сената назначаются президентом Республики, пять из которых – по предложению Ассамблеи народа Казахстана.

3) ПУНКТ 3 СТАТЬИ 50:

До: Мажилис состоит из ста семи депутатов, избираемых в порядке, установленном конституционным законом.

После: Мажилис состоит из девяноста восьми депутатов, избираемых в порядке, установленном конституционным законом по смешанной избирательной системе: по системе пропорционального представительства по территории единого общенационального избирательного округа, а также по одномандатным территориальным избирательным округам.

4) ПУНКТ 1 СТАТЬИ 51:

До: Избрание девяноста восьми депутатов мажилиса осуществляется на основе всеобщего, равного и прямого избирательного права при тайном голосовании. Девять депутатов мажилиса избираются Ассамблеей народа Казахстана. Очередные выборы депутатов мажилиса проводятся не позднее чем за два месяца до окончания срока полномочй действующего созыва парламента.

После : Избрание депутатов мажилиса осуществляется на основе всеобщего, равного и прямого избирательного права при тайном голосовании. Очередные выборы депутатов мажилиса проводятся не позднее чем за два месяца до окончания срока полномочий действующего созыва парламента.

5) НОВЫЙ ПОДПУНКТ 1-1 СТАТЬИ 53

Парламент на совместном заседании палат:
До: подпункт 1-1) отсутствует;
После : принимает конституционные законы;
НОВЫЙ ПОДПУНКТ 1-2 СТАТЬИ 53
Парламент на совместном заседании палат:
До: подпункт 1-2 отсутствует;
После : проводит повторное обсуждение и голосование по конституционным законам или статьям конституционного закона, вызвавшим возражения президента республики, в месячный срок со дня направления возражений. Несоблюдение этого срока означает принятие возражений президента. Если парламент большинством в три четверти голосов от общего числа депутатов каждой из палат преодолеет возражения президента, президент в течение одного месяца подписывает конституционный закон. Если возражения президента не преодолены, конституционный закон считается непринятым или принятым в редакции, предложенной президентом.

6) ПУНКТ 5 СТАТЬИ 62

До: Законодательные акты парламента и его палат принимаются большинством голосов от общего числа депутатов палат, если иное не предусмотрено Конституцией.
После: Законы принимаются мажилисом, одобряются сенатом большинством голосов от общего числа депутатов палат, если иное не предусмотрено Конституцией. Постановления парламента и его палат принимаются большинством голосов от общего числа депутатов палат, если иное не предусмотрено Конституцией.
Таким образом мы можем видеть изменения за многие годы в жизни , деятельности и конституционно-правовых основах Парламента Республики Казахстан . Изменения в выборах депутатов Мажилиса и Сената , их количестве. Изменения административно-территориальные, то есть дополнительное образование трех новых областей в РК и т.д.

Список литературы:

1. https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z950002529_
2. https://www.parlam.kz/ru/constitution
3. https://ru.wikipedia.org/wiki/Парламент_Казахстана
4. https://vuzlit.com/702592/konstitutsionno_pravovoy_status_parlamenta_respubliki_kazahstan
5. https://informburo.kz/stati/kakie-popravki-predlozil-vnesti-v-konstituciyu-tokaev-sravnitelnaya-tablica-do-i-posle
6. https://studwood.net/837384/pravo/parlament_respubliki_kazahstan_pravovoy_status
7. https://www.gov.kz/memleket/entities/mfa-zagreb/press/news/details/170060?lan
8. https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z950002464_
9. https://www.nur.kz/politics/kazakhstan/1967938-novye-oblasti-sozdali-v-kazahstane/

Шевелина П.
Студенка 4 курса специальности «Юриспруденция»
Научный руководитель: **Слукин С.В.,** к. фил. наук
Уральский государственный экономический университет

ПРОБЛЕМЫ ЖЕНСКОЙ ПРЕСТУПНОСТИ В РФ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Аннотация: Статья посвящена исследованию вопроса о причинном комплексе женской преступности и особенностях личности женщин-преступниц в Российской Федерации и

зарубежных странах с конкретными примерами. Особое внимание в статье уделено влиянию общества на формирования таких индивидов, а также реакции социума на них.

Большой процент людей оценивает женщин как достаточно хрупких созданий, не способных на проявление не то что жестокости, но и какой бы то ни было агрессии в целом. Если вы будете идти поздно вечером в темном переулке, кого вы испугаетесь: женщину или мужчину, идущих за вами?

Людмила Брушкова в своем учебнике «Социология» пишет, что большинство преступлений в мире совершается мужчинами. Брушкова ссылается на статистику, согласно которой в России около 86% всех правонарушений совершают мужчины [1]. С ее мнением согласны исследователи данной темы: они указывают, что уровень женской преступности почти всегда был в 5-8 раз ниже мужской. И это несмотря на то, что в структуре населения женщин численно больше. Однако процент преступлений, совершаемых женщинами, хотя и сравнительно мал, но и не равен нулю, и история помнит женщин, совершивших такие преступления, которые не вписываются в какие бы то ни было рамки и представления.

В криминалистике есть ряд отличительных черт, дающих возможность предположить, что почерк преступника – женский. Это и способ совершения преступление, и его орудие, а также метод и время исполнения [3]. Так Хлопков А.С. рассматривает в своем анализе «бытовых» женщин-преступниц – это женщины, ответная реакция которых на противоправное поведение пострадавшего либо на бытовую ссору закончилась убийством, его попыткой или нанесением вреда разной тяжести. Автор подмечает, что практически всегда преступления совершаются женщинами в одиночку, и либо в жилище (96% уголовных дел), либо рядом с ним, очень редко в общественных местах, на улице (4%) [2]. Все это свидетельствует о том, что данное преступления не были спланированы заранее. Чаще всего жертва убита либо тем, что попала преступнице под руку (ножницы, кухонный нож) либо тем, с чем потерпевший изначально напал на жертву.

Беря во внимание тот факт, что большой процент женщин-убийц отбывают наказания за превышение самообороны, не стоит забывать, что есть и другие случаи, где жизни женщины здесь и сейчас ничего не угрожало. Эйлин Уорнос я считаю наглядным примером тех женщин, личность которых склонна к совершению преступлений. Эйлин – американка, родившаяся в конце 50-х годов прошлого века. Ее жизнь, в том числе детство, нельзя назвать радужным: с 11-ти лет она постоянно подвергалась изнасилованиям, а в возрасте 15-ти лет ее выгнал из дома ее собственный дед, после чего она стала зарабатывать проституцией. Жизненный путь этой женщины будто подталкивал ее на криминальную сторону: она водила автомобиль в нетрезвом виде, занималась мошенничеством, вооруженными грабежами, угонами автомобилей, подделкой документов и прочими незаконными вещами. Свое первое убийство Эйлин совершила в ноябре 1989 года, а последнее – в ноябре 1990 года. За год ее жертвами стали семеро мужчин, за что она и была приговорена к смертной казни. Поначалу Уорнос утверждала, что всех семерых убила в рамках самообороны, защищаясь от домогательств. Однако незадолго до своей казни она написала обращение Верховному суду штата Флорида, в котором дала понять, что ненавидит людей и человеческую жизнь. Уорнос подчеркнула, что не жалеет о содеянном и убивала бы и дальше, будь она на свободе.

История Эйлин Уорнос – это история личности антисоциального типа. Одинокая женщина, без семьи, родных, в сложных жизненных обстоятельствах. Так же несчетные криминологические исследования, направленные на изучение личности преступниц, указывают на то, что более половины из данных женщин совершают преступления в возрасте от 30 лет и старше – это как раз тот возраст, когда американка совершила все свои убийства. Таким образом, мы выясняли, что на становления женщиной убийцей могут влиять разные внешние факторы [4].

А были ли другие, до и после Эйлин Уорнос? Да. Они все были как она, воспитанные в среде, способствующей совершению преступлений в будущем? Нет. Некоторые женщины были рождены в достатке, вели безбедную жизнь, имели должность, статус. Что же могло пойти не так? Тяга к насилию, жестокости, ощущения власти, садистским наклонностям. Среди таких женщин можно выделить Ильзу Кох и Ирму Грезе (Германия). Обе женщины поддерживали партию национал-социалистическое движение.

Ильза Кох была замужем за небезызвестным нацистским преступником Карлом Кохом, первым комендантом Бухенвальда, одного из крупнейших концентрационных лагерей. Женщина не просто разделяла взгляды своего супруга, но и принимала активное участие в издевательствах над заключенными: по ее личным приказам были убиты заключенные, на теле которых были найдены татуировки. Кожу жертв сдирали, чтобы вслед за тем изготовить из нее абажуры для светильников или другие предметы.

Ильза Кох не была надзирательницей, но ее смело можно назвать «коллегой» Ирмы Грезе. В возрасте двадцати лет девушка заняла одну из самых высоких должностей в Аушвице – она стала вторым человеком после коменданта в этом концентрационном лагере смерти. Ирму по-другому называли «Ангелом смерти», «Светловолосым дьяволом» и даже «Прекрасным чудовищем». Она использовала многочисленные методы эмоционального и физического воздействия на заключенных, включая расстрелы, травлю собаками, газовые камеры и прочие издевательства.

Следовательно, не только бедность и травмирующее детство может стать причиной для становления серийными убийцами. Некоторые просто воспользовались возможностями, которые им предоставил нацистский режим.

Однако далеко не все женщины серийные маньяки действовали чужими руками, используя свою власть. Белль Ганнесс (США) была крупной и физически сильной женщиной, которая никогда не брезговала грязной работой. Уроженка Норвегии в 1881 году перебралась в Америку, где спустя три года вышла замуж. Там Белль поставила убийства на поток, всегда извлекая из своих преступлений материальную выгоду (страховка, наследство). Многие историки сходятся во мнении, что она убила не только своих мужей (Ганнесс дважды была замужем), ухажеров, но также своих детей. По некоторым данным, Белль Ганнесс за почти тридцатилетний срок проживания в США убила от 25 до 40 человек. При этом она зачастую примитивно травила своих жертв.

Здесь мы переходим к еще одной причине совершения преступлений – обогащение. Самой массовой убийцей наших дней среди женщин называют нашу соотечественницу - Ирину Гайдамачук. Ирина также стала преступницей на четвертом десятке. Ее карьера убийцы началась в 2003 году, когда она представлялась работницей социальных служб, входила в доверие к пенсионерам, а позже хладнокровно забивала их молотком. Все эти убийства совершались с целью ограбления. Женщина действовала профессионально: заметала следы, меняла города преступления, выезжала в малонаселенные пункты и так далее. За восьмилетний стаж Гайдамачук отправила на тот свет порядка семнадцать жертв, все из них были людьми пожилого возраста. Только одной потерпевшей удалось спастись после нападения.

Так же не стоит забывать, что женщины-преступницы появились далеко не недавно, не в прошлом веке, а существовали как явление на протяжении всей истории. Сюда можно отнести Анулу из Анурадхапуры (1 век до Нашей Эры), Алису Кителер (14 век), Дарью Салтыкову (18-19 век) и многих других. Это доказывает, что убивать и учинять жестокость представительницы женского пола не начинали внезапно, отойдя от каких-то скрепов и традиционных ценностей, которые больше не присущи современным людям, а что данные преступления совершаются женщинами в принципе, и совершались всегда.

Из всего вышесказанного можно сделать следующие выводы:

Женщин-преступниц можно классифицировать исходя из предпосылок к совершению преступных деяний. Такими предпосылками могут быть: детство, окружение, жизненный путь, атмосфера в стране, угроза жизни, склонность к жестокости;

Женщины-убийцы - это феномен, который будоражит умы многих ученых во все времена. Общество создало образ «слабого пола» и приписало ему четкие паттерны поведения, а посему многим людям сложно осознать, что особи женского пола способны на безжалостные поступки, так как это не вписывается в их картину мира, которую они сами и создали;

Женщин численно больше, чем мужчин, но преступлений, совершенных женщинами намного меньше, чем преступлений, совершенных мужчинами. Объяснением этому могут служить гендерные роли и стереотипы влияющие на формирование личности человека. Так многие мужчины подвержены токсичной маскулинности, которая приводит к неуважению других, более слабых людей, а в связи с этим может подвигнуть на совершение противоправных действий, ведь «я сильнее, а значит, что мне можно»;

Женщины не стали убивать внезапно. Возможно разные условия жизни и роли в обществе, которые менялись с течением времени, и сыграли свою роль, но факт остается фактом, что женщины убивали на протяжении всей истории.

По моему мнению, самый главный вывод, который можно будет сделать исходя из моей исследовательской деятельности это то, что и мужчины, и женщины – это буквально один и тот же биологический вид, а значит все, на что способен один – может делать и другой. Конечно, мальчиков и девочек растят по-разному, даже в современном обществе, которое старается уйти от стереотипного воспитания, основанного, на гендерных ролях, однако пройдут годы прежде, чем данную модель можно будет искоренить. А значит, и у тех, и других будут копиться нездоровые установки, которые в один момент могут оказаться опасными для общества. Так, например, если взрослые не будут закладывать в юношах, что они должны быть эмоционально холодными, так как эмоции – это слабость и девчачье (а значит девочки априори слабее), то на выходе мы не получим людей, которые не умеют экологично справлять со своими чувствами, а перерабатывают их в агрессию и вымещают на других.

И мысль о том, что в данном вопросе гендерные роли занимают важное место – небезосновательна. Так как люди не удивлялись бы женской преступности и не сравнивали бы ее с мужской, если бы относились к обоим полам одинаково. Ведь никто же не пишет статьи о мужской преступности как о явлении. Мужская преступность как будто бы является основной, а женская – побочной, непонятной, требующей ресерча. И по этой же причине преступления, совершенные девушками ощущаются как будто бы более жестокими – потому что в сознании людей такие преступления в принципе не должны совершаться «нежным полом». Но они совершаются. Потому что в жизни любого человека, вне зависимости от половой принадлежности, есть большое количество факторов, влияющие на его становление как личности. Существуют причины и предпосылки опасного и преступного поведение, которые зарождаются еще в юном возрасте [5]. И обществу, и государству нужно бросить все усилия на то, чтобы их минимизировать, а для тех детей и подростков, которые уже попали под пагубное влияние внешней среды – назначать реабилитацию, специальные курсы, организовывать психологическую помощь, тренинги и так далее.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Брушкова Л. А. Социология : учебник и практикум для вузов / Л. А. Брушкова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 362 с.

2. Особенности расследования убийств, совершенных женщинами. Дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.09 / Хлопков А.С. - С.-Пб., 2006. - 207 с.
3. Криминалистика: учебник / под общ. ред. К.И. Сотникова, Изд-во СПб ун-та МВД России. – СПб. : ООО «Р-КОПИ», 2020. – 284 с.
4. Криминалистика: учебник (уровень спеииалитета) / под ред. А. И. Бастрыкина, Е. П. Ищенко, Я. В. Комиссаровой. — М о ск в а: Проспект, 2019. — 616 с.
5. Бурлака С.Н. Концепция обучения в течении всей жизни как аспект сдерживания падения уровня счастья в периоды экономических рецессий // Экономика счастья в формате ABLE: искусство, бизнес, право, экономика: материалы XIV Международной научно-практической конференции. Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Уральский институт управления - филиал. 2018. С. 192-194.

Атантаев Т.Е.,
«Ақпараттық жүйелер» мамандығының 1 курс магистранты
Ғылыми жетекшісі: ***Касекеева А.Б.****, философия докторы (PHD), аға оқытушы,*
«Esil University» мекемесі, Астана қ.

БЕТ ПІШІМІН ТАНУ АЛГОРИТМДЕРІНІҢ ТҮРЛЕРІ МЕН ТИІМДІЛІГІ

Аңдатпа

Бұл мақалада бет пішінін тану алгоритмдерінің алуан түрлері, олардың ерекшеліктері мен артықшылықтары қарастырылады. Танудың максималды тиімділігіне қол жеткізу үшін нақты тапсырма мен жұмыс жағдайларына байланысты ең қолайлы алгоритмді таңдау керек. Мақалада тану дәлдігі мен жұмыс жылдамдығына негізделген әртүрлі алгоритмдерді салыстыру нәтижелері келтірілген, бұл әртүрлі есептер үшін ең оңтайлы шешімдер туралы қорытынды жасауға мүмкіндік береді.

Бет пішімін тану–бұл бейнеде беттің болуы мен орналасуын анықтау мақсатында кескінді талдау процесі. Қазіргі уақытта бұл компьютерлік көру және жасанды интеллект саласындағы ең өзекті міндеттердің бірі болып табылады. Бетті тануды анықтау саласына қызығушылығы, олардың қауіпсіздік жүйелері, криминалистикалық сараптама, верификация, телеконференция сияқты салаларда, адамның бетіне автоматты түрде назар аудару үшін фототехникада және т.б. практикалық қолдануының әртүрлілігіне байланысты маңызды [1].

Бетті бейнелеуге негізделген тұлғаны сәйкестендіру технологиясы, басқа биометриялық әдістерді қолданудан айырмашылығы, құрылғымен физикалық байланыста болуды қажет етпейді, сонымен қатар қарқынды дамуды ескере отырып сандық техника жаппай қолдану үшін ең қолайлы болып табылады. Бұл баяндамада бет пішінін тану алгоритмдерінің түрлері және олардың тиімділігі қарастырылады.

Негізгі бөлімі

Бет пішімін тану алгоритмдерінің негізгі түрлері:

Бірінші түрі графиктердегі икемді салыстыру түрлері шамадан тыс әдіске жатады. Деректер базасымен салыстыру жүргізіледі, мұнда объектілердің әр түрі үшін дисплейдің барлық түрлендірулері ұсынылған .

Бұл әдістің негізгі міндеті графиктерді серпімді сәйкестендіру, беттердің суреттерін сипаттайтын беттер бағандары түрінде ұсынылған, өлшенген шыңдар мен шеттер. Бетті тану кезінде графиктердің бірі анықтамалық болып табылады, яғни өзгеріссіз қалады, ал екіншісі өзгереді біріншісіне ең жақсы сәйкес келу мақсатында.

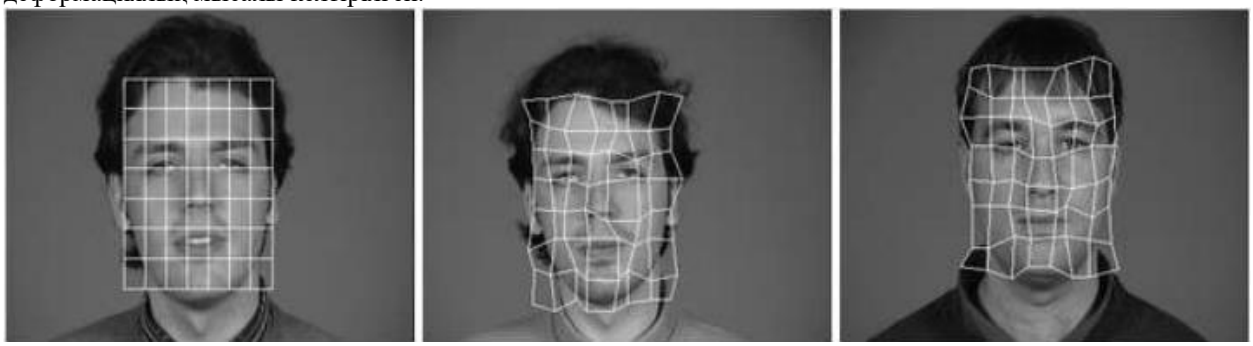
Графиктің шыңдарында белгілердің мәндері есептеледі, көбінесе Габор толқындарының күрделі мәндері немесе олардың реттелген жиынтықтары қолданылады, кейбір жергілікті аймақта мәндерді жинақтау арқылы есептеледі. [2].

Габор толқындары бейненің барлық жерлеріндегі әрбір толқынға мән береді. Осылайша, дискретті кескіндердің стандартты параметрлерімен әдіс 80 (40 нақты және 40 ойдан шығарылған) кез-келген пиксель позициясындағы мәндер. Графиктің шеттері іргелес шыңдар арасындағы қашықтықпен өлшенеді. Айырмашылық (қашықтық, дискриминациялық сипаттама) екі баған арасында есептеледі, арасындағы айырмашылықты ескеретін деформацияның баға функциясын қолдану, шыңдарда есептелген белгілердің мәндері және деформация дәрежесі, графиктің шеттері .

Графиктің деформациясы оның әр шыңын орын ауыстыру арқылы жүреді, оның бастапқы орналасуына және оның арасындағы айырмашылық болатын позицияны таңдауға қатысты белгілі бір бағыттардағы қашықтық.

Деформацияланатын графиктің жоғарғы жағындағы және сәйкесінше белгілердің мәндерімен ол анықтамалық графиктің жоғарғы жағында минималды болады. Бұл операция графиктің барлық шыңдары үшін қол жеткізілгенге дейін кезекпен орындалады.

Деформацияланатын графиктің осы позициясындағы деформациялық бағасы функцияның мәні кіріс бейнесі арасындағы айырмашылықтың өлшемі, бет бейнесі және анықтамалық график болып табылады. Бұл деформация процедурасы жүйенің дерекқорына енгізілген барлық анықтамалық тұлғалар үшін орындалуы керек. Жүйені тану нәтижесі–ең жақсы мәні бар эталондық баға функциясы (1-ші суретке сәйкес) графиктің деформациялық мысалы келтірілген.



Сурет 1 – Тұрақты тор түріндегі графиктің деформациясының мысалы

Әр түрлі эмоциясы болған кезде тану тиімділігі өрнектер мен бет бұрышының 15 градусқа өзгеруі 90...95 % құрайды.

Графиктердегі икемді салыстыру түрлерінің артықшылықтары:

- жоғары тану дәлдігі;
- бұл бұрыштың өзгеруіне, бет әлпетіне төзімділік.

Кемшіліктері:

- тану процедурасының жоғары есептеу күрделілігі;
- жаңа стандарттарды есте сақтаудағы төмен өнімділік;
- жұмыс уақытының мәліметтер базасының көлеміне сызықтық тәуелділігі.

Екінші түрі конволюциялық нейрондық желі (ағылш. convolutional neural network, CNN) –1988 жылы Ян Лекун ұсынған және тиімді тануға бағытталған жасанды нейрондық желілердің арнайы архитектурасы, терең оқыту технологияларының құрамына кіреді.

Конволюциялық нейрондық желі көру қыртысының кейбір ерекшеліктерін пайдаланады, онда әртүрлі бұрыштардағы түзулерге жауап беретін қарапайым жасушалар және реакциясы қарапайым жасушалардың белгілі бір жиынтығын белсендіруге байланысты, күрделі жасушалар ашылды. Осылайша, конволюциялық нейрондық желілер идеясы конволюциялық қабаттар мен субдискреттеу қабаттарының ауысуы болып табылады [3].

Желі құрылымы бір бағытты (кері байланыссыз), көп қабатты болып табылады. Оқыту үшін, көбінесе әдіс қатенің кері таралуы және стандартты әдістер қолданылады. Нейрондық белсендіру функциясы (беру функциясы) – кез келген зерттеушінің таңдауы бойынша.

Желі архитектурасы конвульсиялық операцияның болуына байланысты аталған кескіннің әрбір фрагменті конволюцияның матрицасына (ядросына) элементтік түрде көбейтіледі және нәтиже қорытындыланып, шығыс бейненің ұқсас орнына жазылады [4].

КНЖ артықшылықтары:

- тану дәлдігі 90%- дан асады ;
- кіріс деректер шуларына төзімділік.

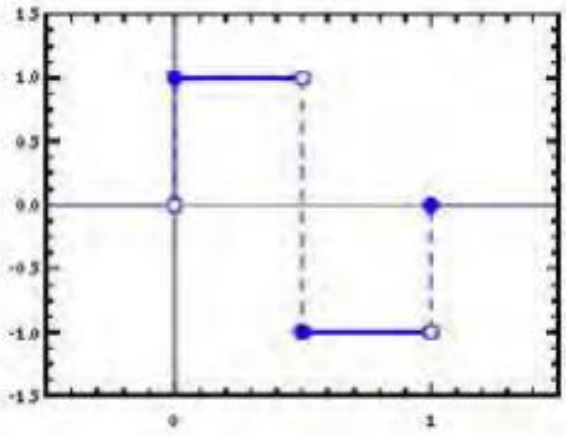
Бұл түрдің кемшіліктері:

- іске асыру қиыншылығы;
- деректер базасына анықтамалық тұлғаны қосу кезінде қайта даярлау.

Үшінші түрі Виола-Джонс түрлерін 2001 жылы Пол Виола мен Майкл Джонсон жасаған [5].

Бұл түрі беттерді толық автоматты режимде тануға мүмкіндік береді. Төмен алгоритмдік күрделілік оны нақты уақыттағы жүйелерде пайдалануға мүмкіндік береді. Әдіс терінің түсіне инвариантты және жарықтандыру. Әдіс кескінді талдау сатысында Хаар белгілерін қолдануды қамтиды және үлгіні тану сатысында adaboost (Adaptive Boosting) жіктеуіші болып табылады.

Хаардың белгілерін Виола мен Джонс ұсынған және олардың ұқсастығына байланысты осылай аталған болатын-Вейвлетами Хаара. Вейвлет Хаар-бұл бір өлшемді сигналдың конволюциясы, ең жақын екі санақтың айырмашылығы ретінде. Конволюция функциясы (2-ші суретке сәйкес) көрсетілген.



Сурет 2 – Вейвлет Хаара

Хаар белгілері–екі іргелес аймаққа бөлінген тікбұрышты аймақ. Белгілер кескінге әр түрлі позицияларда және әр түрлі масштабта қойылады. Мағынасы, белгі аймақтардан пиксель қосындыларының айырмашылығы ретінде анықталады.

Әрбір белгі қандай да бір нақты сипаттаманың болуын (немесе болмауын) көрсете алады жиектер немесе текстураның өзгеруі сияқты кескіндер. Мысалы, екі іргелес белгі тіктөртбұрышты аймақтар қараңғы және ашық аймақтар арасындағы шекараның қай жерде екенін көрсете алады. Көлбеу белгілері кеңістік белгілерін сәтті кеңейтеді, мысалы, 45 градус бұрышта жиектің болуын анықтауға мүмкіндік береді. Математикалық тұрғыдан алғанда, қиғаш белгілер идеясы дұрыс, бірақ іс жүзінде төмен ажыратымдылықтағы суреттерде дөңгелектеу проблемалары бар әдетте және нақты уақытты қамтамасыз ету үшін қолданылады.

AdaBoosting (адаптивті күшейту) – композицияны дәйекті түрде құру процедурасы әрбір келесі алгоритм кемшіліктердің орнын толтыруға тырысатын машиналық оқыту алгоритмдері барлық алдыңғы алгоритмдердің құрамы. Мұндай идея тізбектің құрылысына негізделген каскад деп аталатын жіктеуіштер, олардың әрқайсысы (біріншісінен басқа) алдыңғы қателіктерден үйренеді. Бустинг- әрбір келесі каскадта түпкілікті шешім дұрыс болады деген үмітпен жергілікті ең жақсы таңдау жасалады.

Бетті тану алгоритмдерінің тиімділігі бірнеше факторларға байланысты[6]:

1. Оқыту деректерінің сапасы мен саны: әртүрлі оқыту деректері неғұрлым үлкен және жақсырақ болса, алгоритм соғұрлым дәл және тиімді болады.
2. Тану алгоритмі: бетті танудың көптеген алгоритмдері бар, мысалы, негізгі компоненттер әдісі сияқты классикалық әдістерден бастап, нейрондық желілер мен терең оқытуды қолданатын заманауи әдістерге дейін.
3. Қолданылатын жабдықтың сапасы мен түрі: бет суреттерін түсіру үшін неғұрлым жетілдірілген камералар мен басқа жабдықтар қолданылса, алгоритм соғұрлым тиімді болады.
4. Қоршаған орта жағдайлары: кедергілер, шағылысулар, көлеңкелер және басқа факторлар тану дәлдігіне әсер етуі мүмкін.

Жалпы алғанда, бетті танудың заманауи алгоритмдері өте жоғары дәлдік пен тиімділікті көрсетеді, бұл оларды қауіпсіздіктен медициналық диагностикаға дейінгі көптеген салаларда сұранысқа ие етеді. Дегенмен, кез келген технология сияқты, олар мінсіз емес және одан әрі жетілдіруді қажет етеді.

Қорытындылай келе, бетті тану алгоритмдерінің көптеген түрлері бар, олардың әрқайсысының өзіндік артықшылықтары мен кемшіліктері бар. Кейбір алгоритмдер кескін сапасы төмен жағдайларда дәлірек болады, ал басқалары үлкен көлемдегі деректерді өңдеуде жылдамырақ және тиімдірек болады. Дегенмен, бетті тану алгоритмдерінің тиімділігі бастапқы деректердің сапасына және параметрлерді реттеудің ұқыптылығына тікелей байланысты. Сондықтан максималды дәлдік пен жұмыс жылдамдығына қол жеткізу үшін әртүрлі алгоритмдерді мұқият таңдап, біріктіру керек, сонымен қатар кескінді өңдеудің арнайы әдістерін қолдану қажет. Жалпы, бетті тану алгоритмдері қауіпсіздік пен қол жеткізуді басқару жүйелерінен бастап интернет-маркетингке және виртуалды шындықты дамытуға дейінгі әртүрлі салаларда кеңінен қолданылады. Сондықтан мұндай алгоритмдерді әзірлеу және жетілдіру қазіргі заманғы ғылым мен технологияның маңызды міндеті болып табылады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Мищенкова Е.С. Сравнительный анализ алгоритмов распознавания лиц // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 9, Исследования молодых ученых. – 2013. – № 11. – С. 74–76.
2. Рогозин О.В., Кладов С.А. Сравнительный анализ алгоритмов распознавания лиц в задаче визуальной идентификации // Инженерный журнал: наука и инновации. – 2013. – № 6 (18). – DOI: 10.18698/2308-6033-2013-6-818.

3. Tropchenko A.A., Tropchenko A.Yu. Neirosetevye metody identifikatsii cheloveka po izobrazheniyu litsa [Neural network methods of person identification by face image]. Izvestiya vysshikh uchebnykh zavedenii. Priborostroenie – Journal of Instrument Engineering, 2012, vol. 55, no. 10, pp. 31–36.
4. Skopchenko A.A., Dorofeev V.A. [Analysis of methods of face recognition]. Tekhnologii Microsoft v teorii i praktike programmirovaniya: sbornik trudov XIII Vserossiiskoi nauchno-prakticheskoi konferentsii studentov, aspirantov i molodykh uchenykh [XIII All-Russian scientific-practical conference "Technologies Microsoft in the theory and practice of programming"], Tomsk, 22–23 March 2016, pp. 176–178. (In Russian).
5. P. Viola and M.J. Jones, «Rapid Object Detection using a Boosted Cascade of Simple Features», proceedings IEEE Conf. on Computer Vision and Pattern Recognition (CVPR 2001), 2001
6. M.A. Turk and A.P. Pentland, “Face Recognizing Using Eigenfaces”, Proc. IEEE, 1991, 586-591.

Семенченко Ю.А.,
магистрант 1 курса специальности
«Информационные системы»
Научный руководитель: ***Муханова А.А.,***
доктор философии (PhD), старший преподаватель,
Учреждение «Esil University», г. Астана

РОЛЬ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ ДЛЯ ПЕРСОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ.

Аннотация: Техникалық әлем зерттеулерді алуға тәсір етті. Интернет ақылы зерттеулерді тез доступ алуға мүмкіндік береді, осы арқылы жұмыстың эффективтілігін көтереді және көп уақыт салуға болады. Интернет технологияларының маңыздылығы жаңа оқу жүйесінде жататында табысты.

Интернет технологиялары Z поколіна қажетті, олар интернетте ақпарат іздеуге оралған. Мақала мақсаты - пайдаланушының жеке оқуы үшін интернет технологияларының зерттеулерді қалай алуға тәсір етуін анықтау және түсіну.

Введение. Актуальность заключается в том, что интернет-технологии для формирования и поддержки персонального обучения пользователя, при которой обучаемый получает доступ к учебно-методическим материалам и консультациям преподавателя в любое время суток, семь дней в неделю и в том месте, где он находится. Актуальность использования дистанционного обучения в настоящее время уже не вызывает сомнений. Интернет-технологии имеют ряд преимуществ [1]:

- возможность комбинирования различных форм представления информации (текстовой, графической, анимации, видео, аудио);
- возможность адаптации курса к индивидуальным особенностям обучаемых;
- предоставление обучаемым права управлять размером и очередностью выдачи порций учебного материала;
- обеспечение технологической основы для гибкого взаимодействия между обучаемыми и преподавателями;

Основная часть: Существует множество интернет-технологий, которые могут быть использованы для обучения пользователя. Некоторые из них включают [2]:

1. Онлайн-курсы: это форма обучения, в которой учащийся получает доступ к онлайн-курсам через интернет. Это может быть в форме видеоуроков, тестов, заданий и обратной связи.

2. Вебинары: это интерактивная форма онлайн-обучения, в которой участники могут общаться с преподавателем в режиме онлайн.

3. MOOC (Massive Open Online Courses - масштабные открытые онлайн-курсы): это форма обучения, в которой большое количество студентов может получить доступ к курсам, предлагаемым ведущими университетами и колледжами по всему миру.

4. E-learning платформы: это онлайн-платформы, которые предоставляют доступ к образовательным материалам, таким как видеоуроки, тесты и упражнения.

5. Социальные сети: социальные сети такие как Facebook, LinkedIn. Могут быть использованы для обмена информацией и общения между учащимися и преподавателями.

6. Интерактивные задания: веб-приложения могут быть использованы для обучения. Позволяющих студентам получить обратную связь от преподавателей и улучшить свои знания.

7. Виртуальные классы: это интерактивная форма онлайн-обучения, в которой студенты могут обмениваться информацией.

8. Онлайн-библиотеки: это онлайн-ресурсы, которые предоставляют доступ к образовательным материалам, таким как книги, статьи и журналы.

В целом, интернет технологии предоставляют множество возможностей для обучения пользователя, и эти возможности продолжают расширяться и улучшаться с течением времени [2].

Цель данной статьи: определить, понять, как интернет-технологии влияют на приобретение знаний для персонального обучения пользователя, какие формы, системы обучения лучше понимает поколение.

Интернет – это не просто мощный инструмент для общения, но и самая мощная сила для получения знаний и навыков обучающихся. Значение интернета в обучении можно понимать разными способами [3].

Во-первых, интернет-технологии можно использовать, вне зависимости от физических ограничений в современном мире. Это выражается в том, что человеку никуда не нужно идти, а дома получит информацию с помощью высококачественных возможностей обучения.

Во-вторых, интернет-технологии реализовывают новую систему и принципы обучения, такие как коллективные исследования, домашние задания, практики, а не индивидуальное обучение. Тем самым помогает поддерживать социум учеников. Интернет предлагает обучающимся самим проявлять себя и искать поиск решений.

В третьих, интернет-технологии, способны поддержать связь между интернетом и обучающимся. Как говорит Джордж Сименс (2004), следовательно, обучение можно рассматривать в терминах “способности знать больше” через Интернет, а не связывать с индивидуальным накоплением предварительных знаний в терминах “того, что известно в настоящее время”.

В четвертых, интернет улучшил и персонализивал системы обучения пользователя, то есть сделал обучение более индивидуальный процессом. Интернет-технологии помогают людям выбрать свой темп получения знаний, и выбрать уровень с которого начинать [3]. Пользователей интернета, часто называют людьми с повышенной способностью к самоконтролю и самоорганизации обучающегося процесса.

Цифровая грамотность - это умение использовать цифровые технологии для получения, оценки, использования и обмена информацией [4].

Постоянно меняющиеся достижения в области интернет-технологий приводят к появлению новых и гибких способов работы, учебы и взаимодействия с миром. Чтобы наши учащиеся могли максимально использовать возможности и противостоять вызовам, которые предоставляют интернет-технологии и онлайн-среда – чтобы учащиеся стали грамотными в цифровой форме. Цифровая грамотность - это не просто использование компьютеров. Чтобы стать грамотными в цифровой сфере, обучающимся необходимо развить ряд навыков [4]. Должны уметь использовать технологии для поиска и создания контента, решения проблем и задач. Должны уметь подключаться и эффективно общаться в Интернете, учиться, сотрудничать со сверстниками, открывать новую информацию и делиться. Обучающиеся должны уметь распознавать риски, оставаться в безопасности в Интернете.

Интернет-технологии играют важную роль в современном обществе для персонального обучения пользователя [5]. Они позволяют людям получать доступ к огромному количеству информации и образовательным ресурсам, не выходя из дома.

Интернет-технологии позволяют пользователям получать образование и обучаться в удобное для них время и в месте, где им комфортно. Они также позволяют пользователям получать обратную связь и помогают им сформировать навыки самостоятельного обучения и развития.

Достоинства и недостатки использования интернета для персонального обучения пользователя приведены в таблице 1. [6].

Таблица 1.

Достоинства	Недостатки
Доступность: Интернет позволяет получать образование из любой точки мира, где есть доступ к сети. Это дает возможность учиться в любое время и в любом месте.	Ограниченность контакта: Интернет не позволяет полностью заменить личное общение, что может приводить к уменьшению качества образования.
Масштабируемость: Интернет позволяет создавать обучающие программы для тысяч студентов одновременно, что позволяет расширять масштаб образовательного процесса.	Необходимость самостоятельности: Обучение через интернет требует высокой самодисциплины и самостоятельности, чтобы студенты могли организовать свое время и действовать без помощи преподавателя.
Интерактивность: Интернет предоставляет учащимся множество возможностей для интерактивной работы, таких как виртуальные лекции, вебинары, форумы и т.д.	Отсутствие прямой обратной связи: В обучении через интернет не всегда возможно

Социальные возможности: Интернет позволяет студентам общаться с другими учащимися и преподавателями, совместно работать над проектами и получать обратную связь. Доступность материалов: Интернет предоставляет доступ к огромному количеству информации, что позволяет студентам искать информацию и изучать новые темы на свой вкус.	получить немедленную обратную связь от преподавателя или учащихся. Ограниченный доступ к оборудованию: Для эффективного обучения через интернет необходимо иметь хорошее оборудование и стабильный доступ в интернет, что может быть затруднительно для студентов из бедных или отдаленных районов. Возможность злоупотреблений: Интернет также может быть использован для мошенничества и плагиата, что может ухудшить качество образования.

Интернет-технологии могут быть использованы в образовании детей для улучшения качества обучения и создания более интерактивной и увлекательной образовательной среды. Использование интернета в образовании может помочь развить ряд компетенций у учеников, которые могут быть полезны в их будущей жизни и карьере[7].

Некоторые из таких компетенций включают:

1. Информационная грамотность: Обучающиеся могут научиться искать, выбирать и оценивать информацию из различных источников в Интернете. Это поможет им развить критическое мышление и принимать осознанные решения на основе полученной информации.
2. Цифровая грамотность: Обучающиеся могут научиться использовать цифровые инструменты и технологии, такие как компьютеры, интернет, социальные сети и другие приложения, для общения, совместной работы и обучения. Это может помочь им адаптироваться к быстро меняющейся технологической среде и быть успешными в будущих карьерных задачах.
3. Коммуникационные навыки: Интернет может помочь обучающимся улучшить свои навыки коммуникации, так как он предоставляет различные платформы для общения с другими людьми, в том числе на межкультурном уровне. Это может помочь им научиться эффективно общаться и сотрудничать с другими людьми.
4. Самоуправление и самообучение: Интернет может предоставить обучающимся возможность учиться самостоятельно и управлять своим обучением. Это может помочь им развивать навыки самоуправления, такие как планирование, установка целей и организация своего времени.
5. Креативность и инновации: Интернет может стать источником вдохновения и помочь обучающимся расширить свой кругозор и быть более креативными и инновационными в своих проектах и заданиях.

Заключение. Представленная работа включает в себя информацию об интернет-технологиях для персонального обучения пользователя. В заключении, современный мир требует от людей не только базовых знаний, но и умения применять эти знания на практике, решать задачи и принимать решения в быстро меняющейся среде. Использование интернет технологий в образовании может помочь обучающимся развивать эти навыки и компетенции, включая критическое мышление, цифровую грамотность, коммуникационные навыки, самоуправление и т.д.
Интернет технологии могут повысить доступность образования, расширить возможности обучения и создать условия для индивидуального обучения каждого студента. Это может быть особенно полезно для тех, кто не имеет доступа к традиционным методам обучения или живет в удаленных или неблагоприятных условиях.

Список используемой литературы:

1. Акай О.М., Завгородняя Г.С., Царевская И.В. Роль интернет-технологий в современной концепции обучения иностранному языку // Современные проблемы науки и образования.. - 2015. - №5. - С. 464 Раздел педагогические науки.
2. Ибрагимов И. М. Информационные технологии и средства дистанционного обучения. − М.: Академия, 2007. − 327 с.
3. Shabanov A.G. Distance learning in conditions of continuous education. Problems and development prospects [Electronic resource]: a monograph. - Electron. text data . Moscow: Modern Humanitarian Academy, 2009. 284 c.
4. Hague, C. & Payton, S. (2021). Digital literacy across the curriculum: a Futurelab handbook. The National Foundation for Educational Research in England and Wales.
5. Selevko G.K. Modern educational technologies DOC. Tutorial. Moscow: Public Education, 1998. 256 p.
6. Петрова Е.И. «Дети и компьютер». Философские проблемы информационного киберпространства. – 2012. - С. 133-141.

7. Мурачева, С. В. Развитие компетенций эмоционально-волевой сферы детей дошкольного возраста / С. В. Мурачева. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2021. — № 21 (363). — С. 401-403.

Мустафа Е.Ғ.
магистрант 1 курса специальности
«Информационные системы»
Учреждение «Esil University», г. Астана
Научный руководитель: ***Касекеева А.Б.,***
доктор PhD.
Учреждение «Esil University», г. Астана

АКТУАЛЬНОСТЬ ВЕБ-ПОРТАЛОВ СТОКОВЫХ ФОТОГРАФИИ ДЛЯ ДИЗАЙНЕРОВ СОВРЕМЕННОГО КАЗАХСТАНА.

Аннотация: Статья рассматривает веб-портал стоковых фотографий, который является платформой для продажи и покупки фотографий с различных тематик. Автор описывает основные преимущества и возможности такого веб-сервиса, включая высокое качество фотографий, уникальность контента, удобство поиска и использования, а также экономические выгоды для авторов и покупателей. Анализируются особенности работы с порталом и вопросы авторских прав, а также предлагается некоторые рекомендации для тех, кто планирует использовать стоковые фотографии в своей работе. В целом, статья является полезным материалом для фотографов, дизайнеров и всех, кто работает с изображениями в сети.

Введение. Современный мир дизайна и маркетинга требует постоянной подачи новых и оригинальных идей, которые помогут привлечь внимание к потребляемым продуктам и услугам. В Казахстане многие компании и предприниматели задействуют в своей деятельности профессиональных дизайнеров, которые не только создают уникальный брендинг и фирменный стиль, но и разрабатывают рекламные кампании, сайты и мобильные приложения.

Однако, для того, чтобы создавать оригинальный контент, дизайнеры нуждаются в качественном визуальном материале, таком как стоковые фотографии. Именно потому, что веб-порталы стоковых фотографий весьма актуальны для дизайнеров современного Казахстана.

1. Что такое «Стоковые фотографии»

Стоковые фотографии — это специальные изображения, которые создаются профессиональными фотографами и размещаются на специальных веб-сайтах. Фотографии могут быть использованы как для коммерческих, так и для некоммерческих целей, например, для блогов, сайтов и социальных сетей. Они могут быть приобретены за относительно небольшую стоимость и обладают высоким качеством.

Веб порталы стоковых фотографий предлагают широкий выбор изображений в различных категориях, таких как бизнес, природа, люди, еда и так далее. Пользователи могут легко найти подходящее изображение, используя систему поиска на сайте, вводя ключевые слова и фильтруя результаты по цене, размеру и другим параметрам. Это удобно и быстро, ведь никто не желает тратить много времени на поиск качественных фотографий.

Стоит также отметить, что веб порталы стоковых фотографий являются не только источником качественных изображений, но и отличным способом заработка для профессиональных фотографов. Они могут размещать свои фотографии на сайте и получать процент от продаж. Кроме того, это повышает их видимость и известность на рынке фотографии, что в свою очередь влияет на увеличение их заказов.

Таким образом, веб порталы стоковых фотографий позволяют сэкономить бюджет при покупке фотографий для проектов и рекламных кампаний, а также обеспечивают возможность для профессиональных фотографов продавать свои работы и повышать свою известность. Благодаря этому, эти стоковые порталы становятся все более актуальными в нашей современной цифровой эпохе.

2. Веб-порталы стоковых фотографии и Казахстан

Веб-порталы, предоставляющие стоковые фотографии, становятся все более популярными среди дизайнеров современного Казахстана. Они позволяют использовать качественные изображения для создания уникального дизайна, не прибегая к стандартным и неоригинальным решениям.

В первую очередь, веб-порталы стоковых фотографий обладают огромным ассортиментом различных изображений. Это позволяет дизайнерам выбирать фотографии в зависимости от темы и настроения проекта. Количество доступных снимков на порталах стоковых фотографий может достигать нескольких миллионов, что дает возможность выбирать самые подходящие варианты изображений.

Кроме того, веб-порталы стоковых фотографий предоставляют возможность экономии времени и денег. Вместо того чтобы самостоятельно делать фотографии, который может занять значительное количество времени и стоить немалых денежных затрат, дизайнеры могут воспользоваться готовыми фотографиями из стоковых порталов. Это также помогает избежать проблем с авторскими правами и лицензированием. Поиск качественных фотографий на различных сайтах, дизайнеры могут быстро найти и купить подходящие фотографии на специализированных веб-порталах, таких как Shutterstock, Adobe Stock или Depositphotos.

Кроме того, стоковые фотографии – это отличный способ получить доступ к широкому выбору изображений и стилей. Дизайнеры могут легко найти подходящие фотографии на любую тему, начиная от деловой сферы и заканчивая путешествиями и абстрактными концепциями. К тому же, многие веб-порталы предоставляют возможность поиска по цвету, ориентации и другим параметрам, что упрощает и ускоряет процесс выбора.

Веб-порталы стоковых фотографий также помогают дизайнерам современного Казахстана создавать проекты, которые визуально соответствуют последним тенденциям. Стоковые порталы обновляют свою коллекцию фотографий ежедневно, что позволяет дизайнерам быть в курсе последних тенденций в визуальных решениях. Это особенно важно при работе с клиентами, которые ожидают от дизайнеров создания современных и креативных проектов.

Наконец, использование стоковых фотографий позволяет дизайнерам значительно снизить затраты на проекты. Покупка лицензии на использование стоковых фотографий на порталах таких как Shutterstock, Adobe Stock и Depositphotos экономит значительную часть бюджета проекта, поскольку это гораздо дешевле, чем производство собственного контента.

Заключение

Несомненно, веб-порталы стоковых фотографий становятся все более значимыми для дизайнеров современного Казахстана. Они предоставляют широкие возможности для выбора качественных и оригинальных изображений, позволяют экономить время и деньги, а также быть в курсе последних тенденций в визуальном дизайне.

Таким образом, веб-порталы стоковых фотографий важны не только для дизайнеров, но и для всех компаний и организаций, которые стремятся создавать современный и качественный контент. Они предоставляют достаточно широкий выбор изображений, позволяют экономить время и средства и дают возможность создавать уникальный и оригинальный контент.

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.

Ушаков Г.А.
магистрант 2 курса специальности
«Информационные системы»
Учреждение «Esil University», г. Астана
Научный руководитель: ***Муханова А.А.,***
доктор PhD.
Учреждение «Esil University», г. Астана

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА ДЛЯ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЦИФРОВЫХ ПЛАТФОРМ КАЗАХСТАНА

Аннотация: Статья рассматривает использование искусственного интеллекта для усовершенствования цифровых платформ Казахстана, ИИ имеет перспективы использования во всех направлениях и структурах. Автор описывает основные преимущества и возможности искусственного интеллекта, включая обработку большого объема данных, надежность, снижение издержек и упрощение рутинных задач. Анализируются особенности и работы с ИИ и его потенциал в различных отраслях, а также предлагаются некоторые рекомендации для тех, кто планирует использовать искусственный интеллект. В целом, статья является полезным материалом для экономистов, специалистов в области цифровых технологий и всех, кто работает в сфере развития экономики и инноваций.

Введение. Развитие цифровых технологий в настоящее время становится все более значимым во многих отраслях экономики. В Казахстане цифровизация является одним из приоритетных направлений национальной стратегии развития до 2025 года. В рамках этой стратегии активно внедряются технологии искусственного интеллекта, которые могут значительно усовершенствовать цифровые платформы и повысить эффективность работы различных секторов экономики. В данной статье мы рассмотрим, как использование технологий искусственного интеллекта может улучшить цифровые платформы Казахстана и какие преимущества это может принести для различных отраслей экономики.

Улучшение системы государственного управления. Искусственный интеллект (ИИ) имеет большой потенциал для улучшения эффективности и эффективности государственного управления. Некоторые перспективы ИИ в государственном управлении включают:

1. Автоматизация процессов - ИИ может использоваться для автоматизации рутинных и монотонных задач, таких как обработка больших объемов данных, рассылка уведомлений, отслеживание финансовых операций и т.д. Это может снизить нагрузку на рядовых государственных служащих.

Финансовый сектор. Искусственный интеллект (ИИ) уже нашел широкое применение в финансовом секторе, и его перспективы в этой области огромны. Некоторые из перспектив ИИ в финансовом секторе включают:

1. Автоматизация процессов: ИИ может помочь в автоматизации рутинных операций, таких как обработка кредитных заявок, анализ финансовой отчетности и обработка транзакций.
2. Риск-менеджмент: ИИ может использоваться для определения и управления рисками, связанными с инвестированием и кредитованием. С помощью ИИ можно разрабатывать модели рисков и прогнозировать их влияние на бизнес.
3. Инвестиционное управление: ИИ может использоваться для создания персонализированных портфелей для инвесторов на основе их инвестиционных целей, рисковых предпочтений и профиля.
4. Кибербезопасность: ИИ может использоваться для обнаружения и предотвращения кибератак и мошенничества в финансовой сфере. С помощью ИИ можно создавать системы обнаружения аномалий и автоматического реагирования.

Энергетический сектор. Искусственный интеллект имеет огромный потенциал для применения в энергетическом секторе Казахстана. Некоторые возможности, которые могут быть реализованы с помощью ИИ в энергетике, включают:

1. Управление энергосистемой: Использование ИИ для оптимизации и управления энергосистемой, включая распределение и передачу энергии, может повысить эффективность использования ресурсов и уменьшить издержки.
2. Прогнозирование нагрузки: Использование ИИ для прогнозирования потребления энергии может помочь улучшить планирование и оптимизацию производства и распределения энергии.
3. Обслуживание и ремонт оборудования: Использование ИИ для мониторинга состояния оборудования и прогнозирования неисправностей может помочь в улучшении обслуживания и ремонта оборудования, уменьшении риска аварий и сокращении времени простоя оборудования.
4. Энергоэффективность: Использование ИИ для анализа данных и выявления путей оптимизации потребления энергии может помочь улучшить энергоэффективность в различных секторах, таких как промышленность, транспорт и домашнее потребление.

Таким образом, ИИ может помочь в оптимизации и улучшении эффективности использования энергоресурсов, уменьшении издержек и повышении надежности системы энергоснабжения.

Образование и трудоустройство. Искусственный интеллект может иметь значительный потенциал в образовании и трудоустройстве в Казахстане. Такие как:

1. Образование: Использование ИИ для адаптивного обучения может помочь улучшить качество образования и индивидуализировать обучение для каждого студента. Кроме того, ИИ может помочь автоматизировать процессы, связанные с управлением учебными материалами, оценками и обратной связью.

2. Трудоустройство: Использование ИИ для анализа данных и прогнозирования рынка труда может помочь студентам и работникам улучшить свои шансы на трудоустройство. Кроме того, ИИ может помочь автоматизировать процессы подбора персонала и улучшить качество подбора кандидатов.

3. Карьерное развитие: Использование ИИ для анализа данных о профессиональных интересах и навыках может помочь студентам и работникам определить свои профессиональные цели и разработать план карьерного развития.

4. Непрерывное обучение: Использование ИИ для обучения на рабочем месте и вне него может помочь работникам улучшить свои навыки и адаптироваться к изменяющимся условиям работы.

Таким образом, ИИ может помочь улучшить качество образования, оптимизировать процессы трудоустройства, улучшить карьерное развитие и обеспечить непрерывное обучение для работников. Это может повысить конкурентоспособность Казахстана на мировом рынке труда и улучшить уровень жизни его населения.

Здравохранение. Искусственный интеллект (ИИ) имеет огромный потенциал для улучшения здравоохранения в Казахстане.

1. Диагностика и лечение: Использование ИИ для диагностики заболеваний и определения оптимального лечения может помочь врачам принимать более точные и быстрые решения. Это может улучшить результаты лечения и снизить затраты на здравоохранение.

2. Управление медицинскими данными: Использование ИИ для анализа медицинских данных может помочь определить тренды и паттерны, которые могут указывать на риски заболеваний и потребности в лечении. Это может помочь улучшить качество здравоохранения и снизить затраты на медицинское обслуживание.

3. Телемедицина: Использование ИИ для телемедицинских консультаций и мониторинга может помочь пациентам получить доступ к медицинским услугам в удаленных районах и улучшить качество здравоохранения в целом.

4. Управление ресурсами: Использование ИИ для прогнозирования потребностей в медицинском оборудовании, лекарствах и других ресурсах может помочь оптимизировать распределение ресурсов и снизить затраты на здравоохранение.

5. Обучение и научные исследования: Использование ИИ для анализа медицинских данных и исследований может помочь выявить новые методы диагностики и лечения заболеваний, а также помочь в обучении медицинским специалистам.

Таким образом, использование ИИ в здравоохранении может помочь улучшить качество медицинских услуг и снизить затраты на здравоохранение. Это может улучшить доступность и качество здравоохранения для жителей Казахстана, что в конечном итоге может привести к повышению уровня жизни и благополучия населения.

Заключение. В заключение можно сказать, что использование технологий искусственного интеллекта в цифровых платформах Казахстана имеет большой потенциал для развития экономики и повышения качества жизни граждан. Однако, для полноценного внедрения ИИ в различные секторы экономики Казахстана, необходимо решить ряд организационных и технических проблем, таких как разработка специализированных образовательных программ, обеспечение защиты данных и прозрачности использования ИИ, а также разработка соответствующего законодательства. В целом, использование технологий искусственного интеллекта является важным шагом в развитии цифровой экономики Казахстана, и несомненно, будет продолжать привлекать внимание и инвестиции как со стороны правительства, так и бизнес-сообщества.

Список используемой литературы

1. Редько, В.Г. Эволюция, нейронные сети, интеллект: Модели и концепции эволюционной кибернетики / В.Г. Редько. - М.: Ленанд, 2019. - 224

2. Ширяев, В.И. Финансовые рынки: Нейронные сети, хаос и нелинейная динамика / В.И. Ширяев. - М.: Ленанд, 2019. - 232 с..

3. Николенко С. (2018) Глубокое обучение., 2018. - 72 с.

Сарманова И.М,
магистрант 1 крус мамандығы «Ақпараттық жүйелер»
Ғылыми жетекшісі: ***Касекеева А.Б****., доктор PhD,*
Мекеме «EsilUniversity»*, Астана.қ*

"АҚЫЛДЫ ҮЙ" ЖҮЙЕСІНІҢ АҚПАРАТТЫҚ ҚАУІПСІЗДІГІНЕ ТӨНЕТІН ҚАУІПТЕР

Аңдатпа. Мақалада танымал болып келе жатқан "ақылды үй" жүйесі үшін ақпараттық қауіпсіздіктің негізгі қауіптері талданады. Жүйенің ақпараттық қауіпсіздігіне әсер ететін факторлар анықталды.

"Ақылды үй" жүйесі- бұл үйдің барлық бөлмелері мен бөлмелеріндегі, сондай-ақ кеңселердегі, пәтерлердегі және т.б. құрылғыларды басқаруды толықтай автоматтандыру. Телефондар арқылы командаларды жергілікті немесе қашықтықтан жіберуге болады.

"Ақылды үйлер" тұжырымдамасы 1990 жылдардан бастап дамып келеді. Ақылды үйде барлық механикалық және сандық құрылғылар бір-бірімен байланысып, бір-бірімен және пайдаланушымен байланысып, интерактивті кеңістік құра алатын желі құрады" [1].

"Ақылды үйдің" негізінде тұрғындардың мінез-құлқын және олардың қоршаған ортамен қарым-қатынасын бақылау үшін қолданылатын сенсорлық технологиялар жиынтығы жатыр.Үйді автоматтандыру екі жақты үлесті қамтамасыз ете алады: бұл қиындықтарды жеңуге көмектесу мүмкіндігін білдіреді, ал оның сенсорлары мен құрылғылары құнды ақпарат береді [2].

Үлкен жастағы адамдардың қызметі туралы хабардар болудың бірнеше қолданылуы бар: отбасылар үшін, оларды жақын адамының қауіпсіздігіне сендіру; оларға қамқоршылар үшін жедел шаралар қабылдауға мүмкіндік беру.

Ең жаңа технологияларды пайдалана отырып, ақылды үй технологиялары мүгедектігі бар адамдарға белсенді күнделікті өмірге арналған құралдарды ұсынуға, олардың қадір-қасиетін қорғауға, өздерін қауіпсіз сезінуге, мүмкіндіктерін сақтауға, қоғаммен байланыста болуға және оларға күтім жасаушыларға алдын алуға болатын асқынуларды байқауға және алдын алуға көмектесуге бағытталған.

Ақылды үйлер тұрмыстық техниканы толық автоматтандырылған басқаруды орналастыру және қолдау көрсету арқылы жоғары өмір сүру сапасын қамтамасыз етуге бағытталған [3]. Олар құрылғыны басқаруды пайдалану жағдайларына бейімдеу арқылы энергия тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді. Ақылды үйде пайдаланушылар мен құрылғылар бұралған жұп электр желілерінен немесе берілген байланыс хаттамасына сәйкес сандық сигналдарды жіберетін талшықты оптикадан тұратын кеңейтілген байланыс желісі арқылы қосылған. "Ақылды үйлердің" көпшілігінде пайдаланушыларға тұрмыстық техниканы қашықтан басқаруға мүмкіндік беретін орталықтандырылған байланыс құрылғысы бар [4].

Қазіргі уақытта зерттеушілер үйді автоматтандыру технологияларын тек өнім ретінде ғана емес, сонымен қатар қауіпсіздік, тәуелсіздік, коммуникация және т.б. тұрғысынан үлкен жастағы адамдарға мүмкіндік беретін құрал ретінде пайдалануды қарастыруда коммерциялық өнімді жобалау.

"Ақылды" үй барлық пайдаланушылар үшін қауіпсіздік пен ресурстарды үнемдеуді (соның ішінде жайлылықты) қамтамасыз ететін жүйені түсінуі керек. Қарапайым жағдайда, ол үйде болып жатқан нақты жағдайларды тани білуі керек және соған сәйкес оларға жауап бере алады: жүйелердің бірі басқалардың мінез-құлқын алдын-ала жасалған алгоритмдер бойынша басқара алады. Сонымен қатар, бірнеше ішкі жүйелерді автоматтандырудан бүкіл кешен үшін синергетикалық әсер қамтамасыз етіледі.

"Ақылды үйлердің" көпшілігінде пайдаланушыларға тұрмыстық техниканы қашықтан басқаруға мүмкіндік беретін орталықтандырылған байланыс құрылғысы бар [5].

Ле және басқа авторлардың жұмысына сәйкес [6], "ақылды үйлер" келесі бес негізгі сипаттамаға ие:

а) автоматтандыру: автоматты құрылғыларды орналастыру немесе автоматты функцияларды орындау мүмкіндігі;

ә) көпфункционалдылық: әртүрлі міндеттерді орындау немесе әртүрлі нәтижелерге қол жеткізу мүмкіндігі;

б) бейімделу: үйрену, болжау және пайдаланушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыру мүмкіндігі;

в) интерактивтілік: пайдаланушылар арасындағы өзара әрекеттесуді қамтамасыз ету мүмкіндігі;

г) тиімділік: уақыт пен шығындарды үнемдейтін тапсырмаларды ыңғайлы түрде орындау мүмкіндігі [7].

Қазіргі әлемде "ақылды үй" қызметі жиі ұсынылады. Теледидар экрандарынан, интернет-ресурстар беттерінен, биллбордтардан және басқа да қол жетімді әдістерден біз өмірімізді жеңілдететін құрылғыларды сатып алуға және пайдалануға шақырамыз [8].

Ақылды үй электр құрылғыларын өздігінен өшіреді, адамдар болмаған кезде оларды ұйқы режиміне қояды. Қажет болса, жүйе кез келген уақытта жабдықты автоматты басқаруды қолмен режимге қоюға мүмкіндік береді.

Ақылды үй келесілерді басқара алады:

- ішкі және сыртқы жарықтандыру;
- желдету;
- үй-жайларды жылыту (жылы еден жүйесімен, радиаторлармен);

• дабыл берудің барлық түрлерімен (күзет, өрт, авариялық);
• ғимаратқа кіруге рұқсат беру;
• бейнебақылау (жергілікті және қашықтықтан);
• бейне және аудио сигналдарды тарату;
• сатыларды, баспалдақтарды, жолдарды және нөсер ағындарын жылыту;
• энергия тұтыну мөлшері (жүктемелердің фазалар бойынша бөлінуін бақылау, максималды жүктемелердің асып кетуін шектеу);
• әр түрлі сорғылармен өңдеу (дренаж, кәріз, аумақты суару);
• кіру қақпасы;
• перделерді жылжыту.

Бірақ кез-келген жүйе мінсіз бола алмайды, бұл жұмыста осы технологияны қолданатын ұйымдар мен тұлғалардың ақпараттық қауіпсіздігін қамтамасыз етуге байланысты кемшіліктер қарастырылады. Ақпараттық қауіпсіздікке төнетін қатерлер-ақпараттың құпиялылығын, тұтастығын және қолжетімділігін бұзу [9].

"Ақылды үй" жүйесіне негізгі қауіптер:

1) хакерлердің шабуылы;
2) ақпаратты ұстап алу;
3) жүйедегі вирустар;

Сондай -ақ, жүйенің жұмысына әсер етуі мүмкін басқа қауіптер бар-бұл табиғи апаттар, желінің үзілуі, бағдарламалық жасақтама қателері, пайдаланушы қателері.

Негізгі қауіптерді толығырақ қарастыратын болсақ:

"Осалдық" термині жүйенің жетіспеушілігін білдіру үшін қолданылады, оны қолдана отырып, оның тұтастығын әдейі бұзып, дұрыс жұмыс істемеуге болады. Ақылды үй жүйесінің негізгі осалдықтары:

• "Ақылды үй" желісін ғаламторға қосу. Осылайша, тиімсіз қорғаныспен вирустық бағдарламалар пайда болуы мүмкін, сонымен қатар хакерлерге шабуыл жасау ықтималдығы артады.
• трафикті тиімсіз қорғау кезінде байланыс арналары арқылы ақпаратты ұстап қалу ықтималдығы артады;
• аутентификация және сәйкестендіру жүйесі нашар болса, деректерді ұрлау арқылы рұқсат етілмеген пайдаланушыға қол жеткізуге болады;

Жүйе әлі де бар осалдықтар сияқты адам факторы (деректерді сату), пайдаланушының қателіктерінен қорғаудың тиімсіз жүйесі, лицензияланбаған бағдарламалық жасақтаманы пайдалану кезіндегі қателер [10].

Қауіптің ықтимал салдары:

• Орталық сервердің, демек, бүкіл жүйенің дұрыс жұмыс істемеуі немесе істен шығуы. Ақпараттың құпиялылығын, тұтастығын және қолжетімділігін бұзу
• Арна арқылы берілетін ақпараттың құпиялылығын бұзу.
• Жүйе бойынша ақаулар, демек-жүйенің жұмысының бұзылуы немесе аппаратураның істен шығуы. Желі ішіндегі ақпаратты бұзу.

1. Компьютерде өңделетін ақпараттың құпиялылығын бұзу.

Жүйенің дұрыс жұмыс істемеуі сияқты салдарлар да мүмкін. "Ақылды үй" жүйесіне қауіптерді іске асыру ықтималдығын бағалау:

Қауіптің әсерін бағалау шкаласы:

• Жүйеге жоғары әсер ету - жүйе элементтерінің құпиялылығына, тұтастығына және қол жетімділігіне әсер ету ұйымдарға (иелеріне) айтарлықтай немесе апатты зиян келтіруі мүмкін.
• Жүйеге орташа әсер ету - жүйе элементтерінің құпиялылығына, тұтастығына және қол жетімділігіне әсер ету ұйымдарға (иелеріне) орташа зиян келтіруі мүмкін. Орташа зиян айтарлықтай немесе апатты өзгерістерді тудырмайды, бірақ ол ұйымның қалыпты жұмысын бұзады (қалыпты өмір).
• Жүйеге төмен әсер ету - жүйе элементтерінің құпиялылығына, тұтастығына және қол жетімділігіне әсер ету ұйымға (иелеріне) елеулі зиян келтірмейді.

Осы жүйенің осал элементтеріне қатерді іске асыру тиімділігін бағалау:

• Жоғары экспозиция. Активке елеулі немесе толық залал.
• Орташа әсер ету. Орташа немесе шектеулі зиян.
• Төмен экспозиция. Шамалы зақым немесе оның болмауы.

Қауіптің ықтималдығын бағалау:

1. Жоғары
2. Орташа
3. Төмен

Кесте 1. Қауіптердің сипаттамасы

Қауіп	Жүйеге әсері	Әсер ету	Ықтималдығы
Хакерлердің шабуылы	Жоғары	Жоғары	Жоғары
Ақпаратты ұстау	Орташа	Орташа	Орташа

Вирустар	Жоғары	Жоғары	Жоғары
Рұқсат етілмеген пайдаланушы желісіне кіру (ұрлық)	Орташа	Орташа	Орташа

Бағалау нәтижелеріне сүйене отырып, шабуылдаушы талданатын технологияға сәйкес құрылған бүкіл жүйені бақылауға алатын қауіптер ең қауіпті болып табылады. Сондықтан телекоммуникациялық желіні қорғау, пайдаланушылардың қол жеткізу құқықтарын шектеу, инсайдерлерден қорғау бойынша іс-шаралар өткізу өте қажет.

Қуатты жоғалту, сервердегі өрт, жабдықтың істен шығуы және жүйені орталықтандырылған басқаруға жауап беретін бағдарламалық жасақтаманың істен шығуы қаупі бар. Осы қауіптерді іске асыру бүкіл жүйе үшін апатты салдарға әкелуі мүмкін. Олар екіталай болса да. Сондықтан, мұндай жүйелерді жобалаудағы маңызды міндет-барлық ықтимал қауіптер мен осалдықтарды талдай отырып, нақты жағдайлар үшін тәуекелді егжей-тегжейлі бағалау.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Satpathy, L. Smart Housing: Technology to Aid Aging in Place. New Opportunities and Challenges. Master's Thesis, Mississippi State University, Starkville, MS, USA, 2006.
2. Xin Hong, Chris Nugent, Maurice Mulvenna, Sally McClean, Bryan Scotney, and Steven Devlin. "Evidential fusion of sensor data for activity recognition in smart homes". Pervasive and Mobile Computing 5, pp. 236–252, 2009
3. Alam, M.R.; Alauddin, M.A. A review of smart homes-past, present, and future. IEEE Trans. Syst. Man Cybern. C Appl. Rev. 2012, 42, 1190–1203.
4. Somayya, R.; Ramaswamy, R. Smart homes. In Proceedings of the 2nd International Symposium on Computational and Business Intelligence, New Delhi, India, 7–8 December 2014.
5. Somayya, R.; Ramaswamy, R. Smart homes. In Proceedings of the 2nd International Symposium on Computational and Business Intelligence, New Delhi, India, 7–8 December 2014.
6. Le, Q.; Nguyen, H.; Barnett, T. Smart homes for older people: Positive aging in a digital world. Future Internet 2012, 4, 607–617
7. Kok, K.; Karnouskos, S.; Dimeas, N.D.A.; Weidlich, A.; Warmer, C.; Strauss, P.; Buchholz, B.; Drenkard, S.; Hatziargyriou, N.; Lioliou, V. Smart houses for a smart grid. In Proceedings of the 20th International Conference and Exhibition on Electricity Distribution (CIRED 2009), Prague, Czech Republic, 8–11 June 2009.
8. Треяль В.Я. Технологии создания интеллектуальных промышленных устройств, подключенных к Интернет / В.Н. Крутов, В.Я. Треяль, О.А. Коршакова, А.В. Приемышев // Учебное пособие. СПб.: Изд-во «Лань», 2016. 100 с.
9. Глупые ошибки умных домов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.kaspersky.ru/blog/study-smart-homes-insecure/4030/ (дата обращения: 21.02.2023).
10. Жукова М. «Умные дома»: или нужное, или всего лишь ставшее возможным? [Текст] / М. Жукова. // Смена. - 2007. - № 11. - С. 70-75.

Omaraliyev N.K.,
1st year graduate student of the specialty
"Information systems"
Supervisor: ***Abdikerimova G.B.****, PhD*
Establishment "Esil University", Astana

APPLYING MACHINE LEARNING METHODS TO MANAGE FINANCIAL RISKS UNDER UNCERTAINTY

Annotation

This article explores the application of machine learning technologies and several methods of financial risk management.

Financial risk management is becoming a more difficult challenge in the current economy. Making decisions in the realm of risk management is very tough due to the economic, political, and social uncertainty. In order to improve financial risk management, new technologies must be used.[1] Machine learning techniques have proliferated in risk management during the past few years. By using these techniques, it is feasible to improve risk prediction precision and lessen the possibility of unfavorable outcomes. Moreover, machine learning techniques may be used to evaluate vast volumes of data and find hidden relationships, which improves the effectiveness of the risk management process.[2] This paper's goal is to examine how machine learning techniques may be used to control financial risk when there is uncertainty. The paper will go through several machine learning techniques, their benefits and drawbacks, and how risk management may make use of them.[1] It will also go over how crucial it is when utilizing machine learning techniques for risk management to include not only historical data but also the present state of the economy and politics. Both businesses that manage financial risk as well as scholars in the fields of machine learning and financial risk may find value in the findings of this article.[2]

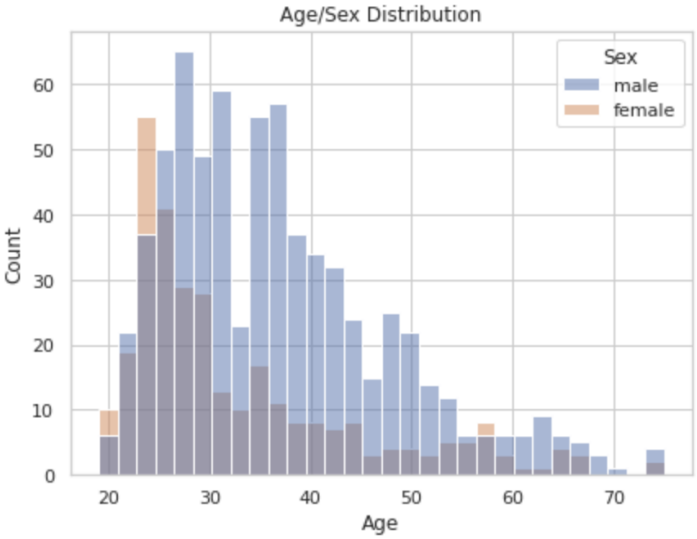
Machine learning methods and their application to financial risk management.

The use of methodologies and algorithms known as "machine learning techniques" enables computer systems to "learn" from data and find solutions to issues without being explicitly programmed. They are a crucial tool in artificial intelligence and are employed widely in a wide range of industries, including manufacturing, banking, transportation, and many more. Machine learning techniques come in a variety of forms and may be used to various issues.[3] Logistic Regression is a technique that is used to solve binary classification problems where it is necessary to determine which class each object belongs to. Decision Tree is a technique that is used to solve both binary and multiclass classification problems. It uses a tree structure to split the data into smaller groups until each group contains objects of only one class. Random Forest is a technique that is an extension of decision trees and is used to solve binary and multiclass classification problems, as well as regression problems. Gradient boosting is a technique that is used to solve regression and classification problems. It works by sequentially adding models to the ensemble that attempt to correct the errors of the previous models. Support Vector Machine (SVM) is a technique that is used to solve binary classification problems. It searches for the hyperplane that separates the objects of the two classes as much as possible, using only some of the objects that are closest to the separation boundary (support vectors). Naive Bayes classifier (Naive Bayes) is a method that is used to solve binary and multiclass classification problems. One of the most well-known and significant applications of machine learning to real-world problems is the control of financial risk. Machine learning is used by businesses and organizations in the financial sector to assess risks and decide how to manage them[4].

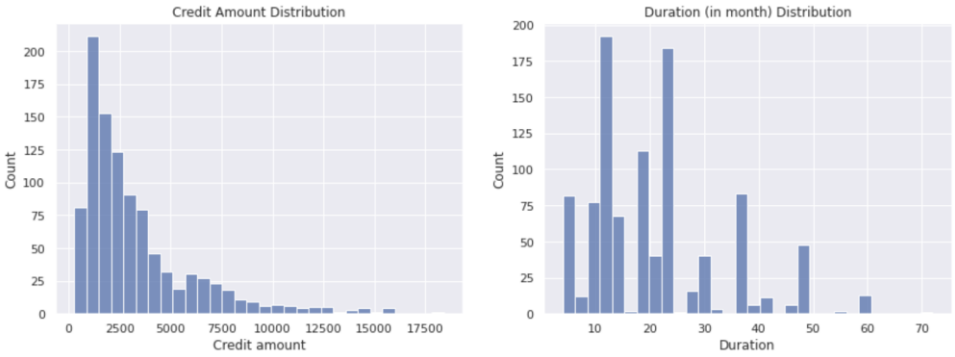
Assessing data quality to build machine learning models.

When using data for financial risk management, it's crucial to evaluate the data quality for machine learning models. To make sure the data is adequate and can be utilized to create the model, data quality should be examined prior to model development.[5] The German Credit Risk dataset, which was published on Kaggle, was used for the study. The dataset contains information on the loan applications of 1,000 customers, including their personal, employment, and income information, as well as credit history data. In total, the dataset includes 20 attributes and the target variable, the probability of defaulting on a loan. Before analyzing the data, preprocessed it. Specifically, removed rows with missing data, converted categorical attributes to numeric attributes, and normalized the numeric attributes.

```
Data columns (total 10 columns):
 #   Column            Non-Null Count  Dtype
---  ------            --------------  -----
 0   Age               1000 non-null   int64
 1   Sex               1000 non-null   object
 2   Job               1000 non-null   int64
 3   Housing           1000 non-null   object
 4   Saving accounts   817 non-null    object
 5   Checking account  606 non-null    object
 6   Credit amount     1000 non-null   int64
 7   Duration          1000 non-null   int64
 8   Purpose           1000 non-null   object
 9   Risk              1000 non-null   object
dtypes: int64(4), object(6)
memory usage: 85.9+ KB
```

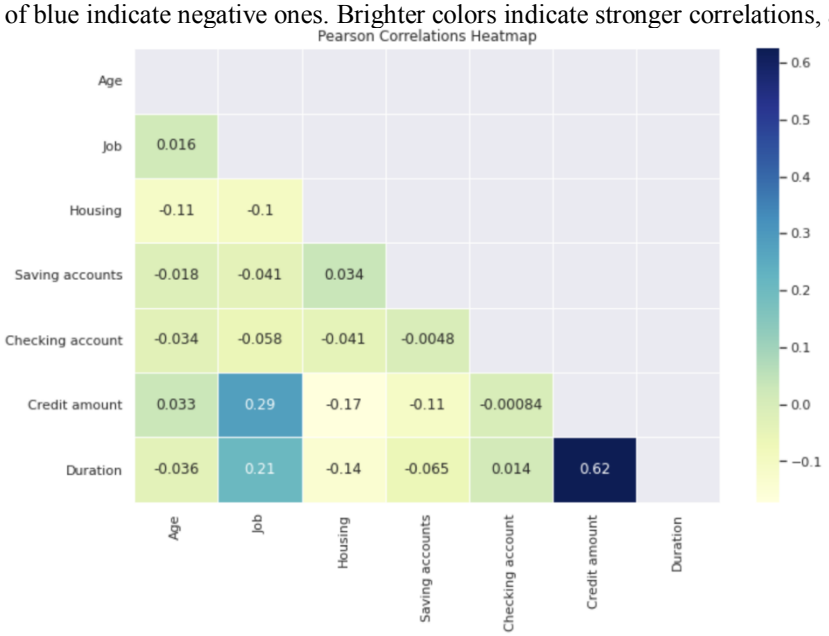


After processing the data and building graphics, we see that age does not greatly affect the risk rating. Males take out more bank loans. Men have a lower percentage of bad grades than women. Dataset also contains data on the number of loans and the payment period.




```
corr = df[['Age', 'Job', 'Housing', 'Saving accounts', 'Checking account', 'Credit amount', 'Duration']].corr()
sns.set(rc={'figure.figsize':(11,7)})
sns.heatmap(corr,linewidths=.5, annot=True, cmap="YlGnBu",mask=np.triu(np.ones_like(corr, dtype=np.bool)))\
    .set_title("Pearson Correlations Heatmap");
```

This code generates a heatmap of correlations between numeric variables. A heat map displays correlation values between pairs of variables using a color scale, where shades of green indicate positive correlations and shades of blue indicate negative ones. Brighter colors indicate stronger correlations, and paler colors indicate weaker ones.



For financial risk analysis, it can be useful to understand which variables have the most significant relationships with each other and can affect the probability of loan default. For example, if there is a strong positive correlation in the "Credit amount" and "Duration" columns, then this may indicate that a high loan amount issued for a long period may increase the probability of default. Used machine learning techniques such SVC, DecisionTree, Logistic Regression, Gaussian Naive Bayes and random forest to analyze the data. Trained the models on a training dataset and evaluated their accuracy on a test dataset.

```python
import pandas as pd

# Define models to train
models = {
    "Logistic Regression": LogisticRegression(random_state=42),
    "Decision Tree": DecisionTreeClassifier(random_state=42),
    "Random Forest": RandomForestClassifier(random_state=42),
    "Gradient Boosting": GradientBoostingClassifier(random_state=42),
    "SVM": SVC(random_state=42, probability=True),
    "Gaussian Naive Bayes": GaussianNB()
}

# Train and evaluate models
results = []
for name, model in models.items():
    model.fit(X_train, y_train)
    y_pred = model.predict(X_test)
    acc = accuracy_score(y_test, y_pred)
    prec = precision_score(y_test, y_pred)
    rec = recall_score(y_test, y_pred)
    f1 = f1_score(y_test, y_pred)
    auc = roc_auc_score(y_test, model.predict_proba(X_test)[:,1])
    results.append([name, acc, prec, rec, f1, auc])

# Create dataframe with results
df_results = pd.DataFrame(results, columns=["Model", "Accuracy", "Precision", "Recall", "F1 Score", "ROC AUC"])
```

					ROC AUC
Logistic Regression	0.74	0.63	0.22	0.33	0.75
Decision Tree	0.67	0.41	0.44	0.42	0.59
Random Forest	0.78	0.70	0.41	0.51	0.79
Gradient Boosting	0.75	0.62	0.31	0.42	0.77
SVM	0.75	0.64	0.26	0.37	0.76
Gaussian Naive Bayes	0.71	0.50	0.57	0.53	0.73

The table shows that the gradient boosting model showed the best result. Random forest and logistic regression models also performed well. Decision tree models and support vector machine (SVC) showed the worst results.

Accuracy is the most important metric in the research. It is also used as a scoring metric to tune the model in a grid search. The metric indicates the fraction of the correct results of the model[6]:

$$Accuracy(y_{true}, y_{pred}) = \frac{1}{n_{samples}} \sum_{i=0}^{n_{samples}-1} 1(if\ y_{true} = y_{pred})(du\ Boisberranger\ et\ al., n.d.)$$
$$= \frac{TP + TN}{TP + FP + FN + TN}\ (Geron, 2019;\ Mueller\ \&\ Guido, 2017)$$

The precision metric is the number of correct positive predictions divided by the number of total positive predictions.[6]

$$Precision = \frac{TP}{TP + FP}\ (Geron, 2019; Mueller\ \&\ Guido, 2017)$$

Recall is the number of correct positive predictions divided by the number of actual positive outcomes.[6]

$$Recall = \frac{TP}{TP + FN}\ (Geron, 2019; Mueller\ \&\ Guido, 2017)$$

Precision and recall are important metrics. However, none of them separately will not give full picture. F1 is another metric used for binary classification, and it is harmonic mean of precision and recall[6]

$$F_1 = \frac{2}{\frac{1}{precision} + \frac{1}{recall}} = 2 \times \frac{precision \times recall}{precision + recall} = \frac{TP}{TP + \frac{FN + FP}{2}}\ (Geron, 2019)$$

Overall, evaluating the quality of the data and preparing it are critical steps in developing machine learning models for financial risk management. To increase data quality, it is necessary to weigh the benefits and drawbacks of various data sources and use the proper techniques.

Conclusion.

Methods of machine learning may be used to estimate financial performance, identify the best investment portfolios, and assess and manage credit, operational, and market risks. It is vital to consider a few flaws relating to the interpretability of machine learning model outputs and the quality of the data, though. It's crucial to consider the models' potential flaws as well as their limits in uncertain situations. In general, the use of machine learning techniques can greatly increase the effectiveness of financial risk management, but this requires additional study and the creation of fresh techniques that consider the unique characteristics of financial data and the circumstances surrounding their use. So, future studies might concentrate on creating novel methods for analyzing and managing financial risks under unpredictable settings as well as developing new machine learning models that consider a variety of aspects and circumstances.

References.

1) https://www.javatpoint.com/machine-learning-models
2) https://www.techtarget.com/searchenterpriseai/definition/machine-learning-ML

3) Sergey I., & Louise G. (2020). Machine Learning in Finance: From Theory to Practice
4) Guozhong C. & Chunping C. & Jinzhi C. (2011). The Handbook of News Analytics in Finance
5) Géron, A. (2019). Hands-on machine learning with Scikit-Learn, Keras, and TensorFlow: Concepts, tools, and techniques to build intelligent systems. O'Reilly Media, Inc.
6) https://nationalbank.kz/file/download/68412

Ахметқали С.Е.
«Ақпараттық жүйелер» мамандығының 1 курс студенті
Ғылыми жетекшісі: Оразбаев Б.Б., д.т.н., профессор

ЖАСАНДЫ ИНТЕЛЛЕКТ КӨМЕГІМЕН БЕТТЕРДІ ТАНУ: ҚАШЫҚТЫҚТАН ЕМТИХАН ТАПСЫРУ КЕЗІНДЕ ҚОЛДАНЫЛУЫ

Аңдатпа

Жасанды интеллект көмегімен беттерді тану – машиналық оқыту және алгоритмдерін қолдану арқылы адамның кескіні негізінде оның жеке басын автоматты түрде анықтау немесе растау процесі. Жасанды интеллект көмегімен бетті тану әртүрлі салаларда, соның ішінде қауіпсіздік, медицина, бизнес және ойын-сауық саласында кеңінен қолданылады. Бұл мақалада осы жасанды интеллект көмегімен беттерді тануды қашықтықтықтан емтихан тапсыруға қолдану бойынша ұсыныс көрсетілген. Студенттерді емтихан алдында қолмен тіркеуді талап етудің орнына бет-әлпетті тану алгоритмі тіркелген студенттерді автоматты түрде тануға, уақытты үнемдеуге көмек береді.

Жасанды интеллект арқылы бетті тану - бетті танудың ең тиімді және кең таралған технологияларының бірі. Бұл технология жасанды интеллект алгоритмдерін жаңа кескіндердегі беттерді тез және дәл тануы үшін кескіндердің үлкен санына үйретуге негізделген.

Жасанды интеллект негізіндегі бетті тану алгоритмдері көздің, мұрынның, ауыздың және беттің басқа бөліктерінің пішіні сияқты бірегей бет ерекшеліктерін білу үшін әдетте нейрондық желілер мен терең оқыту алгоритмдерін пайдаланады. Содан кейін бұл мүмкіндіктер бетті анықтау үшін басқа кескіндерге сәйкес келетін бірегей бет «үлгісін» жасау үшін пайдаланылады.

Жасанды интеллект арқылы бетті танудың басты артықшылықтарының бірі танудың жоғары дәлдігі болып табылады. Бұл технологияны қауіпсіздік пен қорғау салаларында пайдасы зор. Сонымен қатар, жасанды интеллект көмегімен тұлғаны тану білім беру саласында, әсіресе білім беру процесінің қауіпсіздігі мен тиімділігі контекстінде жиі қолданыла бастады.

Білім беруде жасанды интеллект арқылы бет-әлпетті тану мүмкіндігінің бірі мектеп ғимараттарында қолжетімділікті бақылау болып табылады. Бет-әлпетті тану студенттер мен мектеп қызметкерлерінің қауіпсіздігін сақтауға, рұқсатсыз кіруді болдырмауға және жеке куәлікті растауға кететін уақытты азайтуға көмектеседі. Сондай-ақ, студенттер мен мұғалімдердің сабаққа қатысуын бақылау үшін тұлғаны тану жүйесін пайдалануға болады. Бұл сабаққа қатысуды бақылау, оқу процесін бақылау және мектеп ресурстарын тиімді ұйымдастыруды қамтамасыз ету қажет болғанда пайдалы болуы мүмкін.

Жасанды интеллекті оқу үдерісіне қарқынды енгізудің үш негізгі себебі:

1. Жасанды интеллект оқу процесін тиімдірек және оқушы мен мұғалім үшін ыңғайлы етуге көмектеседі. Ірі ресейлік онлайн мектептер қазірдің өзінде жасанды интеллект негізіндегі бағдарламаларды жасап, оны қолдануда. Жасанды интеллект әрбір сабақты, оқушының үлгерімін және мұғалімнің жұмысын талдайды және нәтижеге байланысты оқу түрін өзгертеді.
2. Жасанды интеллект геймификация арқылы белсенділікті арттырады. Көптеген онлайн ойындар мен тренажерлар жасанды интеллектпен жұмыс істейді. Lingualeo шет тілін оқыту қызметі барлық оқыту ойын түрінде өтетіндей ұйымдастырылған, яғни сіз арыстанның күшігімен джунгли арқылы саяхаттап, тіл үйренесіз.
3. Жасанды инттелект сіздің бизнесіңізді мүмкіндігінше автоматтандыруға мүмкіндік береді. Бүгінде кейбір білім беру ресурстары адамның араласуынсыз жұмыс істейді: чат-боттар сұрақтарға жауап береді, роботтар сабақ жүргізеді. Бұл үрдіс жасанды интеллект пен машиналық оқытуды дамытудың арқасында жыл сайын артып келеді[1].

Жасанды интеллектті қашықтықтан оқытуға байланыстыруға болады. Қашықтықтан оқыту – әртүрлі технологиялар мен құралдарды пайдалана отырып, интернет арқылы оқушылар мен мұғалімдер бір-бірімен өзара әрекеттесетін оқыту түрі екені барлығымызға мәлім.

Қашықтықтан оқытудың басты артықшылықтарының бірі – оның оқушыларға беретін икемділігі. Олар интернетке қолжетімділік болған кезде кез келген уақытта және кез келген жерде өзі қалаған курстарға және сабақтарына қатыса алады. Бұл әсіресе уақыты шектеулі және дәстүрлі оқу орындарына бара алмайтын немесе жаттығуларға уақытты көбірек бөлетін спортшылар үшін пайдалы.

Сондай-ақ онлайн курстар университетте қымбат оқу төлемін төлей алмайтындарға үлкен мүмкіндік. Университетте оқу үшін кемінде төрт жыл қажет. Онлайн курстар профильдік бағдарламаны әлдеқайда жылдам меңгеруге, ақшаны үнемдеуге мүмкіндік береді[2].

Қашықтан оқыту да дәстүрлі оқыту әдістеріне қарағанда қолжетімді және үнемді болуы мүмкін. Студенттер жатақханада тұру немесе жол жүру құнынан, сондай-ақ қашықтықтан оқытуда электронды түрде берілуі мүмкін оқу материалдарын сатып алудан құтыла алады.

Дегенмен, қашықтан оқытудың да кемшіліктері бар. Негізгі кемшіліктердің бірі - тұлғааралық қарым-қатынастағы шектеулер. Студенттер өзін оқшауланған сезінуі мүмкін және мұғалімдер мен олардың құрдастарынан жеткілікті қолдау ала алмайды. Сонымен қатар, оқытудың, сондай-ақ оқушылардың үлгерімін бағалаудың жақсы құрастырылған бағдарламалары мен құралдары болуы қажет.

Қашықтықтан оқытуда алған білімді анықтау үшін қашықтықтан емтихан тапсыруды қажет етеді.

Қашықтықтан емтихан тапсыру – интернет-технологиялар мен арнайы бағдарламалар мен құралдарды пайдалана отырып, қашықтан жүргізілетін емтихан. Бұл студенттерге және оқушыларға сыныпта немесе университетте болмай-ақ емтихан тапсыруға мүмкіндік береді. Онлайн емтиханның басты артықшылықтарының бірі оның икемділігі мен қолжетімділігі болып табылады. Студенттер емтихандарды өздеріне ыңғайлы уақытта және интернетке қолжетімділік болған жағдайда тапсыра алады. Бұл әсіресе басқа қалада немесе тіпті елде тұратын студенттер үшін немесе уақытында шектеулер бар адамдар үшін пайдалы.

Дегенмен, онлайн емтиханның да кемшіліктері бар. Негізгі кемшіліктердің бірі - емтиханның шынайылығын бақылаудағы шектеулер. Кейбір студенттер жақсы нәтижелерге қол жеткізу үшін, мысалы, алдау парақтарын пайдалану немесе басқа адамдардан көмек алу сияқты жосықсыз әдістерді қолдануы мүмкін. Бұл сенімсіз нәтижелерге әкеліп, білім сапасына кері әсерін тигізуі мүмкін.

Қашықтықтан емтихан тапсыру кезінде жасанды интеллект қолдану мұғалімдер мен студенттерге көп пайда әкелуі мүмкін. Төменде олардың бір қатарын көрсеттім:

Бағалау процесін жетілдіру: онлайн емтихандарда жасанды интеллект пайдалану мұғалімдерге студенттер жұмысын тез және дәл бағалауға мүмкіндік беретін бағалау процесін автоматтандыруға көмектеседі.

Алдауды азайту: Жасанды интелект студенттің веб-камерасын бақылау, дауысты тану және күдікті әрекетті анықтау арқылы қашықтан тестілеу кезінде алдау мүмкіндігін азайтуға көмектеседі.

Оқытушылар үшін жүктемені азайту: Қашықтықтан емтихандарда жасанды интеллект пайдалану мұғалімдерге құжаттарды қарау жүктемесін азайтуға көмектесіп, студенттерді оқытуға және қолдауға көбірек уақыт бөлуге мүмкіндік береді.

Дәлдікті жақсарту: Интернеттегі емтихандарда жасанды интеллект қолдану студенттердің жауаптарын тексерудің дәлдігін жақсартуға көмектесіп, оларға әділ және объективті бағаларға қол жеткізуге мүмкіндік береді.

Менің қозғап отырған мәселем, осы жасанды интеллект арқылы бетті тану әдісін пайдаланып, студентті емтихан алдында тану алгоритмін енгізу.

Өйткені, жасанды интеллект арқылы тұлғаны тану арқылы емтихан алдында студентті тану алгоритмін бірқатар мәселелерді шешеді.

Бет-әлпетті тану алгоритмі тіркелген студенттердің емтихан тапсыруын қамтамасыз етуге көмектеседі, алаяқтық мүмкіндігін азайтады және олардың білімін дәлірек бағалауға мүмкіндік береді. Студенттерді емтихан алдында қолмен тіркеуді талап етудің орнына бет-әлпетті тану алгоритмі тіркелген студенттерді автоматты түрде тани алады, бұл тіркеу уақытын қысқартады және қателер ықтималдығын азайтады. Ол емтихан шығындарын азайтуға көмектеседі, себебі ол автоматты түрде тіркеліп, студенттердің жеке басын тексере алады, бұл қосымша ресурстар мен қызметкерлердің қажеттілігін азайтады.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Мэттью Л. Искусственный интеллект в образовании: семь вариантов применения // Электронная версия на сайте https://the-accel.ru/iskusstvennyiy-intellekt-v-obrazovanii-sem-variantov-primeneniya/

2. Лысенко О. Как провести экзамен дистанционно // Электронная версия на сайте https://skysmart.ru/distant/info/kak-sdavat-i-provodit-ekzamen-na-distancionnom-obuchenii

Нуркен А.А.,
магистрант 1 курса специальности
«Информационные системы»
Учреждение «Esil University», г. Астана
Научный руководитель: ***Муханова А.А.,***
доктор философии (PhD).
Учреждение «Esil University», г. Астана

РАЗРАБОТКА ВЕБ-РЕСУРСА ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ НАУЧНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ И ОНЛАЙН-КОНФЕРЕНЦИИ.

Аннотация: В современном мире веб-сайт играет решающую роль в предоставлении информации и управлении научными мероприятиями. При организации конференции или семинара создание и поддержка веб-сайта необходимы для автоматизации различных задач, таких как отбор докладов и регистрация участников, подача, сбор и публикация исследовательских работ, а также проведение рецензирования статей. В этой статье представлены различные подходы к проектированию и разработке веб-системы, которая позволяет создавать и поддерживать веб-сайты для научных конференций, включающие типичные функциональные возможности.

Введение. В современном мире разработка качественного и эффективного веб-сайта жизненно важна для обеспечения эффективной информационной поддержки любого мероприятия. Для научных конференций это требует выполнения нескольких рутинных процедур, таких как составление и распространение информационных писем, сбор информации о регистрации участников, представление тезисов, докладов и других материалов, рецензирование и публикация материалов, а также хранение материалов предыдущих конференций.

Создание информационной системы, автоматизирующей эти процессы, может значительно повысить эффективность организационной работы, снизив нагрузку на исполнителей. Кроме того, важно объединить все научные мероприятия на едином информационном портале для удобного поиска информации, статистического учета и возможности проведения сравнительного анализа научных мероприятий университета по различным показателям [1].

Важно отметить, что создание такой информационной системы представляет собой сложный итеративный процесс, требующий тщательного планирования на начальных этапах разработки. В данной статье излагаются основные требования к информационной системе, основные модули системы и схема их взаимодействия

Общие требования к системе. Разрабатываемую в настоящее время систему следует рассматривать как совокупность подсистем, которые интегрированы друг с другом, полностью реализуя процессы, связанные с созданием, поддержанием и дальнейшим использованием конференций как части общей базы данных.

Имея это в виду, мы можем изложить функциональные требования к разрабатываемой системе. Система должна обеспечивать следующее [2]:

- Регистрация и создание выделенного ресурса для конкретной конференции с возможностью определения модераторов ресурса.
- Регистрация пользователей на созданных ресурсах в качестве участников мероприятия.
- Личный кабинет пользователя для удобного взаимодействия с системой.
- Обзор и отбор исследовательских работ.
- Набор атрибутов метаданных для конференций, исследовательских работ и пользователей.
- Гибкие возможности поиска по данным конференций, учетным записям пользователей и опубликованным статьям.
- Возможности уведомления о запланированных событиях, таких как электронная почта или обмен сообщениями в личном кабинете.
- Чтобы гарантировать, что система разработана с использованием современных методов проектирования сложных систем, должны быть выполнены следующие требования:
- Система должна разрабатываться итеративно, с оригинальной структурой классов.
- Должна быть предоставлена документация по коду.
- Система должна стремиться к максимальной независимости от платформы.
- Шаблоны проектирования должны использоваться для создания ортогонального кода

Архитектура системы. Исходя из заявленных выше требований, разрабатываемая системадолжна включать в себя следующие модули (табл. 1)

Таблица 1. Модули системы и их описание [3].

Название модуля	**Описание**

Регистрация/ авторизация	Система должна обеспечивать сквозную авторизацию на ресурсе, обеспечивая ограниченный доступ с определенными правами к различным разделам системы. Важнейшим требованием к этому модулю является его гибкость, которая подразумевает бесшовную интеграцию с другими системами авторизации.
Личный кабинет	Система должна предоставлять авторизованным пользователям следующие функциональные возможности: • Создание нового ресурса (веб-сайта конференции) • Управление своими собственными ресурсами • Регистрация на созданных ресурсах • Доступ к системе управления документами.
Встроенная система документооборота	Система должна обеспечивать возможности управления документами, которые включают: • Создание и получение рецензий на тезисы/доклады • Создание и получение информационных писем • Создание и получение сообщений о событиях • Создание тематических рассылок внутри системы или по электронной почте.
CMS сайта конференции	Система должна предоставлять пользователям функциональность для работы с сайтами конференций с различными уровнями доступа, включая: • Администратор ресурсов • Модератор контента ресурса • Участник конференции При создании нового ресурса система должна обеспечивать возможность настройки ресурса, включая возможность выбора параметров конфигурации для ресурса.
Поиск	Система должна обеспечивать возможности контекстного поиска по всему информационному пространству или определенной его части, например, поиск конференций по определенной теме или по определенному автору.
Ядро системы	осуществляет связь между всеми модулямисистемы. Объединяет данные различных конференций в едином информационном пространстве.

Заключение

Разработка описанной информационной системы представляет большой интерес в связи с предоставляемыми возможностями. Выработаны основные требования к разрабатываемой системе, описаны основные модули и схема их взаимодействия.

Информационная система будет реализована в виде веб-ресурса с использованием технологий PHP, MySQL, JavaScript, HTML, CSS.

Список используемой литературы

4. Гуськов А.Е., Васильков А.В. Средства поддержки проведения научных конференций: обзор и сравнение // Вестник Новосиб. гос. ун-та. Сер. Информационные технологии. – Новосибирск: Изд-во Новосиб. гос. ун-та, 2010. – С. 35-45. https://novainfo.ru/article/5889
5. Ларман К. Применение UML 2.0 и шаблонов проектирования.Практическое руководство. – 3-е изд. – М., 2013. – 736 с. https://scienceforum.ru/2015/article/2015009200
3. Мальцева, Т. В. Программное обеспечение на основе web-технологий для поддержки научных мероприятий вуза / Т. В. Мальцева. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2012. — № 12 (47). — С. 139-140. — URL: https://moluch.ru/archive/47/5764.

Досымбек С.М.,
магистрант 1 курса специальности
«7М06101 – Информационные системы»
Научный руководитель: ***Муханова А.А.***
доктор философии (PhD), старший преподаватель
Учреждение «Esil University», Астана, Қазақстан

SCORING MODELS IN THE FINANCIAL SECTOR BASED ON BI PLATFORMS

Annotation: The report on scoring models in the financial sector based on BI platforms explores the use of scoring models in the context of business intelligence. It explains how scoring models are used to analyze data and make informed decisions in the financial industry. The report highlights the importance of selecting the right scoring model and how BI platforms can aid in this process.

Scoring models have been used extensively in the financial sector to evaluate the creditworthiness of customers and to assess the risks involved in lending. Scoring models are statistical models that use data analytics to predict the likelihood of a particular outcome. In the financial sector, scoring models are used to predict the likelihood of default or bankruptcy, to evaluate the risk associated with investments, and to assess the creditworthiness of customers [1].

Business Intelligence (BI) platforms are software solutions that enable organizations to collect, analyze, and present data to support decision-making processes. BI platforms provide a range of tools for data visualization, analysis, and reporting. In recent years, there has been a growing trend towards the use of BI platforms in the financial sector for scoring models.

This report provides an overview of scoring models in the financial sector based on BI platforms. It explores the benefits of using BI platforms for scoring models, the different types of scoring models used in the financial sector, and the challenges involved in implementing scoring models on BI platforms. The report also provides examples of how BI platforms are used in scoring models in the financial sector.

Benefits of Using BI Platforms for Scoring Models

The use of BI platforms for scoring models in the financial sector offers a number of benefits. Firstly, BI platforms provide a centralized data repository that enables organizations to gather and analyze large volumes of data. This enables organizations to develop more accurate and reliable scoring models that are based on a wide range of data points. Secondly, BI platforms provide a range of analytical tools that enable organizations to perform complex data analysis. This includes data visualization tools, predictive analytics tools, and machine learning algorithms. These tools enable organizations to identify patterns and trends in data that may not be immediately apparent, and to develop more sophisticated scoring models as a result. Thirdly, BI platforms enable organizations to generate reports and dashboards that provide real-time insights into their scoring models. This enables organizations to track performance, identify areas for improvement, and make more informed decisions based on their scoring models [2].

Types of Scoring Models Used in the Financial Sector. There are a number of different types of scoring models used in the financial sector. These include:

1. Credit Scoring Models: Credit scoring models are used to assess the creditworthiness of customers. These models typically use data such as credit history, income, and employment status to predict the likelihood of default.

2. Fraud Scoring Models: Fraud scoring models are used to detect and prevent fraudulent activity. These models typically use data such as transaction history, account activity, and customer demographics to identify suspicious behavior.

3. Risk Scoring Models: Risk scoring models are used to assess the risk associated with investments. These models typically use data such as market trends, financial statements, and economic indicators to evaluate the potential risks and returns of an investment.

4. Collection Scoring Models: Collection scoring models are used to optimize collections processes. These models typically use data such as customer payment history, demographics, and account balances to predict the likelihood of payment and to develop collection strategies.[3]

Challenges in Implementing Scoring Models on BI Platforms. While there are many benefits to using BI platforms for scoring models in the financial sector, there are also a number of challenges involved in implementation. These include:

1. Data Quality: Scoring models are only as accurate as the data they are based on. BI platforms rely on high-quality data to generate accurate insights. If the data used in scoring models is inaccurate or incomplete, the models will be less reliable.

2. Model Complexity: Scoring models can be complex and require significant resources to develop and maintain. BI platforms can help to simplify the development process by providing a range of tools for data analysis and modeling. However, there is still a significant amount of expertise required to develop and maintain complex scoring models.

3. Interpretation: Scoring models can generate large volumes of data, which can be difficult to interpret without the right tools. BI platforms provide a range of data visualization tools that enable organizations to present

data in a way that is easy to understand. However, it still requires expertise to interpret the data correctly and make informed decisions based on the insights generated by scoring models.

4. Regulatory Compliance: The financial sector is highly regulated, and organizations must ensure that their scoring models comply with regulatory requirements. BI platforms can help to ensure compliance by providing tools for audit trail management and data governance. However, organizations must still ensure that their scoring models are developed in accordance with regulatory requirements.[4]

Examples of BI Platforms used in Scoring Models in the Financial Sector. [5] There are a number of BI platforms that are used in scoring models in the financial sector. Some examples include:

5. Tableau: Tableau is a data visualization tool that enables organizations to create interactive dashboards and reports. Tableau is used in scoring models in the financial sector to visualize data and track the performance of scoring models in real-time.

6. Microsoft Power BI: Microsoft Power BI is a business analytics service that provides a range of tools for data analysis and visualization. Microsoft Power BI is used in scoring models in the financial sector to analyze large volumes of data and develop more sophisticated scoring models.

7. QlikView: QlikView is a BI platform that enables organizations to analyze large volumes of data and generate insights quickly. QlikView is used in scoring models in the financial sector to develop more accurate and reliable scoring models based on a wide range of data points.

8. SAS: SAS is a data analytics software that provides a range of tools for data analysis and modeling. SAS is used in scoring models in the financial sector to develop more sophisticated scoring models that are based on machine learning algorithms and predictive analytics.

Scoring models are an essential tool for the financial sector, enabling organizations to evaluate the creditworthiness of customers, assess the risks associated with investments, and optimize collections processes. [6] BI platforms provide a range of tools for data analysis, modeling, and visualization, which can help organizations to develop more accurate and reliable scoring models. [7]

However, implementing scoring models on BI platforms can be challenging, requiring expertise in data analysis, modeling, and regulatory compliance. Organizations must also ensure that the data used in scoring models is of high quality and that the models comply with regulatory requirements.[8]

In conclusion, scoring models based on BI platforms are essential for the financial sector, enabling organizations to make informed decisions and improve their performance. [9] However, developing and maintaining scoring models on BI platforms can be challenging, requiring expertise in data analysis, modeling, and regulatory compliance. Organizations must also ensure that the data used in scoring models is of high quality and that the models comply with regulatory requirements. With the right expertise and tools, organizations can develop more sophisticated scoring models that enable them to stay ahead of the competition and achieve their business goals.

Bibliography

1. Zaki, M., & Mehmood, A. (2017). A systematic review of credit scoring techniques. The Journal of Applied Research in Accounting and Finance, 2(1), 1-19.
2. Kim, Y. J., & Yoo, J. (2019). Application of machine learning techniques for credit scoring: A literature review. Sustainability, 11(10), 2784.
3. Huang, C. L., & Chen, M. C. (2013). Credit scoring with a data mining approach based on support vector machines. Expert Systems with Applications, 40(10), 4066-4075.
4. Khandani, A. E., Kim, A. J., & Lo, A. W. (2010). Consumer credit risk models via machine-learning algorithms. Journal of Banking & Finance, 34(11), 2767-2787.
5. Gao, J., & Liang, H. (2017). Big data in credit risk management. Big Data Research, 9, 45-52.
6. Gorton, G., & Metrick, A. (2012). Getting up to speed on the financial crisis: A one-weekend-reader's guide. Journal of Economic Literature, 50(1), 128-150.
7. Power, D. J., Sharda, R., & Burstein, F. (2018). Decision support systems and business intelligence. Pearson.
8. Arora, N., & Arora, P. (2018). Big data analytics in banking and finance: A review. Journal of Management Analytics, 5(1), 1-35.
9. Hidalgo, R. P., & Nguyen, T. T. (2018). The application of business intelligence in banking: A comprehensive review. Journal of Intelligence Studies in Business, 8(3), 41-58.

Ешмухамбетов Т.Н.,
магистрант 1 курса специальности «Информационные системы»
Научный руководитель: ***Муханова А. А.****, доктор PhD,*
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ КАК СРЕДСТВО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ И СТУДЕНТА.

Аннотация: Мобильное приложение может служить эффективным средством взаимодействия между преподавателем и студентом в рамках образовательного процесса. Оно позволяет быстро и удобно обмениваться информацией, задавать вопросы и получать ответы. Приложение также может содержать учебный материал, задания и тесты, которые студенты могут выполнять в любое удобное время. Кроме того, приложение позволяет создавать группы общения, где студенты могут общаться друг с другом и с преподавателем. Использование мобильного приложения может повысить эффективность обучения и улучшить результаты студентов.

Введение. Мобильные приложения являются неотъемлемой частью нашей жизни, и их использование распространяется на все сферы деятельности, в том числе и в образовании. С развитием технологий преподаватели и обучающиеся могут использовать мобильные приложения для взаимодействия вне учебного процесса. Это дает возможность преподавателям лучше организовывать свой учебный процесс и давать обучающимся дополнительные ресурсы, а обучающимся – иметь больше возможностей для обучения. В этой статье мы рассмотрим, как мобильное приложение может быть использовано в качестве средства взаимодействия преподавателя и студента.

Основная часть. Одной из основных проблем в образовании является отсутствие связи между преподавателем и студентом вне учебного процесса [1]. Мобильное приложение может помочь в решении этой проблемы, предоставляя обучающимся и преподавателям возможность общаться в режиме реального времени. Например, преподаватель может отправить обучающимся напоминание о предстоящей работе или уведомление о задержке начала занятия. Обучающиеся могут задавать вопросы преподавателю или просить о дополнительных материалах, не выходя из приложения. Также, мобильное приложение позволяет обмениваться информацией, связанной с курсом, такой как ссылки на дополнительные источники, статьи и видео.

Быстрое и удобное общение является ключевой частью взаимодействия между преподавателем и студентом в приложениях для образования. Следующие инструменты и функции могут быть использованы для обеспечения такого общения [2]:

1. Чат: встроенный чат в приложении позволяет преподавателю и обучающимся быстро обмениваться сообщениями в реальном времени. Он может быть использован для решения вопросов, обсуждения учебных заданий или для получения быстрой помощи.
2. Уведомления: уведомления в приложении могут помочь преподавателям и обучающимся быстро получать информацию о важных событиях, таких как дедлайны, изменения расписания или ответы на их вопросы.
3. Видеоконференции: функция видеоконференций позволяет преподавателю и обучающимся общаться в реальном времени через видеосвязь. Это особенно полезно для обсуждения сложных тем, проведения лекций или семинаров.
4. Форумы: создание форума в приложении может помочь преподавателям и обучающимся обсуждать вопросы, задавать вопросы и обмениваться идеями в более организованной форме.
5. Блоги: создание блога может быть полезным для преподавателей, чтобы делиться своим опытом и знаниями в более структурированном и доступном формате. Это может также быть полезно для студентов, чтобы читать и обсуждать интересные темы и идеи.
6. Поддержка: встроенная система поддержки может помочь обучающимся быстро решать технические вопросы, связанные с использованием приложения или доступом к материалам и заданиям. Общение между преподавателем и студентом является ключевым элементом эффективного образования. Быстрые и удобные инструменты, доступные в приложениях, могут значительно улучшить этот процесс. для обеспечения быстрого и удобного общения между преподавателем и студентом в приложениях для обучения

Мобильное приложение может быть использовано для обеспечения студентов доступом к учебным материалам в любое время и в любом месте [2]. Преподаватель может загружать лекции, презентации, видео и другие материалы в приложение, которые обучающиеся могут просматривать и изучать в любое удобное время. Это особенно важно для тех студентов, которые не могут присутствовать на занятиях из-за различных обстоятельств. Мобильное приложение может также упростить процесс поиска учебных материалов, предоставляя обучающимся возможность искать информацию, по ключевым словам, или темам.

Доступ к учебным материалам в приложениях также помогает улучшить коммуникацию между преподавателем и студентом, так как они могут использовать эти приложения для обмена дополнительной информацией и ответов на вопросы. Приложения могут предоставлять учебные материалы и ресурсы, адаптированные к потребностям каждого конкретного студента, и настраивать обучение на основе

результатов его работы. Обучающимся не нужно тратить время и деньги на поездки в библиотеки или на дополнительные учебники, так как все необходимые ресурсы уже доступны через приложения.

Это в свою очередь может привести к повышению качества обучения и результативности студентов. В целом, доступ к учебным материалам в приложениях является важным инструментом для образования, который может помочь преподавателям и обучающимся получить максимальную пользу от учебного процесса [3].

Мобильное приложение может упростить процесс оценивания и обратной связи между преподавателем и студентом [4]. Преподаватель может оставлять комментарии и оценки за домашние задания, тестам и проекты прямо в приложении, а обучающиеся могут получать уведомления об этом. Это позволяет обучающимся быстро получать обратную связь и корректировать свою работу в соответствии с рекомендациями преподавателя.

Мобильное приложение может помочь обучающимся и преподавателям лучше организовать свое расписание [4]. Одним из основных способов взаимодействия между студентом и преподавателем в контексте управления временем является использование общих календарей и планировщиков. Эти приложения позволяют обучающимся и преподавателям создавать общие события и задачи, которые помогают им синхронизировать свои расписания и координировать встречи и дедлайны. Примерами таких приложений являются Google Календарь, Microsoft Outlook, Asana и Trello.

Другой способ взаимодействия между студентом и преподавателем может быть использование приложений для управления задачами. Эти приложения позволяют обучающимся и преподавателям создавать списки задач, устанавливать приоритеты, отслеживать выполнение задач и получать напоминания о предстоящих дедлайнах. Примерами таких приложений являются Todoist, Any.do и Wunderlist (см. табл 1.).

Таблица 1. Примеры использования приложения тайм менеджмента для коммуникаций обучающихся и преподавателя.

Название приложения	Описание
Google Календарь	Это приложение позволяет обучающимся и преподавателям планировать свои расписания и управлять своим временем. Преподаватели могут использовать Календарь для планирования своих лекций, семинаров и консультаций с обучающимся. Google Календарь позволяет делиться расписанием между обучающимся и преподавателями, что позволяет им лучше координировать свои учебные занятия.
Trello	Это приложение позволяет создавать задачи и организовывать их в список. Обучающиеся могут использовать Trello для создания списка задач для своих учебных проектов и дисциплин, а также для отслеживания своего прогресса в выполнении этих задач. Преподаватели могут использовать Trello для организации своих лекций, создания списка задач для своих студентов и отслеживания их прогресса в выполнении задач.
Evernote	Это приложение позволяет создавать заметки и организовывать их в блокноты. Обучающиеся могут использовать Evernote для создания заметок на лекциях, хранения материалов и исследований. Преподаватели могут использовать Evernote для хранения материалов лекций, создания заметок для своих студентов и хранения исследований. Использование приложений для управления временем может помочь обучающимся и преподавателям более эффективно использовать свое время, улучшить организацию и координацию своих действий, а также улучшить коммуникацию между ними.

Мобильное приложение может предоставить обучающимся больше интерактивных возможностей для обучения. Например, приложение может содержать интерактивные задания и игры, которые помогут обучающимся лучше усвоить учебный материал. Кроме того, приложение может предлагать форумы для обсуждения тем, связанных с курсом, и позволять обучающимся общаться друг с другом и делиться знаниями и опытом.

Одной из основных причин использования интерактивных возможностей в приложениях является персонализации обучения. Преподаватель может адаптировать учебный материал под индивидуальные потребности и уровень знаний каждого студента, что значительно повышает эффективность обучения.

Интерактивные задания и тесты также помогают обучающимся оценить свой уровень знаний и найти слабые места для дальнейшей работы. Одним из наиболее распространенных примеров таких приложений являются электронные учебники. Они представляют собой интерактивную версию традиционного учебника, в котором обучающиеся могут общаться с преподавателем, задавать вопросы и получать обратную связь. Кроме того, электронные учебники часто содержат дополнительные материалы, такие как видеоуроки, аудиозаписи и дополнительные задания. Интерактивные возможности также могут повысить мотивацию студентов. Интерактивные задания, игры и тесты с элементами геймификации делают процесс обучения более интересным и привлекательным для студентов, что побуждает их к более активному участию в учебном процессе и повышает уровень мотивации [5]. В этих приложениях обучающиеся могут обмениваться мнениями и идеями, делиться файлами и ресурсами, а также обсуждать прогресс работы. Таким образом, использование интерактивных возможностей в приложениях является эффективным способом взаимодействия между преподавателем и студентом. Они обеспечивают персонализированное обучение, обратную связь и повышают мотивацию студентов, что помогает им более эффективно учиться и достигать успехов в своей учебной деятельности.

Заключение. В заключение мобильные приложения становятся все более популярными в образовании, и это связано с рядом преимуществ, которые они предоставляют преподавателям и обучающимся. Оно может быть использовано для улучшения коммуникации между обучающимся и преподавателями, обеспечения доступа к учебным материалам, организации расписания, обратной связи и оценки, а также для предоставления интерактивных возможностей для обучения. Мобильное приложение не только упрощает процесс обучения, но и делает его более доступным. Однако, необходимо помнить о том, что использование мобильных приложений в образовании должно быть грамотным и организованным, чтобы они не привели к ухудшению качества образования.

Список используемой литературы:

1. Кан — Калик В. А. Учителю о педагогическом общении. — М.: Просвещение, 1987. — 190 с.

2. Максимова Н. Ю. К вопросу о профессиональной мотивации студентов // Молодой ученый. — 2014. — № 21.1. — С. 106–108.

3. Сластенин В. А. Педагогика: Учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений / В. А. Сластенин, И. Ф. Исаев, Е. Н. Шиянов; Под ред. В. А. Сластенина. — М.: Издательский центр «Академия», 2002. — 576 с.

4. Кови С. 7 навыков высокоэффективных людей / С. Кови / Альпина

5. Урутина, Т. М. Коммуникативное взаимодействие преподавателей со обучающимся как фактор успешности обучения / Т. М. Урутина. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2015. — № 18 (98). — С. 496-499. — URL: https://moluch.ru/archive/98/21981/

Киматов Б.Х.,
студент 1 курса специальности «Информационные системы»
Научный руководитель: ***Муханова А.А****., доктор PhD,*
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

ПАРАЛЛЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ТЕКСТОВЫХ ДАННЫХ

Аннотация

Растущий объем текстовых данных, генерируемых в различных областях, привел к разработке новых методов анализа и извлечения информации из больших массивов текстов. Одним из таких методов является параллельный анализ, который предполагает сравнение нескольких текстов и выявление закономерностей и сходств. В данной статье представлен обзор параллельного анализа текстовых данных, включая различные подходы, такие как косинусное сходство и тематическое моделирование. Также обсуждаются области применения параллельного анализа в различных областях, таких как медицина, право и финансы. Статья завершается обсуждением будущего параллельного анализа и необходимости разработки более совершенных методов и алгоритмов.

С ростом объема текстовых данных, генерируемых каждый день, стало необходимым разработать методы анализа и извлечения информации из этих текстов. Параллельный анализ текстовых данных является

одним из таких методов, который предполагает одновременное сравнение двух или более текстов для выявления сходств и различий между ними. Цель данной статьи - изучить различные подходы к параллельному анализу текстовых данных, их применение, достоинства и ограничения.

Существуют различные подходы к параллельному анализу текстовых данных, каждый из которых имеет свои достоинства и недостатки. Одним из таких подходов является косинусное сходство, которое предполагает измерение угла между двумя векторами, представляющими распределения частот слов в двух сравниваемых текстах. Чем ближе угол между векторами, тем более похожи два текста [1]. Косинусное сходство является простым и эффективным методом для выявления сходства между текстами, но может быть неэффективным для выявления более тонких различий между ними.

Другим подходом к параллельному анализу текстовых данных является тематическое моделирование, которое предполагает выявление основных тем, присутствующих в совокупности текстов. Алгоритмы тематического моделирования, такие как Latent Dirichlet Allocation (LDA), используют статистические методы для определения наиболее вероятных тем, присутствующих в совокупности текстов, на основе частоты употребления слов [2]. Тематическое моделирование может использоваться для широкого спектра приложений, таких как кластеризация документов, анализ настроений и информационный поиск.

Параллельный анализ текстовых данных имеет широкий спектр применения, от анализа настроений до кластеризации документов и информационного поиска. Например, в области маркетинга параллельный анализ текстовых данных может использоваться для определения ключевых тем и вопросов, присутствующих в отзывах клиентов и данных социальных сетей. Это может помочь организациям лучше понять своих клиентов и соответствующим образом адаптировать свои маркетинговые стратегии [3].

В области анализа социальных сетей параллельный анализ текстовых данных может быть использован для определения ключевых тем и вопросов, присутствующих в разговорах в социальных сетях. Это может помочь организациям контролировать репутацию своего бренда, отслеживать возникающие тенденции и выявлять потенциальных влиятельных лиц [4].

Параллельный анализ текстовых данных также может быть использован в сфере электронной коммерции для анализа отзывов о товарах и выявления ключевых характеристик продукта и предпочтений покупателей. Это может помочь организациям улучшить свои предложения и повысить удовлетворенность клиентов [5].

Одним из достоинств параллельного анализа текстовых данных является его способность быстро и эффективно выявлять сходства и различия между текстами. Это может помочь исследователям и организациям определить ключевые темы и сюжеты, присутствующие в больших массивах данных текстов, и принять более обоснованные решения.

Однако параллельный анализ текстовых данных имеет и некоторые ограничения. Одним из таких ограничений является влияние методов предварительной обработки на результаты анализа. Методы предварительной обработки, такие как удаление стоп-слов и стемминг, могут существенно повлиять на частоту слов, используемых в текстах, и, следовательно, на результаты анализа [6].

Еще одним ограничением параллельного анализа текстовых данных является отсутствие контекста. Два текста могут иметь одинаковые частоты слов, но их значения могут сильно отличаться в зависимости от контекста, в котором они были написаны. Это особенно верно для языков со сложной грамматической структурой, таких как английский.

Поскольку объем текстовых данных продолжает расти, возникает необходимость в более сложных методах анализа и извлечения информации из этих текстов. Одним из направлений будущих исследований в области параллельного анализа текстовых данных является разработка более совершенных методов предварительной обработки, учитывающих контекст и сложность текстов.

Другая область исследований - разработка более сложных алгоритмов для тематического моделирования и других форм параллельного анализа. Например, исследователи изучают возможность использования методов глубокого обучения, таких как нейронные сети, для анализа текстов. Эти методы показали перспективность в выявлении более тонких различий между текстами, таких как различия в стиле или тоне написания.

Наконец, необходимо провести дополнительные исследования по применению параллельного анализа текстовых данных в различных областях, таких как медицина, право и финансы. Например, в области медицины параллельный анализ текстовых данных можно использовать для выявления ключевых тем и сюжетов в отзывах пациентов и медицинских записях. Это может помочь медицинским работникам определить области для улучшения и повысить качество обслуживания пациентов.

В области права параллельный анализ текстовых данных можно использовать для анализа юридических документов и выявления закономерностей в судебных делах. Это может помочь юристам и правоведам лучше понять судебные прецеденты и разработать более эффективные правовые стратегии.

В области финансов параллельный анализ текстовых данных может быть использован для анализа финансовых отчетов и выявления ключевых тенденций и идей. Это может помочь инвесторам принимать более обоснованные инвестиционные решения и лучше управлять финансовыми рисками.

Параллельный анализ текстовых данных - это мощная техника для анализа и извлечения информации из больших массивов текстов. Существуют различные подходы к параллельному анализу, включая косинусное сходство и тематическое моделирование, каждый из которых имеет свои сильные стороны и

ограничения. Области применения параллельного анализа текстовых данных обширны: от анализа настроений до кластеризации документов и информационного поиска. Поскольку объем текстовых данных продолжает расти, существует потребность в более совершенных методах и алгоритмах параллельного анализа, а также в дополнительных исследованиях по применению этой техники в различных областях.

Список используемой литературы:

[1] Manning, C. D., Raghavan, P., & Schütze, H. (2008). Introduction to information retrieval. Cambridge University Press.

[2] Blei, D. M., Ng, A. Y., & Jordan, M. I. (2003). Latent Dirichlet allocation. Journal of machine Learning research, 3(Jan), 993-1022.

[3] Liu, Y. (2012). Sentiment analysis and opinion mining. Synthesis lectures on human language technologies, 5(1), 1-167.

[4] Kietzmann, J. H., Hermkens, K., McCarthy, I. P., & Silvestre, B. S. (2011). Social media? Get serious! Understanding the functional building blocks of social media. Business horizons, 54(3), 241-251.

[5] Xiong, X., Li, Z., Yang, Z., & Huang, C. (2017). A survey on product feature extraction and analysis from online reviews. Neurocomputing, 222, 58-73.

[6] Bird, S., Klein, E., & Loper, E. (2009). Natural language processing with Python: analyzing text with the natural language toolkit. O'Reilly Media, Inc.

Ли А.Г.,
Магистрант 1 курса по специальности
«Информационные системы»
*Научный руководитель**: Оразбаев Б.Б.,***
д.т.н., профессор,
Учреждение «Esil University», *г. Астана*

CRM-СИСТЕМЫ: ЭФФЕКТИВНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КЛИЕНТАМИ.

Аннотация

Данная научная статья посвящена исследованию эффективности внедрения CRM-системы для автоматизации процессов взаимодействия с клиентами в бизнесе. В статье рассматриваются ключевые преимущества автоматизации процессов взаимодействия с клиентами и основные компоненты CRM-системы. Также представлены результаты и выводы по эффективности внедрения CRM-системы в бизнесе, а также рекомендации для бизнеса.

Введение

В современном мире, где конкуренция между компаниями только усиливается, управление отношениями с клиентами становится все более важным фактором успеха в бизнесе. Важно не только привлекать новых клиентов, но и удерживать уже имеющихся, предоставляя им качественный сервис и максимально удовлетворяя их потребности. Сегодня внедрение CRM-системы наилучшим образом оптимизирует данный процесс. По мнению экспертов, методы CRM помогают разрушить стену непонимания, выросшую между поставщиками товаров и услуг и их клиентами в процессе становления новых методов ведения бизнеса. Для таких компаний внедрение CRM не является самоцелью, на первое место ставится более полное удовлетворение потребностей клиентов. Именно поэтому многие компании внедряют CRM-системы - программные платформы, которые помогают улучшить взаимодействие с клиентами и повысить эффективность работы. Создавая качественно новую информационную среду, система должна повысить эффективность работы менеджеров и специалистов отдела продаж. На сегодняшний момент перед руководством и сотрудниками компании возник ряд трудностей, связанных, прежде всего, с организацией информационной среды и ее внедрением во все бизнес-процессы взаимоотношения с клиентами.

CRM (от англ. Customer Relationship Management) — это подход к управлению отношениями с клиентами, основанный на использовании различных инструментов и методов, направленных на удовлетворение потребностей клиентов и увеличение объемов продаж. 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 работе будут рассмотрены преимущества внедрения CRM-системы в бизнесе и основные компоненты таких систем. А также рассмотрим лучшие практики использования CRM-систем и приведем примеры использования таких систем в крупных и малых компаниях. Цель данной научно-исследовательской работы - проанализировать, как использование CRM-системы может улучшить процессы взаимодействия с клиентами и повысить эффективность бизнеса в целом.

В научной работе будут представлены результаты исследования, которые позволят понять, какие преимущества может принести внедрение CRM-системы в бизнес и как эта система может помочь вам эффективнее управлять взаимоотношениями с клиентами. Пожалуй, эта научная статья будет полезна для всех, кто стремится улучшить качество обслуживания клиентов и повысить эффективность своего бизнеса.

Основная часть

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]. Первое и, возможно, наиболее важное преимущество, которое предоставляет CRM-система – это улучшение управления взаимоотношениями с клиентами. CRM-системы позволяют компаниям эффективно управлять информацией о клиентах, включая контактную информацию, предпочтения, историю покупок и обращений. Это позволяет лучше понимать потребности клиентов и предоставлять им более персонализированный опыт обслуживания. Другим важным преимуществом CRM-систем является автоматизация процессов продаж. Они могут помочь определить потенциальных клиентов, управлять процессом продаж, предоставлять менеджерам продаж информацию о сделках, которые находятся в разных стадиях, и т.д. Это позволяет сделать процесс продаж более эффективным и увеличить количество успешно заключенных сделок [3].

CRM-системы также 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.

CRM-системы – это инструменты управления взаимоотношениями с клиентами, которые помогают бизнесу повышать эффективность взаимодействия с клиентами и улучшать качество обслуживания. Ниже описаны лучшие практики использования CRM-систем, которые помогут улучшить работу бизнеса.

Автоматизация процессов продаж

Одним из основных преимуществ использования CRM-систем является автоматизация процессов продаж. CRM-системы помогают бизнесу управлять лидами, контактами и сделками, а также предоставляют инструменты для отслеживания продаж и управления продажными воронками.

CRM-системы помогают бизнесу улучшить качество обслуживания клиентов, предоставляя инструменты для быстрого реагирования на запросы клиентов, управления их жалобами и обратной связью. Кроме того, CRM-системы позволяют предоставлять персонализированные услуги, что улучшает удовлетворенность клиентов [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.

Внедрение CRM-системы может значительно улучшить процессы взаимодействия с клиентами и повысить эффективность бизнеса. Однако, чтобы достичь наилучших результатов, необходимо учитывать следующие факторы:

1. Правильный выбор CRM-системы. Необходимо выбрать систему, которая наиболее соответствует бизнес-потребностям компании и обеспечивает необходимую функциональность.

2. Обучение и поддержка пользователей. Сотрудники компании должны быть готовы к использованию новой системы и получать достаточную поддержку со стороны разработчиков CRM-системы.

3. Интеграция с другими системами. CRM-система должна интегрироваться с другими системами, используемыми в компании, чтобы обеспечить единый поток данных.

4. Анализ результатов. Внедрение CRM-системы должно сопровождаться анализом результатов и постоянным улучшением процессов на основе полученных данных [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. Вот несколько рекомендаций для бизнеса при внедрении системы:

1. Необходимо провести анализ потребностей компании и выбрать CRM-систему, которая наиболее соответствует требованиям бизнеса.

2. Перед внедрением CRM-системы необходимо обучить сотрудников и подготовить их к работе с новой системой.

3. Интеграция CRM-системы с другими системами, используемыми в компании, может значительно упростить процессы и обеспечить единый поток данных.

4. Регулярный анализ результатов поможет улучшить процессы взаимодействия с клиентами и повысить эффективность бизнеса.

5. Необходимо обеспечить постоянную поддержку и обновление CRM-системы для максимальной эффективности и безопасности.

Использование CRM-системы является необходимым компонентом успешной работы компании в современном бизнес-мире. Это позволяет компаниям эффективно взаимодействовать с клиентами и улучшить процессы продаж и маркетинга.

Заключение

В настоящее время все большее и большее распространение в сфере взаимоотношения с клиентами компаний находит применение информационных технологий, все шире становится перечень охватываемых ими задач. Постоянно растет объем и сложность обрабатываемой гарантом успеха деятельности компаний в сфере маркетинга, продаж и сервиса. CRM-системы также могут помочь в анализе данных, что дает возможность прогнозировать поведение клиентов и принимать предварительные меры по удержанию их.

Вот только некоторые из преимуществ применения CRM-технологий при организации работ с клиентами:

• Возможность оперативного контроля за достоверностью информации, уменьшается число возможных ошибок, при генерировании производных данных.

• Сразу после ввода, данные могут участвовать в различных операциях.

• Возможность быстрого получения необходимых отчетов по клиентам.

• Необходимая информация может быть быстро найдена (в том числе с помощью контекстного поиска), поиск которой в обычной папке с документами затруднен.

• Существенная экономия времени и людских ресурсов при выполнении операций, связанных с обработкой информации.

В заключении к работе, подводя итоги, хочется ещё раз подчеркнуть, что приобретение самых совершенных из современных систем и даже их удачное внедрение не гарантируют компании грамотное становление технологии CRM. Компании должны также обеспечить качественное обучение своих сотрудников, улучшить процессы взаимодействия с клиентами и использовать интеграцию CRM-системы со всеми другими инструментами управления продажами и маркетинга.

Успешная CRM-инициатива должна начинаться с бизнес-философии, которая выстраивает деятельность компании относительно запросов клиентов. Только в этом случае технология CRM может быть использована эффективно – как необходимое средство автоматизации процессов, которое превращает стратегию в результат. Внедренная в бизнесе система CRM впоследствии может быть развита и дополнена за счет интеграции с другими приложениями, так как процесс совершенствования информационных технологий компании не должен прерываться.

В целом, внедрение CRM-системы - это важный шаг в развитии бизнеса, но его успешность зависит от многих факторов, включая правильную стратегию, управление изменениями, выбор подходящей системы, обучение и принятие новых процессов.

Список используемой литературы:

1. Пилен, Э., и Бэтмен, Р. (2013). Управление взаимоотношениями с клиентами. Pearson Education Limited.

2. Ригби Д., Райххельд Ф. и Шефтер П. (2002). Избегайте четырех опасностей CRM. Harvard Business Review, 80 (2), 101-109.
3. Баттл, Ф. (2004). Управление взаимоотношениями с клиентами: концепции и инструменты. Эльзевир Баттерворт-Хайнеманн.
4. Гринберг, П. (2010). CRM со скоростью света: Стратегии, инструменты и техники социальной CRM 2.0 для привлечения ваших клиентов. Образование Макгроу-Хилла.
5. Пейн, А., и Хмурый, П. (2014). Стратегическое управление клиентами: интеграция маркетинга взаимоотношений и CRM. Издательство Кембриджского университета.

Аксимбаев Д.Д.,
магистрант 1 курса специальности «Информационные системы»
Научный руководитель: ***Оразбаев Б.Б****.,*
д.т.н., профессор,
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

РАЗРАБОТКА АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ АРХИВНЫМИ ДОКУМЕНТАМИ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Аннотация

Данная научно-исследовательская работа посвящена разработке автоматизированной информационной системы для управления архивными документами. В работе рассматриваются проблемы, с которыми сталкиваются организации при управлении архивными документами, а также предлагаются решения на основе автоматизации данного процесса.

Введение

Современный мир стремительно развивается и требует от нас постоянного усовершенствования и оптимизации процессов. В этом контексте, автоматизация и компьютеризация процессов управления информацией становятся все более востребованными и актуальными. Одной из сфер, где автоматизация может принести большую пользу, является управление архивными документами.

Архивные документы являются не только объектами хранения ценной исторической информации, но и важным ресурсом для текущей деятельности организаций. Но, несмотря на это, управление архивными документами может быть трудной и длительной задачей. Проблемы могут возникать на каждом этапе жизненного цикла документа, начиная с его создания и заканчивая утилизацией. Особенно трудно управлять большими объемами документов разных форматов, различающимися по степени секретности, взаимосвязям и срокам хранения. В таких условиях ручное управление может привести к ошибкам, неэффективности и задержкам в решении задач.

Одним из путей решения этих проблем является разработка автоматизированной информационной системы для управления архивными документами. Такая система может значительно упростить и ускорить процесс управления документами, повысить их сохранность и безопасность, а также улучшить доступность информации для пользователей.

Цель данной научно-исследовательской работы - исследовать проблемы, связанные с управлением архивными документами, и предложить решения на основе разработки автоматизированной информационной системы. В ходе работы будет рассмотрена методика разработки автоматизированной информационной системы для управления архивными документами, основанная на современных технологиях и инструментах. Будут проанализированы проблемы, связанные с управлением архивными документами, и предложены решения, которые позволят существенно упростить процесс управления документами и повысить его эффективность.

Результаты данной работы могут быть использованы для улучшения управления документами в организациях различных отраслей и сфер деятельности, где важным элементом является управление архивными документами. Автоматизация этого процесса позволит сократить временные затраты, повысить качество работы и улучшить доступность информации для пользователей.

Разработка автоматизированной информационной системы для управления архивными документами представляет собой сложный и многогранный процесс, который требует глубоких знаний в области информационных технологий, управления документами, архивоведения и правовой базы. Но, несмотря на это, результаты такой разработки могут оказать значительное влияние на эффективность деятельности организаций, сократить временные затраты на управление документами и повысить качество работы [1].

Основная часть

Важной частью любого архива является учет и хранение документов. Однако, без эффективной системы управления архивными документами, этот процесс может оказаться трудоемким и неэффективным. В связи с этим, возникает необходимость в разработке автоматизированной информационной системы, которая бы обеспечивала эффективное управление архивными документами.

Одной из проблем, с которыми сталкиваются архивисты, является ограниченный доступ к архивным документам. Нередко сотрудники архивов вынуждены длительное время искать нужный документ в куче бумаг, не всегда могут быстро найти его, особенно если он был перемещен в другой отсек или помещение. Это не только отнимает время, но и приводит к утрате документов.

Разработка информационной системы для управления архивными документами решает проблему доступа к документам, так как позволяет быстро и эффективно находить нужный документ по его категории, дате или автору. Более того, система может быть настроена на отслеживание перемещений документов, что помогает предотвратить их потерю [2].

Еще одной проблемой, с которой сталкиваются архивисты, является необходимость сохранения целостности и безопасности документов. Архивные документы, как правило, имеют высокую стоимость, как источник исторических и культурных сведений, их сохранение и сохранность является крайне важным. Однако, ручное управление архивными документами может привести к ошибкам и их порче.

Автоматизированная информационная система для управления архивными документами может помочь в решении этой проблемы путем обеспечения сохранности и целостности документов. Система может автоматически создавать копии документов и хранить их в безопасном месте, а также предоставлять возможность контроля за доступом к документам и защиты их от несанкционированного доступа [3].

Кроме того, автоматизированная система управления архивными документами позволяет архивистам быстро получать информацию о каждом документе, его местонахождении, дате создания и т.д.

Разработка АИС для управления архивными документами представляет собой множество задач и проблем, которые могут возникнуть на разных этапах разработки и эксплуатации системы. Одной из главных проблем является проблема защиты данных. Данные в архивах могут содержать конфиденциальную информацию, такую как персональные данные, коммерческие секреты, государственные тайны и т.д. Поэтому очень важно обеспечить максимальную защиту данных в системе.

Другой важной проблемой является проблема доступности и удобства использования системы. АИС для управления архивными документами должна быть удобной и доступной для всех пользователей, включая работников архива, исследователей и широкую общественность. Это может быть достигнуто путем разработки удобного интерфейса, оптимизации процессов работы и сокращения времени на поиск нужных документов.

Еще одной проблемой является проблема совместимости существующих систем и форматов документов. В архивах хранятся документы различных форматов, включая бумажные документы, электронные документы, фотографии, видео и т.д. Поэтому важно, чтобы АИС для управления архивными документами была совместима с существующими системами хранения и удобна для работы с различными форматами документов.

Также следует учитывать проблемы, связанные с организацией процесса внедрения и эксплуатации системы, включая обучение персонала, подготовку документации, обеспечение технической поддержки и обновлений системы.

Важно отметить, что разработка АИС для управления архивными документами может принести множество преимуществ. Это может включать увеличение эффективности работы архива, сокращение времени на поиск нужных документов, облегчение доступа к документам для исследователей и широкой общественности, а также повышение уровня защиты данных в системе [4].

Таким образом, автоматизированная информационная система для управления архивными документами позволяет эффективно управлять документами, сохранять их целостность и обеспечивать их доступность при необходимости. Это снижает нагрузку на архивистов и позволяет им более эффективно работать, а также обеспечивает надежность хранения документов.

Однако, как и любая технологическая система, у системы есть свои ограничения и проблемы. Одной из проблем может быть несовместимость с существующими системами управления документами или с недостаточным обучением пользователей. Кроме того, система может стать уязвимой для кибератак, что может привести к потере конфиденциальной информации.

В связи с этим, необходимо принять меры по обеспечению безопасности и защите данных, а также проводить регулярное обучение пользователей. Также важно обеспечить совместимость с другими системами управления документами и учитывать особенности конкретной организации при разработке и внедрении нашей системы.

Заключение

В заключении научно-исследовательской работы на тему "Разработка автоматизированной информационной системы для управления архивными документами: проблемы и решения" можно отметить, что разработка такой системы представляет собой сложный и многогранный процесс, который требует

глубоких знаний в области информационных технологий, управления документами, архивоведения и правовой базы.

Однако, результаты разработки такой системы могут оказать значительное влияние на эффективность деятельности организаций, сократить временные затраты на управление документами и повысить качество работы.

Кроме того, автоматизированная информационная система для управления архивными документами может помочь в решении многих проблем, с которыми сталкиваются архивисты, таких как ограниченный доступ к архивным документам и утрата документов.

Использование такой системы позволяет эффективно управлять документами, сохранять их целостность и обеспечивать их доступность при необходимости. Это снижает нагрузку на архивистов и позволяет им более эффективно работать, а также обеспечивает надежность хранения документов.

В целом, разработка автоматизированной информационной системы для управления архивными документами представляет собой важную задачу, которая может значительно повысить эффективность и надежность хранения документов в архивах.

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.

Сыздыков Р.К.,
магистрант 1 курса специальности «Информационные системы»
Научный руководитель: Муханова А.А., доктор PhD,
Учреждение «Esil University», *г. Астана*

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ НА РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И СОЦИАЛЬНЫЙ АСПЕКТЫ

Аннотация

Данная научно-исследовательская работа посвящена разработке информационной системы для аренды недвижимости. В работе рассматривается влияние информационных систем на рынок недвижимости с экономической и социальной сторон.

Введение

Информационные системы (ИС) являются неотъемлемой частью нашей жизни в современном мире. И рынок недвижимости является одним из наиболее значимых секторов экономики, который в последнее время стал все более автоматизированным. С развитием информационных технологий и автоматизации бизнес-процессов стали возможными новые подходы к управлению этим рынком. В данной научно-исследовательской работе будет проанализировано влияние информационных систем на рынок недвижимости. Будет рассмотрено, какие новые возможности открываются для управления и оптимизации бизнес-процессов в этой отрасли, какие преимущества и риски сопутствуют автоматизации и какие тенденции можно наблюдать на рынке недвижимости в связи с внедрением информационных систем. В целом, данная работа имеет целью выявить, как автоматизация влияет на рынок недвижимости и на какие изменения можно рассчитывать в будущем. [1]

Основная часть

Информационные системы (ИС) на рынке недвижимости играют важную роль в оптимизации бизнес-процессов и повышении эффективности управления этой отраслью. В данном анализе будет проанализировано, как информационные системы влияют на рынок недвижимости, какие преимущества и риски сопутствуют этому процессу и какие тенденции можно наблюдать в этой отрасли в связи с внедрением ИС. Одним из главных преимуществ автоматизации бизнес-процессов на рынке недвижимости является увеличение оперативности и точности обработки информации. Автоматизация позволяет быстро обрабатывать информацию о недвижимости, клиентах, документах и сделках, что значительно ускоряет процесс принятия решений. Кроме того, автоматизация позволяет снизить вероятность ошибок при обработке данных, что повышает качество услуг и улучшает уровень доверия клиентов. Однако, внедрение информационных систем на рынке недвижимости может быть связано и с некоторыми рисками.

Одним из главных рисков является возможность утечки конфиденциальной информации, так как ИС хранят большие объемы данных о клиентах, сделках и объектах недвижимости. Кроме того, некоторые эксперты считают, что автоматизация может привести к снижению роли человеческого фактора на рынке недвижимости, что может повлиять на качество услуг и уровень доверия клиентов. Несмотря на риски, автоматизация на рынке недвижимости продолжает развиваться и в будущем можно ожидать дальнейшего расширения применения ИС. Так, эксперты прогнозируют рост спроса на информационные системы, которые помогут оптимизировать процессы управления и повысить эффективность бизнеса на рынке недвижимости. В целом, внедрение информационных систем на рынке недвижимости является важным шагом в развитии рынка недвижимости. [2

Также внедрение информационных систем на рынке недвижимости имеет существенное экономическое влияние. Одним из основных экономических эффектов является сокращение затрат на управление объектами недвижимости. Автоматизация позволяет оптимизировать работу риэлторов и агентов по недвижимости, а также сократить расходы на аренду офисных помещений и содержание большого количества бумажной документации. Другим экономическим эффектом является повышение эффективности работы на рынке недвижимости. Благодаря автоматизации участники рынка могут быстро получать и обрабатывать информацию о доступных объектах недвижимости, анализировать текущие цены и прогнозировать изменения на рынке. Это позволяет сократить время поиска объектов недвижимости и ускорить процесс заключения сделок, что повысит объем продаж на рынке.

Однако, внедрение информационных систем может быть связано и с некоторыми затратами, например, на приобретение и обновление оборудования, обучение персонала и разработку программного обеспечения. В целом, экономический эффект от внедрения информационных систем на рынке недвижимости положительный. Однако, для максимального эффекта необходимо правильно организовать внедрение системы, обеспечить ее безопасность и подготовить персонал к работе в новых условиях [3].

Внедрение автоматизированных информационных систем на рынке недвижимости также оказывает социальное влияние на общество. Одним из положительных социальных эффектов является увеличение доступности информации о доступных объектах недвижимости для широкого круга потенциальных клиентов. Благодаря автоматизации и использованию интернет-технологий, клиенты могут получить информацию о доступных объектах недвижимости в любое время суток и в любом месте, что значительно повышает удобство поиска жилья. Еще одним положительным социальным эффектом является снижение рисков мошенничества на рынке недвижимости. Информационные системы обеспечивают возможность проверки истории объектов недвижимости, составления юридических документов и контроля за выполнением обязательств сторонами сделок. Это повышает доверие клиентов к рынку недвижимости и уменьшает вероятность мошенничества. Также автоматизация позволяет повысить профессионализм риэлторов и агентов по недвижимости. Благодаря автоматизации риэлторы и агенты могут быстро получать и обрабатывать информацию о рынке недвижимости, анализировать текущие цены и прогнозировать изменения на рынке, что позволяет им обеспечивать более квалифицированное обслуживание своих клиентов. Однако, существуют и отрицательные социальные эффекты от внедрения автоматизированных информационных систем на рынке недвижимости. Например, автоматизация может привести к сокращению рабочих мест для людей, занимающихся поиском и продажей объектов недвижимости, что может повлечь за собой социальные последствия, такие как безработица и социальная напряженность. Таким образом, внедрение информационных систем на рынке недвижимости оказывает как положительное, так и отрицательное социальное влияние. Для максимизации позитивного эффекта необходимо учитывать возможные негативные последствия [4].

Заключение

В результате анализа влияния информационной системы на рынок недвижимости, можно сделать вывод, что внедрение подобных систем оказывает существенное влияние на экономический и социальный аспекты рынка недвижимости.

Экономический аспект заключается в том, что автоматизация рынка недвижимости позволяет повысить эффективность работы, сократить временные затраты на поиск и продажу объектов недвижимости, а также снизить риски мошенничества. Более того, информационные системы обеспечивают более точный анализ рынка и прогнозирование его изменений, что позволяет увеличить эффективность принятия решений и оптимизировать бизнес-процессы.

Социальный аспект включает в себя увеличение доступности информации о доступных объектах недвижимости для потенциальных клиентов, повышение доверия к рынку недвижимости и снижение вероятности мошенничества. Кроме того, автоматизация рынка недвижимости обеспечивает возможность повысить профессионализм риэлторов и агентов по недвижимости, что способствует улучшению качества обслуживания клиентов.

Таким образом, внедрение информационных систем на рынке недвижимости является актуальной темой для исследований, которая имеет как позитивные, так и отрицательные аспекты. Поэтому, для максимизации позитивного эффекта и минимизации негативных последствий, необходимо проводить дальнейшие исследования в этой области и разрабатывать меры для управления рисками внедрения автоматизации на рынке недвижимости.

Список используемой литературы:

1. Автоматизация производства: системы, их назначение и разновидности [электронный ресурс]. – Сетевой режим доступа: https://www.1cbit.kz/blog/
2. Внедрение автоматизированных информационных систем управления как условие достижения устойчивого инновационного развития [электронный ресурс]. – Сетевой режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/
3. Влияние новых технологий и автоматизации на рынок труда [электронный ресурс]. – Сетевой режим доступа: https://iac.enbek.kz/ru/node/1038
4. Влияние автоматизации на будущее рабочей силы [электронный ресурс]. – Сетевой режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/

Хамит Б.Е.,
магистрант 1 курса специальности «Информационные системы»
Научный руководитель: ***Оразбаев Б.Б.***,
д.т.н., профессор,
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

ОСОБЕННОСТИ СОЗДАНИЯ WEB-САЙТА И ЕГО РОЛЬ

Аннотация

Данная статья посвящена определению роли Web-сайта в работе, В статье рассмотрены особенности web-сайтов и его основные характеристки а также процедура создания

Роль веб-сайта заключается в обеспечении цифрового присутствия для бизнеса или организации. Это позволяет предприятиям демонстрировать свои продукты и услуги, делиться информацией о своей компании и общаться с клиентами и клиентами. Веб-сайт также может служить платформой для электронной коммерции, позволяя предприятиям продавать свою продукцию в Интернете. Кроме того, веб-сайт может предоставить ценную информацию о поведении и предпочтениях клиентов, позволяя компаниям со временем улучшать свои продукты и услуги. В целом, веб-сайт является важным инструментом для любого бизнеса или организации, стремящейся обеспечить сильное присутствие в Интернете и наладить связь с клиентами в эпоху цифровых технологий [1].

Веб-сайты могут сильно различаться по своему дизайну и содержанию, но некоторые из основных характеристик, общих для большинства веб-сайтов, включают:

Контент: веб-сайты обычно создаются для отображения контента в виде текста, изображений, видео и других медиафайлов.

Навигация: веб-сайты обычно имеют меню или систему навигации, которая помогает пользователям переходить с одной страницы на другую, облегчая им поиск того, что они ищут.

Интерактивность. Многие веб-сайты позволяют пользователям взаимодействовать с содержимым, например, заполнять формы, оставлять комментарии или проходить тесты.

Дизайн: Веб-сайты разработаны так, чтобы быть визуально привлекательными и простыми в использовании, с организованным макетом и удобной навигацией.

Функциональность: веб-сайты могут включать широкий спектр функций, таких как функции электронной коммерции, возможности поиска, интеграция с социальными сетями и воспроизведение мультимедиа.

Доступность: веб-сайты должны быть спроектированы таким образом, чтобы они были доступны для всех пользователей, в том числе для людей с ограниченными возможностями или тех, кто использует вспомогательные технологии.

Производительность: веб-сайты должны быть оптимизированы для быстрой загрузки и хорошей работы, обеспечивая положительный пользовательский опыт.

Безопасность. Веб-сайты должны быть защищены, и должны быть приняты меры для защиты пользовательских данных и предотвращения несанкционированного доступа.

Адаптивность к мобильным устройствам. Веб-сайты должны быть адаптированы для мобильных устройств и иметь адаптивный дизайн, который адаптируется к разным размерам экрана и устройствам [2].

SEO: веб-сайты должны быть оптимизированы для поисковых систем, чтобы они отображались в верхней части результатов поиска при поиске по релевантным ключевым словам.

Разработка веб-сайтов: руководство для начинающих

Разработка веб-сайта — это процесс создания и обслуживания веб-сайта. В сегодняшнюю цифровую эпоху наличие веб-сайта имеет важное значение для любого бизнеса или частного лица, стремящегося заявить о себе в Интернете. В этом руководстве для начинающих мы рассмотрим основы разработки веб-сайтов, включая ключевые этапы создания веб-сайта.

Шаг 1: Планирование

Первым шагом в разработке веб-сайта является планирование. Это включает в себя определение цели вашего веб-сайта, вашей целевой аудитории и контента, который вы хотите включить. Вы также должны учитывать дизайн и макет вашего веб-сайта, а также любые специальные функции или функции, которые могут вам потребоваться [3].

Шаг 2: Дизайн

Когда у вас есть четкое представление о том, чего вы хотите добиться от своего веб-сайта, пришло время приступить к его разработке. Это включает в себя создание визуальной концепции для вашего веб-сайта, включая общий макет, цветовую схему и типографику. Вы можете использовать программное обеспечение для дизайна веб-сайтов, такое как Adobe Photoshop или Sketch, для создания макетов вашего веб-сайта.

Шаг 3: Создание контента

Когда дизайн готов, пришло время приступить к созданию контента для вашего веб-сайта. Это включает в себя написание текстов для ваших веб-страниц, а также создание изображений, видео и другого мультимедийного контента. На этом этапе вам также следует подумать об оптимизации для поисковых систем (SEO), которая включает в себя оптимизацию вашего контента для поисковых систем, чтобы ваш сайт занимал высокие позиции в результатах поиска.

Шаг 4: Развитие

На этапе разработки ваш сайт действительно оживает. Это включает в себя кодирование вашего веб-сайта с использованием HTML, CSS и JavaScript, а также интеграцию любых необходимых вам специальных функций или функций. Вы можете использовать инструменты разработки веб-сайтов, такие как Sublime Text или Visual Studio Code, для написания и тестирования своего кода.

Шаг 5: Тестирование и запуск

Как только ваш веб-сайт будет полностью разработан, пришло время тщательно его протестировать, чтобы убедиться, что он работает должным образом. Это включает в себя тестирование всех ссылок, форм и других функций, чтобы убедиться, что они работают правильно. Вы можете использовать инструменты тестирования веб-сайтов, такие как BrowserStack или CrossBrowserTesting, чтобы протестировать свой веб-сайт в различных браузерах и на разных устройствах [4].

Список используемой литературы

1 Дронов В.А. Разработка современных веб-сайтов: БХВ-Петербург, 2013. – 414 с

2 Федорчук Д. А. Разработка веб сайтов на PHP - СПб.: Корона-принт, 2014. – 340 с.

3 Костерин В.В. Разработка сайтов и web-страниц: учебное пособие - Челябинск: Издат. центр ЮУрГУ, 2019. - 109 с.

4 Дэвид Кроудер. Создание веб-сайтов для новичков. - Москва; Санкт-Петербург; Диалектика, 2016. - 326 с.

Герман А.Г.,
«Ақпараттық жүйелер» мамандығының 2 курс магистранты
Ғылыми жетекшісі: Оразбаев Б.Б.
т.ғ.д., профессор
Esil University, Астана, Қазақстан

ЖҮК ТАСЫМАЛДАУДЫ ҰЙЫМДАСТЫРУ ҮШІН ДЕРЕКТЕР БАЗАСЫН ЖОБАЛАУ

Андатпа. Мақалада жүктерді тасымалдауды қамтамасыз ететін әртүрлі компаниялардың дерекқорларындағы ақпаратты бір бүтінге біріктіру мәселесі қарастырылады. Бұл дерекқордың физикалық дизайны MS SQL Server кәсіби дизайн пакетінің көмегімен жасалды.

Деректер базасын жобалау ақпараттық жүйені құруға байланысты ең күрделі және жауапты міндеттердің бірі болып табылады. Оның шешімі нәтижесінде мыналар анықталуы керек: мәліметтер базасын құру, оның болашақ пайдаланушылары үшін деректерді ұйымдастырудың тиімділігі және деректерді басқарудың аспаптық құралдары.

Мәліметтер базасын жобалау – бұл белгілі бір технологияны қолдануды қамтитын процесс. Бірақ қандай да бір себептермен деректер базасы мен бағдарламалық жасақтаманы жобалау технологиясын ұстану толығымен міндетті емес деп саналады. Және олар кестелерді құру арқылы реляциялық мәліметтер қорын енгізу жұмысын бастайды. Алынған деректер базасы сенімсіз, тиімсіз және оны сақтау қиын болады. Ерекшелік 3-4 кестеден тұратын деректер қорында көрсетілуі мүмкін қарапайым пәндік облыстардың жағдайлары болуы мүмкін. Сондықтан мәліметтер қорын құру кезінде белгілі бір мәліметтер базасын жобалау технологиясын сақтау қажет.

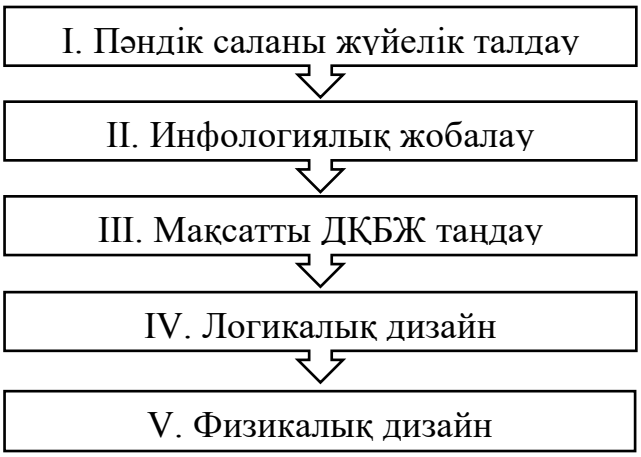
Автоматтандырылған ақпарат - бұл электрондық есептеуыш машина және басқа да техникалық құралдар негізінде жұмыс істейтін және тиісті бағдарламалық қамтылымды және персоналды қамтитын, деректерді автоматтандырылған жинауды, өңдеуді, манипуляциялауды іске асыратын жүйе. Бұдан әрі бұл сапада автоматтандырылған ұғымды білдіретін ақпараттық жүйе термині пайдаланылатын болады. Жобаланған мәліметтер базасы қамтамасыз етуі керек:

- Барлық қажетті ақпаратты сақтау;
- Барлық қажетті сұраулар бойынша деректерді алу мүмкіндігі;
- Деректердің қайталануын қысқарту;
- Деректердің тұтастығы (олардың мазмұнының дұрыстығы): деректер мазмұнындағы қайшылықтарды жою, олардың жоғалуын болдырмау және тағы басқа.

Деректер базасын жобалаудағы негізгі міндеттері:

1. Жобаланатын пәндік аймақтың шекарасын анықтау, пәндік аймақтың деректер құрылымын құру – тұжырымдамалық жобалау.
2. Берілген пән саласы үшін оңтайлы дерекқор басқару жүйесін таңдау.
3. Пайдаланылатын деректер типтерін және оларға дейінгі әдістерді анықтау, яғни сұрау салулар, есептер, нысандар.

Деректер базасын жобалау бірнеше сатыда жүреді. Мәліметтер базасын жобалау кезеңдерінің сызбасы, сурет 1-де көрсетілгендей.



Деректер базасын жобалаудың бірінші кезеңінде пәндік аймаққа жүйелік талдау жасалады. Бұл міндет мәліметтер базасын жобалаудан алдын болады және оны сарапшылар шешеді. Алайда, мәліметтер базасын жобалаушы осы тапсырманың нәтижелерін білуі және оларды жобалау кезінде дұрыс түсіндіре білуі керек. Пәндік аймақты талдау нәтижелері, атап айтқанда семантикалық деңгейдегі мәліметтер моделі мәліметтер базасын жобалау мәселелерін шешудің бастапқы деректері болып табылады. Бұл кезеңде мақсаттар мен

міндеттер қарастырылады, болашақ дерекқор пайдаланушыларының барлық санаттарының ақпараттық қажеттіліктері талданады. Кіріс және шығыс ағындарының формалары қарастырылады. Содан кейін алгоритмдер мен сақталған деректерді өңдеу процедуралары нақтыланады. Жобаланған мәліметтер базасы қанағаттандыруы керек талаптар қалыптасады және мәліметтер базасын жасау кезінде қасиеттері қолданылатын пәндік объектілердің тізімі анықталады [1,2].

Жобалаудың екінші кезеңінде деректерді модельдеу жүзеге асырылады. Деректерді модельдеу - бұл логикалық деректер құрылымын құру процесі.

Үшінші кезеңде дерекқор басқару жүйесі таңдалады. Теориялық тұрғыдан, дерекқор басқару жүйесін таңдау кезінде ондаған факторларды ескеру қажет. Бірақ іс жүзінде әзірлеушілер тек өз ақылымен мен бірнеше маңызды критерийлерді өзгерте алады, атап айтқанда, мыналарды қамтиды:

– осы дерекқор басқару жүйе қолдайтын деректер моделінің түрі, оның қарастырылатын тақырып аймағының қажеттіліктеріне сәйкестігі;
– жүйенің өнімділік сипаттамалары;
– ақпараттық жүйені одан әрі дамыту үшін функционалдық мүмкіндіктер қоры;
– жүйенің деректерді басқару персоналына арналған құралдармен жабдықталу дәрежесі;
– ДҚБЖ пайдаланудағы ыңғайлылығы мен сенімділігі;
– ДҚБЖ және қосымша бағдарламалық жасақтаманың құны.

ДҚБЖ таңдау аяқталғаннан кейін келесі, төртінші кезеңге мәліметтер базасының даталогиялық моделін жобалауға кірісу керек. Даталогиялық схеманы қалыптастыру кезінде тұжырымдамалық схемада анықталған нысандардың әрқайсысы бір қатынас болып табылатын кестеде көрсетіледі. Бұл жағдайда нақты ДҚБЖ-ге қойылған кесте мөлшеріне шектеулерді ескеру қажет.

Бесінші кезеңде бұрын таңдалған нақты ДҚБЖ-де жиналған, өңделген және дайындалған ақпарат бойынша дерекқорды енгізу қажет. Модульдер, олардың мақсаты, сондай-ақ модульдердің құрылымы сипатталған.

SQL стандартын (құрылымдық сұрау тілі) бойынша жүзеге асыру, бірақ кейбір кеңейтімдері бар. Бүгінгі таңда MSSQL ДҚБЖ әр түрлі көлемдегі мәліметтер базасымен жұмыс істеу кезінде кеңінен қолданылады. Жеке мәліметтерден бастап кәсіпорынның мәліметтер базасына дейін. Мәліметтер базасының идеясы көзқарастың пайдаланушылық немесе жүйелік екенін ескере отырып өзгереді. Бірінші жағдайда, мәліметтер базасы дегеніміз - мониторда немесе тіпті қағаз парағында көрсетілген қажетті мәліметтер бар кесте. Екінші жағдайда, бізде жүйелік, яғни әкімшілік көзқарас бар, оның негізінде мәліметтер базасы кестелер мен кестелер арасындағы қатынастар жүзеге асырылатын және пайдаланушылар қол жеткізуді ұйымдастыруы керек файлдар жиынтығы болып табылады. Қазіргі уақытта бұл қол жетімділік орталықтандырылған түрде ұйымдастырылған. Қазіргі заманғы технология сервер мен клиенттің өзара әрекеттесуіне негізделген. Клиенттер - пайдаланушылардың дербес компьютерлері, дерекқор серверлері жүздеген және мыңдаған пайдаланушылардың деректеріне бір уақытта қол жеткізуді қамтамасыз ететін қуатты және жоғары өнімді компьютерлер.

Дерекқор басқару жүйесі - бұл мәліметтер базасының механизмі. Деректерді құрылымдауға, сақтауға және дерекқордан алуға жауап береді. Ол SQL сұрауларын басқа дерекқор басқару жүйесі компоненттерінен, қолданушы қосымшаларынан және тіпті басқа есептеу жүйелерінен алады. SQL көптеген түрлі функцияларды орындайды. SQL - интерактивті сұрау тілі. Деректерді алу және оларды экранға шығару үшін пайдаланушылар SQL командаларын интерактивті бағдарламаларға енгізеді. Бұл арнайы сұраныстарды орындаудың ыңғайлы тәсілі [3].

Сервер деректерді ұсынады, ал клиенттер SQL сұрауын клиенттің серверге жіберуі арқылы не болатынын сұрайды. Сервер, өз кезегінде, сұралған деректерді клиентке қайтару арқылы сұранысты өңдеуді жүзеге асырады. Себебі сұрау арнайы SQL тілінде жүзеге асырылады, ол серверге де, пайдаланушыға да түсінікті. Тиісінше, жоғарыда аталған мақсаттардың әрқайсысы үшін жеке бағдарламалық компонент бар:

– Қолданбалы бағдарламалар - қол жетімділікті қамтамасыз етеді және визуализацияны қамтамасыз етеді.
– Интерфейс - деректерді ұсыну үшін қызмет етеді.
– Файлдық жүйемен өзара әрекеттесу бағдарламалары - деректердің сақталуын қамтамасыз етеді.

Бағдарламалық жасақтама компоненттерінің өзара әрекеттесуі үшін дерекқор басқару жүйесі деп аталатын тағы бір компонент қажет. ДҚБЖ - бұл сервер мен пайдаланушы арасындағы бағдарламалық жасақтама қабаты. ДҚБЖ пайдаланушыны дерекқордың жүйелік көрінісінен абстракциялауға мүмкіндік береді, ал жүйенің өзі пайдаланушымен тікелей әрекеттесу әдісін ұсынады.

ДҚБЖ міндеттері:

– дискіден деректерді шығару және деректерді дискіге сақтау;
– сервердің жедел жадындағы деректермен жұмыс істеу;
– журнал жүргізу, жазба өзгерістерін дерекқорда сақтау;
– құрылымдалған SQL тілінде деректерді анықтау және басқару мақсатында пайдаланушының сұрауларын қолдау.

SQL Server ДҚБЖ - ға келетін болсақ, ол реляциялық және клиент-сервер болып табылады. Бұл ДҚБЖ Windows ОЖ негізінде жасалған жүйелерде өте танымал. Автокөлік кәсіпорнының тасымалын есепке алу

үшін мәліметтер базасының құрылымдық сызбасын жасау үшін кестелер құру қажет. Әр кестеде өрістердің аттарын анықталып және кілт өрістері таңдалады. Кестедегі әр өріс үшін мәліметтер түрі, сипаттамасы және қасиеттерін енгізіледі [4].

Жүйенің жұмыс істеуі үшін деректер базасына 1-кестеде көрсетілген кестелер мен олардың арасындағы байланыстарды енгізу қажет.

1-кесте. Деректер базасындағы кестелер жиынтығы

№	ДБ кесте аты	Кесте мазмұны	Байланысты кесте нөмірі
1	Көлік	Көлік кестесінде кәсіпорынның барлық көліктері туралы мәліметтер сақталады.	
2	Қойма	Қойма кестесінде қойманың орналасқан жері туралы мәліметтер болуы керек.	
3	Пайдаланушы	Пайдаланушы кестесі пайдаланушы деректерін қамтуы және қамтуы керек.	
4	Жүк	Жүк кестесі жүк туралы ақпаратты сақтайды.	
5	Тасымалдау шарттары	Тасымалдау шарттарының кестесінде тасымалдау шарттарының түрлері сақталады.	
6	Жүктерді тасымалдау шарттары	Жүк тасымалдау шарттары кестесі Жүк және Тасымалдау шарттары кестелерін байланыстыратын анықтама болып табылады.	4 және 5
7	Көлік сипаттамалары	Көлік сипаттамаларының кестесі мен Тасымалдау шарттарын байланыстыратын анықтамалық кесте болып табылады.	1 және 5
8	Қоймадағы жүктер	Қоймадағы жүк кестесі белгілі бір қоймадағы белгілі бір жүктің саны туралы ақпаратты қамтиды.	
9	Тасымалдау түрі	Тасымалдау түрі кестесі түрлер туралы деректерді сақтайды.	
10	Тасымалдау бағасы	Тасымалдау бағасының кестесінде кәсіпорынның бөлімшелері арасындағы байланыс бағалары көрсетілген.	
11	Қоймалар байланысы	Қойма байланыстарының кестесі бөлімдер арасындағы бар маршруттар бойынша деректерді сақтайтын каталог болып табылады.	
12	Қозғалыс туралы өтініштер	Қозғалыс сұрауының кестесінде тауарлардың қозғалысы туралы деректер бар.	
13	Жол құжаты	Жол құжаттамасының кестесінде жүктің жөнелтілген күні мен тағайындалған жері туралы мәліметтер бар.	
14	Шот фактура.	Шот фактура кестесі жол құжатын және Қозғалыс туралы өтініштер кестелерін байланыстырады.	13 және 12

Жүйенің жұмыс істеуіне қажетті барлық мәліметтер деректер базасында сақталуы керек. Деректер базасы реляциялық типтегі кестелер жиынтығы болып табылады.

Осы жобаны іске асыру нәтижесінде кәсіпорынның әртүрлі қалаларда орналасқан құрылымдық бөлімшелері арасында әртүрлі жүк түрлері мен түрлерін тасымалдауға өтінімдерді өңдейтін және орындайтын қалааралық жүк тасымалдауды ұйымдастыру жүйесі құрылады. Логистика саласындағы жүк тасымалын есепке алу жүйесі, заманауи технологиялар көмегімен, кәсіпорын қызметкерлеріне есепке алу тәсілін жеңілдету және ыңғайлы болу ретінде жасалынды.

Қолданылған әдебиеттер тізімі

1. Коннолли, Т. Базы данных. Проектирование, реализация и сопровождение. Теория и практика / Т. Коннолли. - М.: Вильямс И.Д., 2017. - 1440 с.

2. Перлова, О.Н. Проектирование и разработка информационных систем: Учебник / О.Н. Перлова. - М.: Академия, 2018. - 272 с.

3. Гордеев, С. И. Организация баз данных в 2 ч. Часть 2 : учебник для вузов / С. И. Гордеев, В. Н. Волошина. - 2-е изд., испр. и доп. - М. : Издательство Юрайт, 2019. - 501 с.

4. Советов, Б. Я. Базы данных : учебник для прикладного бакалавриата / Б. Я. Советов, В. В. Цехановский, В. Д. Чертовской. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 420 с.

Герман А.Г.,
«Ақпараттық жүйелер» мамандығының 2 курс магистранты
Ғылыми жетекшісі: Оразбаев Б.Б.
т.ғ.д., профессор
Esil University, Астана, Қазақстан

ЛОГИСТИКА САЛАСЫНДА ҚАЛААРАЛЫҚ ЖҮК ТАСЫМАЛДАУДЫ ҰЙЫМДАСТЫРУ ЖҮЙЕСІН ӘЗІРЛЕУ

Андатпа. Бұл зерттеу көлік шығындарын барынша азайту мақсатында логистика саласында қалааралық жүк тасымалдауды ұйымдастыру жүйесін әзірлеуге бағытталған. Зерттеу мақсаты жүктерді көліктер арасында тарататын және ең тиімді маршрутты құратын жүйені әзірлеу болып табылады.

Жобаның мақсаты – жүктерді көліктер арасында тарататын және ең ыңғайлы бағытты ұсынатын жүйе әзірлеу. Логистика саласы қызметкерлерінің жұмысын жеңілдету, тасымал шығындарын азайту және ыңғайлы бағытты таңдау үшін заманауи технологиялар көмегімен жүк тасымалын ұйымдастыру жүйесін жасау.

Жүйе әртүрлі қалалардың аумағында орналасқан компанияның бөлімшелері арасындағы әртүрлі жүктердің түрлерін тасымалдауға сұраныстарды өңдейді және орындайды.

Бұл тақырыптың өзектілігі аумақтық қашықтағы филиалдары бар көптеген ұйымдар көліктік жүк тасымалын оңтайландыруды қажет ететіндігінде, өйткені бұл тасымалдау шығындарын азайтады және сәйкесінше кәсіпорынның пайдасын арттырады [1,2].

Бұл жүйені зерттеу мен енгізудің пәндік саласы келесі қадамдарды қамтиды:

- пайдаланушыларға арналған қосымшаларды құру;
- өтінімдерді өңдеу;
- көліктер арасында жүктерді бөлу;
- қозғалыс бағыттарын оңтайландыру;
- құжаттаманы және есептілікті сақтау.

Қалааралық жүк тасымалдауды ұйымдастырудың ақпараттық жүйесі клиенттен, компьютерлік серверден және мәліметтер базасының серверінен тұрады. Бұл компоненттер желілік деректер алмасу арқылы бір-бірімен өзара әрекеттеседі.

Жүйе кәсіпорынның бөлімшелері арасындағы жүк тасымалдау саласындағы жұмысын жеңілдетуге бағытталған. Жүйе қызметкерлерге кәсіпорынның құрылымдық бөлімшелері арасындағы жүктерді тасымалдауға сұраныстарды қалыптастыруға, сондай-ақ тасымалдау нәтижелері туралы есептерді қалыптастыруға мүмкіндік береді.

Әзірленген жүйе мүмкіндіктері:

- өтінімдерді дайындау және өңдеу уақытын қысқарту;
- көліктер арасында олардың жүру бағытын ескере отырып мақсатқа сай жүктерді бөлу;
- оның жүктері мен басымдылығын ескере отырып, көлік құралының қозғалысының оңтайлы бағытын құру;
- есептер шығару.

Зерттелетін және әзірленетін ақпараттық жүйе келесі модульдерден тұруы керек:

1. Өтініштермен жұмыс істеу модулі;
2. Анықтамаларды жүргізуге арналған модуль;
3. Есеп беру модулі;
4. Маршрут құру модулі;
5. Сұраныстарды өңдеу модулі.\

1-кесте. Жүк тасымалын ұйымдастыру жүйесінің модульдерінің сипаттамасы

№	Модуль аты	Модуль келесі функцияларды орындауы керек:	Модуль сипаттамасы:
1	Өтініштермен жұмыс істеу модулі	– қосымшаны құру; – өтінімді іздеу; – өтінімді өңдеу; – өтінімді жою; – өтінімді өңдеу.	Өтініштермен жұмыс істеу модулі жүйеде рұқсат етілген пайдаланушылардан жүктің қозғалысына өтініштерді қосу мүмкіндігін қамтамасыз етуі керек. Сондай-ақ, модуль өтінімдерді өңдеуі керек.
2	Анықтамаларды жүргізуге арналған модуль;	– анықтама жазбаларын құру; – анықтама жазбаларын өңдеу; – анықтама жазбаларын жою; – анықтама жазбаларын сүзу; – анықтама жазбаларын іздеу.	Анықтамаларды жүргізуге арналған модул рұқсат етілген пайдаланушыларға қол жеткізу деңгейіне байланысты жүйелік дерекқор кестелерімен жұмыс істеуге мүмкіндік беруі керек.
3	Есеп беру модулі;	– жүк құжаттар бойынша есепті құру; – қозғалыстар туралы өтініштер бойынша есеп құру; – шот-фактуралар бойынша есепті құру; – белгілі бір уақыт аралығында көлік құралдарының қозғалысы туралы есепті құру.	Нормативтік құжаттар қоймаларда жүктерді тиімді өңдеудің негіздерінің бірі болып табылады. Есеп беру модулі есептің талап етілетін нысанына сәйкес жүктерді тасымалдау бойынша есептерді дайындауға мүмкіндік беруі керек.
4	Маршрут құру модулі;	– көліктер арасында жүктерді бөлу; – тасымалдау маршруттарын құрастыру; – аралық маршруттарды іздеу; – жартылай тиелген көліктерге жүкті қосу.	Бұл модуль тасымалдау бағалары кестесіне және жүк тасымалданатын бөлімдердің тізіміне сәйкес оңтайлы маршрутты есептеуі керек. Сондай-ақ, бұл модуль жүктерді көліктер арасында бөлуі керек.
5	Сұраныстарды өңдеу модулі.	– пайдаланушының қосылуын күтуді қолдау; – клиенттің сұранысты орындау құқығын тексеру; – сұраныстарды қабылдау және өңдеу; – мәліметтер қорын басқару жүйесіне сұраныстарды беру; – сұранысты орындау нәтижелерін клиентке беру; – сұраныстарды тіркеу.	Сұранысты өңдеу модулі пайдаланушының сұраныстарын өңдеу және өңдеу нәтижесін оған қайтаруы керек. Сондай-ақ, бұл модуль сұраныстарды орындау үшін қол жеткізу құқықтарын тексеруі және пайдаланушы сұраныстарының журналын жүргізуі керек.

Жүйенің жұмыс істеуіне қажетті барлық мәліметтер деректер базасында сақталуы керек. Деректер базасы реляциялық типтегі кестелер жиынтығы болып табылады.

Бұл бағдарламалық жасақтаманы әзірлеу кезінде келесі әзірлеу құралдары пайдаланылады:

- C# бағдарламалау тілі [3,4]
- Microsoft SQL Server [5].

Осы жобаны іске асыру нәтижесінде кәсіпорынның әртүрлі қалаларда орналасқан құрылымдық бөлімшелері арасында әртүрлі жүк түрлері мен түрлерін тасымалдауға өтінімдерді өңдейтін және орындайтын қалааралық жүк тасымалдауды ұйымдастыру жүйесі құрылды.

Жүйе келесі мүмкіндіктерді береді:

- аударуға сұраныстарды енгізу;
- көлік құралдарының жүккұжаттары мен жүккұжаттарын жасау;

– жүккұжаттар, жүккұжаттар, өтініштер және көлік құралдарының қозғалысы туралы есептерді шығару

Әзірленген жүйе құрылымдық бөлімшелер арасындағы жүк қозғалысына өтінімдерді өңдеу жылдамдығын қамтамасыз етеді, сондай-ақ жүктерді көлік құралдары арасында оңтайлы жеткізу бағыты бойынша бағыттау арқылы оңтайлы түрде бөледі. Жүйе сонымен қатар тауарлардың қозғалысына арналған қосымшаларды құру және жүйедегі деректермен жұмыс істеу үшін ыңғайлы пайдаланушы интерфейсін ұсынады.

Қолданылған әдебиеттер тізімі

1. Варфоломеева, А.О. Информационные системы предприятия: Учебное пособие / А.О. Варфоломеева, А.В. Коряковский, В.П. Романов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 283 с.

3. Дорогов, В.Г. Основы программирования на языке С: Учебное пособие / В.Г. Дорогов, Е.Г. Дорогова; Под общ. ред. проф. Л.Г. Гагарина. — М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2017. — 224 с.

3. Троелсен, Э. Язык программирования C# 5.0 и платформа .NET 4.5 / Э. Троелсен; Пер. с англ. Ю.Н. Артеменко. — М.: Вильямс, 2016. — 1312 с.

4. Кариев Ч.А. Разработка Windows-приложений на основе Visual C# [Электрондық қор] : учебное пособие / Ч.А. Кариев. — Электрон. текстовые данные. — Москва, Саратов: Интернет-Университет Информационных Технологий (ИНТУИТ), Вузовское образование, 2017. — 768 с.

5. Коннолли, Т. Базы данных. Проектирование, реализация и сопровождение. Теория и практика / Т. Коннолли. - М.: Вильямс И.Д., 2017. - 1440 с.

Мыңжасар М.С.
«Ақпараттық жүйелер» мамандығының 2 курс
Ғылыми жетекшісі: ***Оразбаев Б.Б.,*** *д.т.н., профессор*
«Esil University» мекемесі, *Астана қ.*

БАНКТІҢ КОРПОРАТИВТІК КЛИЕНТТЕРІМЕН ЖҮРГІЗЕТІН ОПЕРАЦИЯЛАРЫН БАСҚАРУДЫҢ АҚПАРАТТЫҚ ЖҮЙЕСІН ТҰРҒЫЗУ

Аңдатпа

Қаржылық және банктік ұйымдарды жетілдірудің маңызды бағыттарының бірі қазіргі ақпараттық жүйелерді ақпараттық жүйе пайдалану болып табылады. Бұл бағыттағы жаңа перспективалар елдің нарықтық қатынастарға өтуінде қаржылық және банктік жүйелерді радикалды қайта құрауды жүзеге асырумен байланысты ашылды. Банктер үшін ортақ, ақпараттық – ақпараттық жүйелерінің басқа ақпараттық жүйелермен аса тығыз өзара әрекеттесуін ұйымдастырудың мүмкіндігі пайда болды.

Ақпараттық жүйе (АЖ) – бұл қолданушыларға олардың сұраныстарына сәйкес түрде ақпаратты жинау, сақтау, іздеу, өңдеу және жеткізу үшін арналған. АЖ бағдарламалық құралдар кешенінен шешілетін есептерді өзіне қосады. Қолданушы үшін жүйе ыңғайлы және жақсы интерфейске және санкцияланбаған әрекеттерден қорғауға ие болуы қажет. Банктік жүйеде ақпарат конфиденциальды және құпия болып табылады, сондықтан бүтіндей бүкіл жүйе жүйенің сапалы сипаттамаларын жақсартумен және қол жеткізуді шектеу жолымен санкцияланбаған қол жеткізу мен әртүрлі тоқтамдардан қорғалумен қамтамасыз етілуі тиіс.

Кез келген АЖ-ның мақсаты, оның қолданылу аумағынан құрудың әдістерінен, техникалық базадан, байланысты қолдау аппаратынан тәуелсіз түрде толық, сенімділікті және өз уақытында ақпаратты беру. Корпоративті клиенттерге қызмет көрсету АЖ-сін құрудың негізгі мақсаты клиенттің әрбір бөлімшесі бойынша қаржылық ақпаратты беру мен іздеудің, өңдеуді, сақтауды, жинауды автоматтандыру болып табылады. ЭАЖ-ні құрудың негізгі мақсатымен сәйкес АЖ-нің міндеттері мыналар болып табылады:

- корпоративті қатынастар бөлімінің қызметкерлерінің еңбегінің оперативті жұмысы мен өнімділігі;
- жеткізілетін мәліметтердің сенімділігі;
- клиент сұраныстарымен сәйкестікте бөлімшелер жөнінде мәліметтерді алудың оперативтілігі;
- берілетін ақпараттың қорғалуы мен сенімділігі бойынша талаптардың барлық кешенін орындау.

Корпоративті клиенттерге қызмет көрсету АЖ-нің міндеті болып қаржылық ақпаратты беру не бақылау, қалыптастыру бойынша қызметкерлердің жұмысын автоматтандыру табылады, нақты алсақ:

иеленушілердің сұранысы бойынша корпоративті клиенттердің операциялары мен қалдықтары, шоттары жөніндегі ақпараттар. Жүйенің функционалдық және ақпараттық құрылымы ары қарай дамуы мен міндеттердің қосымша кешендерін қосу үшін ашық болуы тиіс. Компьютермен жұмыс істеу кезіндегі жақын интерфейс өнімділік пен қызметкерлердің жұмыс сапасын көтеруге мүмкіндік береді.

АЖ құрылымы - жүйешіктердің функционалдық міндеті мен олардың сыртқы ортамен өзара әрекетін анықтайтын , оның жеке жүйешіктері мен элементтері арасындағы қатынастар мен ішкі кеңістіктік – уақыттық байланыстардың салыстырмалы орнықты реті.

ЭАЖ-ні түсінудегі есеп – бұл нақты формаға соңғы немесе аралықтық
нәтижемен сипатталатын, автоматтандырылған функцияның бөлігі. Экономикалық есептердің келесі ерекшеліктерін белгілеуге болады:

- Жоғарғы алгоритмделуі;
- Иерархиялығы, яғни, есептер кешендеріне, блоктарына, жүйешіктерге көру;
- Шешімнің жиілігі;
- Шешудің жіберілетін мезгілдерінің бар болуы;
- Шешу алгоритмдерін типтендірудің мүмкіндігі мен жаппайлылығы;
- Жүйенің кірісінде – шығысындағы мәліметтердің құрылымдылығы

Есептер кешеніне екі есеп көреді: корпоративті клиент портфелін жүргізу және корпоративті клиенттердің жазбаларын түрлі тіліктерге бөлу. Корпоративті клиенттер портфелін жүргізудің міндеті клиенттерге олардың бөлімшелерінің несиелері мен депозиттері жөніндегі қажетті ақпарат беруге арналған. Шығыстық ақпарат ретінде корпоративті клиенттің портфелінің күйі туралымәтіндік файл (есеп беру) қызмет етеді. Ақпараттың қолданушысы болып клиенттің өзі табылады. Корпоративті клиенттің жазбасын алудың есебі клиенке оның бөлімшелерінің (шоттардың күйі, қалдықтардың күйі және т. б.) қызметі жөніндегі толық қаржылық ақпаратты беру үшін қызмет атқарады. Шығыстық ақпарат болып корпоративті жазба табылады, сондай-ақ, ол клиентке түрлі тіліктерге берілуі мүмкін. Ақпараттың қолданушысы болып, сондай-ақ, банктің клиенті табылады. Ақпараттық ресурстар деп материалдық ресурстар ретінде жүретін және қандай да бір форма үшін құндылықты білдіретін, мәліметтердің жиынтығын атайды. Оларға сыртқы жадыда сақталатын мәліметтердің негізгі және көмекші масивтері, және кірістік құжаттар жатады [1].

Басқару үрдісі ақпаратты пайдаланусыз мүмкін болмағандықтан, АЖ-де
ақпараттық қамтамасыз етуді ұйымдастыру әсіресе маңызды. Ақпараттық қамтамасыздандыруды ақпараттық жүйе болып автоматтандырылған жүйеде пайдаланылатын, ақпарат массивтерінің және құжаттаманың үйлестірілген жүйелерінің , экономикалық ақпаратты кодтау және жіктеудің ортақ жүйесінің жиынтығы табылады. АҚ-дің негізгі міндеті ақпаратты жинауда, сақтауда, ақпараттық базаға өзгерістер енгізуде , басқарушылық шешімдерді қабылдау үшін шығыстық ақпаратты беруде құралады. Ақпараттық қамтамасыз ету жүйеде экономикалық ақпараттың жіктеуіштері мен құжаттарын қосады. Ал олар өз кезегінде өзіне төмендегілерді қосады:

- ақпараттың сандық және сапалық сипаттамалары;
- ақпараттың құрамы қандай;
- ақпаратты іздеу уақытының азаюы;
- келіп түсуші ақпараттың өз уақыттылығы мен сенімділігі;
- қандай да бір шарттардың өзгеруінің нәтижесінде ақпараттық қамтамасыз етудің бүкіл жүйесінің даму мүмкіндігі.

Дұрыс шешімді алу үшін АҚ-ді ұйымдастырудың негізіне келіп түсетін
ақпараттың сенімділігі мен дәлдігі , толықтығы, сондай-ақ , басқарушы ортағы мәліметтердің дер кезінде берілуі кіргізілген. Ақпаратпен тиімді жұмыс істеу үшін кодтау және жіктеу жүйелері қолданылуы қажет. Бұл ақпаратты енгізу мен оның ары қарай пайдаланылуының еңбек-сыйымдылығын кемітуге мүмкіндік береді. Жүйенің ақпараттық базасы келесі негізгі талаптарды қанағаттандыруы қажет:

- мәліметтер массивтерін жүйе функцияларын жүзеге асыру мақсаттарында олардың ары қарай пайдаланылуы үшін сақтау мен жиналуының мүмкіндігі;
- барлық ақпарат оны пайдалану үшін толық және қажетті көлемде берілуі тиіс;
- мәліметтерді оның ары қарай сақталуымен құрылымын модификациялаудың мүмкіндігі [2].

Ақпараттықо қамтамасыз етуді ұйымдастырудың принциптері және
құрылымы , құрамы корпоративті клиенттерге қызмет көрсету АЖ-нің есептер орналымымымен сәйкес түрде келесі талаптарды қанағаттандыруы тиіс:

- мәліметтер базасының барлық элементтеріне жататын құрылым деңгейінен тәуелсіз түрде оңай қол жеткізу;
- мәліметтер базасын ұйымдастырудың алгоритмнің функционалдық міндетінен тәуелсіздіктері;
- басқару жүйесінің барлық функцияларын жүзеге асыру үшін ақпараттың жеткіліктіктері;
- басқару жүйесін дамытудың бағыттарын ескеріп , мәліметтер базасын
- кеңейтудің мүмкіндіктері;
- ақпаратты сақтаудың кедергілерден қорғалғандығы мен сенімділіктері.

Ақпараттық қамтамасыз етуге қойылатын талаптарда өздерінің ерекшеліктері бар: біріншіден, машинаға енгізілетін мәліметтер қалыптастырылған және бір мәнді көрсетілуі тиіс; екіншіден, машинаға енгізілген мәліметтер олардың ары қарай өңделуі жүретін, бағдарламалық құралмен дұрыс қабылдануы тиіс;

үшіншіден, машиналық массивтер машинаның шектелген техникалық мүмкіндіктерін ескере отырып, егер мұндайлар бар болса, ұйымдастырылуы қажет.

АЖ-нің қызмет етуі мен құрудың маңызды шарты ұйымдастыру-шылық қамтамасыз ету болып табылады. Ұйымдастырушылық қамтамасыздандыру – ақпараттық жүйенің қызметкерлерінің қызметін оның қызмет ету объектті басқарудың қолда бар жүйесін талдау және оның тиімділігін өсірудің бағыттарын қалыптастыру. АЖ-нің қызмет етуінің технологиясын құрастыру (басқару есептерін шешудің құрамы, құрылымы және әдістемелері) сияқты сұрақтарды шешуді қамтиды. Ұйымдастырушылық қамтамасыз ету ақпараттық жүйенің қызметкерлерінің қызметін оның қызмет ету шарттарында регламенттейтін, құжаттардың бүкіл жиынтығын қосуы тиіс: - басқарудың ұйымдастырушылық құрылымы;

- қызметтік инструкциялар;
- операторға инструкциялар;
- функциялар мен олардың орындалу ретін бейнелеу.

Есептер кешенін шешудің ұйымдастырушылық қызметі қолданушылардың техникалық құралдармен және есептерді шешу үрдісінде өзара әрекеттесуді қамтамасыз ету үшін жеткілікті болуы қажет. Есептер кешенінің сәтті қызмет ету үшін ұйымдастырушылық қамтамасыз ету бойынша келесі шешімдердің жүзеге асырылуын алдын-ала қарастыруы қажет:

- енгізуге автоматтандыру объектісін дайындау үшін және есептер кешенін ары қарай эксплуатациялауға жауаптыларды белгілеу;
- есептер кешенінің қызмет етуін жүзеге асыратын, қызметкерлердің оқытылуын ұйымдастыру;
- сенімді емес ақпаратты , түрлі қателер мен ауытқуларды бергенге, сондай-ақ, ақпаратты дер кезінде бермегенге жауапкершілікті анықтау;
- технологиялық сипаттағы барлық талаптарды орындау;
- тек авторизацияланған қызметкерлердің есептер кешеніне қол жеткізуін қамтамасыз ету.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1.Крилевский Н.А. Основные пути развития клиентской базы банка // Деньги и кредит. – 2008. - № 4. - с. 6 – 32.

2. Данилова Юлия. Современные формы расчетно-кассового обслуживания: конкуренция за привлечение клиентов // Коммерсантъ. - 2008. - № 28 (576).

Мыңжасар М.С.
«Ақпараттық жүйелер» мамандығының 2 курс
Ғылыми жетекшісі: ***Оразбаев Б.Б.,*** *д.т.н., профессор*
«Esil University» мекемесі, *Астана қ.*

ҚАРЖЫ МЕКЕМЕЛЕРІНІҢ АҚПАРАТТЫҚ ЖҮЙЕЛЕРІ

Аңдатпа

Ақпараттық жүйелер – күрделі жүйелер және жеке бөліктерге, элементтерге бөлуді (декомпозициялауды) талап етеді. Бүкіл жүйе үшін бірден жасауға мүмкін болмағанды , оның жеке бөліктері үшін жасауға болады. Әдетте декомпозиция белгілі белгілер бойынша жүргізіледі. Функционалдық бөлікті функционалдық жүйешіктердің кешені, ал қамтамасыз етуші бөлікті – қамтамасыз етуші жүйешіктер кешені құрайды. Жүйешік – бұл белгілі белгі бойынша бөлінген , жүйенің салыстырмалы түрде жеке бөлігі.

Ақпараттық жүйе – бұл экономикалық объектпен басқару үшін қажетті, ақпаратты жинаудың , сақтаудың , жаңартудың , өңдеу мен көрсетудің жүйесі. Құраушы элементтердің рөлі бойынша барлық АЖ-лер екі бөлікке бөлінеді: функционалдыққа және қамтамасыз етушіге. Функционалдық бөлік объектпен басқару жүйесінің моделі болып табылады. Функционалдық жүйе – бұл белгілі функциялармен шектелген, ақпараттық жүйенің бөлігі. Әрбір функционалдық жүйе өз кезегінде есептер кешені мен есептерге бөліне алады. Есептер кешені – бұл белгілі белгі бойынша топтастырылған есептер жиынтығы. Есептер кешені корпоративті қатынастар бөлімінде шешіледі және келесі негізгі функцияларды орындайды: клиенттің сәйкес қызметтік тұлғаларына олардың бөлімшелерінің қаржылық жағдайы туралы ағымдағы ақпаратты түрлі тіліктерде беру; ақпаратты сақтаудың қауіпсіздігін қамтамасыз ету; Корпоративті қатынастар бөлімі

мыналармен өзара әрекеттеседі: қазыналылықпен; ТМА және Балтық елдерінің банктерімен корреспонденттік қатынастарды басқарумен; ақпараттық технологиялар департаментімен; банк пен банктік технологиялардың бөлімшелік желісінің департаментімен; операционды департаментпен.

Есептер кешені корпоративті клиенттер бойынша мәліметтерді өндеуге арналған, олардың негізінде корпоративті жазбаны алу, және келесі функцияларды орындайды:

- Мәліметтер базасын жүргізу;
- Мәліметтердің жиналуы мен оларды клиентке беру;
- Банкпен өз клиентіне берілетін , ақпараттың қозғалысын бақылау.

Есептің мақсаты – клиенттің сұранысы бойынша және кез келген уақытта оның бөлімшелерінің қаржылық жағдайы жөніндегі сенімді және оперативті мәліметтерді клиентке беру. Есепті көрсеткішті шешудің нәтижесі корпоративті жазба (әдеттегі немесе таңдамалы) болып табылады.

Берілген есептің шешімі техникалық құралдардың жұмысында кедергілер мен тоқтамдар жағдайында тоқталуы мүмкін , сонымен қатар , бұл кезде бағдарламалау жүйесінің ортасы ақпараттың сақталуына келіп беріледі. Кедергі жағдайындағы есепті шешу мен жауапкершілік толығымен бағдарламаушыға жүктеледі. Осы есепті шешудің регламенті ақпараттың технологиялар департаментінің бастығымен анықталады. Есептеуіш техникасының тоқтамсыз жұмыс жағдайында берілген есепті шешуді оператор жүргізеді. АЖ құрылымы - жүйешіктердің функционалдық міндеті мен олардың сыртқы ортамен өзара әрекетін анықтайтын, оның жеке жүйешіктері мен элементтері арасындағы қатынастар мен ішкі кеңістіктік – уақыттық байланыстардың салыстырмалы орнықты реті.

ЭАЖ-ні түсінудегі есеп – бұл нақты формаға соңғы немесе аралықтық нәтижемен сипатталатын, автоматтандырылған функцияның бөлігі. Экономикалық есептердің келесі ерекшеліктерін белгілеуге болады:

- Жоғарғы алгоритмделуі;
- Иерархиялығы, яғни, есептер кешендеріне, блоктарына, жүйешіктерге көру;
- Шешімнің жиілігі;
- Шешудің жіберілетін мезгілдерінің бар болуы;
- Шешу алгоритмдерін типтендірудің мүмкіндігі мен жаппайлылығы;
- Жүйенің кірісінде – шығысындағы мәліметтердің құрылымдылығы

Кірістік ақпарат – бұл ақпараттық жүйенің функцияларын орындау үшін қажетті , парнелік тақтадан сигналдар, мәліметтер құжаттар түрінде түсетін ақпарат. Кірістік құжаттар, яғни, және олардың негізінде алынатын файлдар,кәсіпорынның қаржылық-шаруашылық қызметінің фактілерінің бейнелейтін, оперативтілерге, материалдық, еңбектік, технологиялық және басқа да нормалармен нормативтер, сондай-ақ, барлық анықтамалық мәліметтер көрсетілетін , шартты-тұрақтыларға өз кезегінде бөлінеді.[1]

Өңдеуге түсетінақпарат бақылаудан өтуі тиіс. Бақылаудың минималды талабы болып қолданушы визуальды бақылау табылады, сондай-ақ, ақпаратты пакетке енгізуде бағдарламалық бақылауда алдын-ала қарастырылған. Есептерді шешуде бақылаудың қосымша әдістері мен формалары алдын-ала қарастырылуы қажет. Ақпараттық жүйенің қызмет етуі мен құрудың маңызды шарттарды ұйымдастыру-шылық қамтамасыз ету болып табылады. Ұйымдастырушылық қамтамасыздандыру ақпараттық жүйенің қызметкерлерінің қызметін оның қызмет ету объектті басқарудың қолда бар жүйесін талдау және оның тиімділігін өсірудің бағыттарын қалыптастыру. АЖ-нің қызмет етуінің технологиясын құрастыру (басқару есептерін шешудің құрамы , құрылымы және әдістемелері) сияқты сұрақтарды шешуді қамтиды. Ұйымдастырушылық қамтамасыз ету ақпараттық жүйенің қызметкерлерінің қызметін оның қызмет ету шарттарында регламенттейтін , құжаттардың бүкіл жиынтығын қосуы тиіс:

- басқарудың ұйымдастырушылық құрылымы;
- қызметтік инструкциялар;
- операторға инструкциялар;
- функциялар мен олардың орындалу ретін бейнелеу.

Басқару үрдісі ақпаратты пайдаланусыз мүмкін болмағандықтан, АЖ-де ақпараттық қамтамасыз етуді ұйымдастыру әсіресе маңызды. Ақпараттық қамтамасыздандыруды ақпараттық жүйе болып автоматтандырылған жүйеде пайдаланылатын, ақпарат массивтерінің және құжаттаманың үйлестірілген жүйелерінің , экономикалық ақпаратты кодтау және жіктеудің ортақ жүйесінің жиынтығы табылады. АҚ-дің негізгі міндеті ақпаратты жинауда, сақтауда, ақпараттық базаға өзгерістер енгізуде , басқарушылық шешімдерді қабылдау үшін шығыстық ақпаратты беруде құралады. Ақпараттық қамтамасыз ету жүйеде экономикалық ақпараттың жіктеуіштері мен құжаттарын қосады. Ал олар өз кезегінде өзіне төмендегілерді қосады:

- ақпараттың сандық және сапалық сипаттамалары;
- ақпараттың құрамы қандай;
- ақпаратты іздеу уақытының азаюы;
- келіп түсуші ақпараттың өз уақыттылығы мен сенімділігі;
- қандай да бір шарттардың өзгеруінің нәтижесінде ақпараттық қамтамасыз етудің бүкіл жүйесінің даму мүмкіндігі.

Есептер кешенін шешудің ұйымдастырушылық қызметі қолданушылардың техникалық құралдармен және есептерді шешу үрдісінде өзара әрекеттесуді қамтамасыз ету үшін жеткілікті болуы қажет. Есептер

кешенінің сәтті қызмет ету үшін ұйымдастырушылық қамтамасыз ету бойынша келесі шешімдердің жүзеге асырылуын алдын-ала қарастыруы қажет:

• енгізуге автоматтандыру объектісін дайындау үшін және есептер кешенін ары қарай эксплуатациялауға жауаптыларды белгілеу;

• есептер кешенінің қызмет етуін жүзеге асыратын, қызметкерлердің оқытылуын ұйымдастыру;

• сенімді емес ақпаратты , түрлі қателер мен ауытқуларды бергенге, сондай-ақ, ақпаратты дер кезінде бермегенге жауапкершілікті анықтау;

• технологиялық сипаттағы барлық талаптарды орындау;

• тек авторизацияланған қызметкерлердің есептер кешеніне қол жеткізуін қамтамасыз ету.

Ұйымдастырушылық қамтамасыз ету бойынша жобалау үрдісіндегі құрастырылатын инструкциялар олардың қызмет етуінің барлық режимдерінде есептерді қолданушылардың әрекеттерін анықтауы , сондай-ақ, ақпараттық жүйенің әрекет етуінің қалыпты шарттарын бұзулар немесе авариялық оқиғалардың пайда болу жағдайындағы әрекеттер жөніндегі нақты көрсеткіштерді қамтуы қажет. Ақпараттықо қамтамасыз етуді ұйымдастырудың принциптері және құрылымы , құрамы корпоративті клиенттерге қызмет көрсету АЖ-нің есептер орналымымымен сәйкес түрде келесі талаптарды қанағаттандыруы тиіс:

- мәліметтер базасының барлық элементтеріне жататын құрылым деңгейінен тәуелсіз түрде оңай қол жеткізу;
- мәліметтер базасын ұйымдастырудың алгоритмнің функционалдық міндетінен тәуелсіздіктері;
- басқару жүйесінің барлық функцияларын жүзеге асыру үшін ақпараттың жеткіліктіктері;
- басқару жүйесін дамытудың бағыттарын ескеріп , мәліметтер базасын
- кеңейтудің мүмкіндіктері;
- ақпаратты сақтаудың кедергілерден қорғалғандығы мен сенімділіктері.

Ақпараттық қамтамасыз етуге қойылатын талаптарда өздерінің ерекшеліктері бар: біріншіден, машинаға енгізілетін мәліметтер қалыптастырылған және бір мәнді көрсетілуі тиіс; екіншіден, машинаға енгізілген мәліметтер олардың ары қарай өңделуі жүретін, бағдарламалық құралмен дұрыс қабылдануы тиіс; үшіншіден, машиналық массивтер машинаның шектелген техникалық мүмкіндіктерін ескере отырып, егер мұндайлар бар болса, ұйымдастырылуы қажет.[2]

АЖ-нің қызмет етуі мен құрудың маңызды шарты ұйымдастыру-шылық қамтамасыз ету болып табылады. Ұйымдастырушылық қамтамасыздандыру – ақпараттық жүйенің қызметкерлерінің қызметін оның қызмет ету объектті басқарудың қолда бар жүйесін талдау және оның тиімділігін өсірудің бағыттарын қалыптастыру. АЖ-нің қызмет етуінің технологиясын құрастыру (басқару есептерін шешудің құрамы, құрылымы және әдістемелері) сияқты сұрақтарды шешуді қамтиды. Ұйымдастырушылық қамтамасыз ету ақпараттық жүйенің қызметкерлерінің қызметін оның қызмет ету шарттарында регламенттейтін, құжаттардың бүкіл жиынтығын қосуы тиіс: - басқарудың ұйымдастырушылық құрылымы;

- қызметтік инструкциялар;
- операторға инструкциялар;
- функциялар мен олардың орындалу ретін бейнелеу.

Есептер кешенін шешудің ұйымдастырушылық қызметі қолданушылардың техникалық құралдармен және есептерді шешу үрдісінде өзара әрекеттесуді қамтамасыз ету үшін жеткілікті болуы қажет. Есептер кешенінің сәтті қызмет ету үшін ұйымдастырушылық қамтамасыз ету бойынша келесі шешімдердің жүзеге асырылуын алдын-ала қарастыруы қажет:

• енгізуге автоматтандыру объектісін дайындау үшін және есептер кешенін ары қарай эксплуатациялауға жауаптыларды белгілеу;

• есептер кешенінің қызмет етуін жүзеге асыратын, қызметкерлердің оқытылуын ұйымдастыру;

• сенімді емес ақпаратты, түрлі қателер мен ауытқуларды бергенге, сондай-ақ, ақпаратты дер кезінде бермегенге жауапкершілікті анықтау;

• технологиялық сипаттағы барлық талаптарды орындау;

• тек авторизацияланған қызметкерлердің есептер кешеніне қол жеткізуін қамтамасыз ету.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Системы управления базами данных и знаний: Справочное издание / А.Н.Наумов, А.М.Вендров, В.К.Иванов и др. / Под ред. А.Н.Наумова. - Москва:Финансы и статистика, 1991, -352с

2. Бухгалтерские информационные системы: Учебное пособие/ Тулегенов Э.Т., Бралиева Н.Б., Л.А. Стороженко, И.А. Матвеева. – Алматы: Экономика,1999. – 120 с.

Айткужин А.А,
магистрант 1 курса специальности
«Информационные системы»
Научный руководитель: ***Касекеева А.Б,***
доктор PhD по специальности «Информационные системы»,
Учреждение «Esil University», *г. Астана*

ИИ И ОБЛАЧНЫЕ ПЛАТФОРМЫ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКСТРЕМАЛЬНЫМИ СИТУАЦИЯМИ

Аннотация.

Исследование представляет новую систему 4-AIDE для эффективного реагирования на чрезвычайные ситуации с помощью ИИ и облачных технологий. Результаты показали, что такой подход обеспечивает структурированный и логичный подход для разработки эффективных стратегий управления в экстремальных погодных условиях. Руководители организаций и политики могут использовать эти результаты для прогнозирования последствий и управления экстремальными ситуациями.

Введение. Ниже представлено исследование роли искусственного интеллекта (ИИ) и облачных платформ в управлении стихийными бедствиями, экстремальными погодными условиями и операциями в чрезвычайных ситуациях. В работе рассматривается структура (4-AIDE), которая подчеркивает важность ИИ и облачных платформ в подобных ситуациях. Для получения данных использовался качественный подход и теория организационной обработки информации, применяемые для проведения полуструктурированных интервью с 33 респондентами из индустрии ИИ и облачных вычислений.

Исследование подтверждает, что ИИ и облачные платформы могут предоставить структурированный и логический подход, обеспечивающий двустороннюю связь на основе алгоритмов для сбора, анализа и разработки эффективных стратегий управления в случае стихийных бедствий и экстремальных погодных условий. Кроме того, в работе был проведен обзор литературы по использованию ИИ в управлении стихийными бедствиями и обеспечении устойчивости, а также представлен список литературы, связанный с управлением стихийными бедствиями.

Полученные результаты подчеркивают необходимость использования ИИ и облачных платформ в управлении стихийными бедствиями и экстремальными погодными условиями, что может способствовать разработке эффективных стратегий и быстрому реагированию в случае чрезвычайных ситуаций. Кроме того, данное исследование может стать отправной точкой для дальнейших исследований в области применения ИИ и облачных платформ в управлении стихийными бедствиями и других сферах, где требуется быстрое и эффективное принятие решений.

Основная часть: В последние годы все большее значение приобретает использование искусственного интеллекта (ИИ) и облачных платформ для совместной работы в управлении операциями по ликвидации последствий стихийных бедствий, экстремальных погодных условий и чрезвычайных ситуаций. Эти технологии предлагают структурированный и логичный подход к обеспечению двусторонней связи на основе алгоритмов для сбора, анализа и разработки эффективных стратегий управления в ситуациях стихийных бедствий и экстремальных погодных условий. В этой статье благодаря схеме, которая подчеркивает роль ИИ и облачных платформ в таких ситуациях. Для разработки концепции был использован качественный подход и теория обработки организационной информации. Анализ данных включал осевое, открытое и выборочное кодирование для разработки системы. На первом этапе была закодирована исходная информация об ИИ и облачных платформах для совместной работы в чрезвычайных ситуациях, экстремальных погодных условиях и при ликвидации последствий стихийных бедствий. Во второй части соотнесли осевые коды с теоретическим объективом, а на последнем этапе были применены селективная техника для представления наблюдаемых явлений. Мы объединили осевые коды с принципами теории обработки организационной информации, чтобы разработать систему. Система состоит из четырех этапов: готовность, ответ, восстановление и переоценка. Фаза готовности включает использование ИИ и облачных технологий для создания удобных для пользователя рекомендаций на основе текущих параметров и исторических моделей для минимизации риска и обеспечения готовности. Этап реагирования включает использование интегрированных платформ на основе алгоритмов для определения приоритетных областей, подвергшихся сильному воздействию, и направления спасательных команд к точным координатам в полевых условиях. Фаза восстановления включает использование ИИ и облачных технологий для оценки пострадавшего населения, перестройки или восстановления сети поставок, а также создания системы убежищ и одежды. Этап переоценки включает в себя переоценку подхода к реагированию и восстановлению после чрезвычайной ситуации. Результаты показывают, что ИИ и облачные платформы могут оказать значительное влияние на выявление, анализ и оценку сопутствующих рисков и обеспечение готовности к действиям в экстремальных погодных и катастрофических ситуациях. Эти технологии также могут сыграть решающую роль в чрезвычайных ситуациях за счет повышения способности организаций к предварительному планированию, обработки и интеграции данных, а также удаленного доступа. В статье также обсуждаются теоретические, управленческие и политические последствия нашего исследования.

Заключение. В заключение следует отметить, что в данной исследовательской работе было рассмотрено использование искусственного интеллекта (ИИ) и облачных платформ для совместной работы в управлении операциями, связанными со стихийными бедствиями, экстремальными погодными условиями и чрезвычайными ситуациями. Используя качественный подход и теорию обработки организационной информации, мы разработали структуру, которая подчеркивает роль ИИ и облачных платформ в этих ситуациях. Наши результаты показывают, что ИИ и облачные платформы предлагают структурированный и логичный подход для обеспечения двусторонней связи на основе алгоритмов для сбора, анализа и разработки эффективных стратегий управления в ситуациях стихийных бедствий и экстремальных погодных условий. Система состоит из четырех этапов: готовность, реагирование, восстановление и переоценка. Фаза готовности включает использование ИИ и облачных технологий для создания удобных для пользователя рекомендаций на основе текущих параметров и исторических моделей для минимизации риска и обеспечения готовности. Этап реагирования включает использование интегрированных платформ на основе алгоритмов для определения приоритетных областей, подвергшихся сильному воздействию, и направления спасательных команд к точным координатам в полевых условиях. Фаза восстановления включает использование ИИ и облачных технологий для оценки пострадавшего населения, перестройки или восстановления сети поставок, а также создания системы убежищ и одежды. Этап переоценки включает в себя переоценку подхода к реагированию и восстановлению после чрезвычайной ситуации. Наше исследование вносит вклад в литературу тремя способами. Во-первых, в нем представлены ключевые темы и подтемы через призму теории обработки организационной информации для анализа полезности ИИ и облачных платформ совместной работы в операциях по ликвидации последствий стихийных бедствий, экстремальных погодных условий и чрезвычайных ситуаций. Во-вторых, сформулированы четыре предложения, которые могут быть проверены с помощью обоснованных теорий, таких как теория непредвиденных обстоятельств и теория заинтересованных сторон. В-третьих, разработана структура в качестве руководства по эффективному использованию ИИ и облачных платформ совместной работы для своевременной деятельности. Исследование также подчеркивает важность сотрудничества и координации между заинтересованными сторонами в управлении стихийными бедствиями и необходимость переоценки стратегий управления стихийными бедствиями после пережитой чрезвычайной ситуации. В заключение статьи даются рекомендации по проведению будущих исследований и практическому применению ИИ в управлении стихийными бедствиями. В целом, данная научная статья представляет собой всеобъемлющий обзор потенциала ИИ и облачных технологий в управлении стихийными бедствиями. Система может служить руководством для эффективного использования этих технологий на различных этапах управления стихийными бедствиями. Исследование также подчеркивает важность сотрудничества и координации между заинтересованными сторонами в управлении стихийными бедствиями и необходимость переоценки стратегий управления стихийными бедствиями после пережитой чрезвычайной ситуации. Результаты данного исследования могут быть использованы для совершенствования стратегий управления стихийными бедствиями и повышения устойчивости сообществ и организаций перед лицом экстремальных погодных условий и чрезвычайных ситуаций.

Список используемой литературы:

8. Ahmad, S., & Ma, X. (2020). Обзор искусственного интеллекта в управлении стихийными бедствиями: Возможности и проблемы. IEEE Access, 8, 125364-125380.
9. Aldunce, P., Beilin, R., Handmer, J., Howden, M., & Tjornbo, O. (2014). Совместное планирование сценариев для адаптации к изменению климата. В Справочнике по адаптации к изменению климата (стр. 1333-1356). Springer, Berlin, Heidelberg.
10. Choi, Y. J., Kim, J. H., & Kim, J. H. (2012). Исследование системы управления стихийными бедствиями с использованием облачных вычислений. Журнал Корейского общества компьютеров и информации, 17(11), 1-8.
11. Гупта, С., Моджил, С., Бхаттачария, С., и Боуз, И. (2021). Искусственный интеллект для систем поддержки принятия решений в области исследования операций: Обзор и будущие масштабы исследований1-28.
12. Хазарика, Б., Ри, А., Мусави, Р., и Чен, К. (2020). Влияние социальных сетей на оказание помощи при стихийных бедствиях

Каримов М.У.,
магистрант 1 курса специальности
«Информационные системы»
Научный руководитель: ***Касекеева А.Б.,***
доктор философии (PhD), старший преподаватель,
Учреждение «Esil University», *г. Астана*

РОЛЬ ЦИФРОВЫХ МАКЕТОВ, СОЗДАННЫХ С ПОМОЩЬЮ IT-ТЕХНОЛОГИЙ, В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Аннотация: В этой статье рассматривается растущая роль цифровых макетов в различных отраслях промышленности, включая архитектуру, графический дизайн и веб-разработку. С помощью IT-технологий цифровые макеты стали важным инструментом для профессионалов, позволяющим более эффективно визуализировать и передавать свои идеи. В статье также рассматриваются преимущества использования цифровых макетов, такие как повышенная эффективность, точность и гибкость. Кроме того, в статье подчеркивается потенциальное влияние цифровых макетов на будущее дизайна и креативных индустрий.

Введение. 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.

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.

Основная часть

Роль разработки цифровых макетов с использованием IT-технологий" является изучение 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.

Основные достоинства:

- Повышенная эффективность: Цифровые макеты позволяют дизайнерам работать более эффективно, предоставляя инструменты, позволяющие им быстро создавать, редактировать и пересматривать свои проекты.
- Повышенная точность: С помощью цифровых макетов дизайнеры могут создавать точные измерения, углы и пропорции, гарантируя точность и согласованность своих проектов.
- Гибкость: Цифровые макеты могут быть легко изменены и адаптированы, что позволяет дизайнерам экспериментировать с различными вариантами дизайна и быстро вносить изменения.
- Совместная работа: Цифровыми макетами можно легко обмениваться, что делает сотрудничество между членами команды и клиентами более плавным и эффективным.
- Экономичность: Создание цифровых макетов может быть более экономичным, чем традиционные методы, поскольку устраняет необходимость в физических материалах и сокращает время, необходимое для доработки дизайна.
- Улучшенная визуализация: Цифровые макеты обеспечивают более реалистичную визуализацию проектов, позволяя дизайнерам лучше донести свои идеи и концепции до клиентов и заинтересованных сторон.

- В целом, использование цифровых макетов произвело революцию в индустрии дизайна, сделав создание и передачу своих идей дизайнерам проще, быстрее и эффективнее.

Хотя использование цифровых макетов, созданных с помощью IT-технологий, имеет много преимуществ, существуют также некоторые потенциальные недостатки, в том числе:

- Чрезмерная зависимость от технологий: По мере того, как цифровые макеты становятся все более распространенными, дизайнеры могут
- стать слишком зависимыми от технологий и потерять связь с традиционными методами проектирования.
- Технические трудности: Технические проблемы, такие как ошибки в программном обеспечении, системные сбои и аппаратные сбои, могут вызывать задержки и разочарования у дизайнеров.

- 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.
- Ограниченный доступ: Не все дизайнеры имеют доступ к необходимому программному обеспечению и инструментам, что может создать барьер для входа для некоторых.
- Проблемы безопасности: Использование цифровых макетов может представлять угрозу безопасности, такую как утечка данных или несанкционированный доступ к конфиденциальной информации.

В целом, хотя цифровые макеты предлагают множество преимуществ, дизайнеры должны знать об этих потенциальных недостатках и предпринимать шаги по их устранению, чтобы обеспечить наилучшие возможные результаты.

Создание и использование цифровых макетов требует такие компетенции как: сочетания технических навыков, креативности, умения решать проблемы, сотрудничества, коммуникации и адаптивности. Развивая эти компетенции, дизайнеры могут создавать эффективные и визуально
привлекательные цифровые макеты, отвечающие потребностям их клиентов и заинтересованных сторон.

Технические навыки: Дизайнеры должны владеть различными программами и инструментами для создания цифровых макетов. Это включает в себя знание принципов дизайна, типографии, теории цвета и редактирования изображений.

Креативность: Дизайнеры должны обладать творческим складом ума, чтобы создавать уникальные и инновационные концепции дизайна, которые были бы визуально привлекательными и функциональными.

Решение проблем: Дизайнеры должны обладать способностью решать дизайнерские задачи, используя навыки критического мышления и креативность.

Сотрудничество: Дизайнеры должны уметь сотрудничать с членами команды, клиентами и заинтересованными сторонами, чтобы гарантировать достижение целей проектирования.

Коммуникация: Дизайнеры должны уметь эффективно донести свои дизайнерские концепции и идеи до клиентов и заинтересованных сторон, как устно, так и визуально.

Адаптивность: Дизайнеры должны уметь адаптироваться к новому программному обеспечению и технологиям по мере их развития, чтобы оставаться в курсе событий отрасли.

Заключение.

Представленная работа включает в себя информацию о роли создания 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.

Список используемой литературы:

1. Стивен Лассетер. Photoshop. Искусство фотографической обработки - 2020 г . - 148 с.
2. Тимот Эмм Sketch. Эскизирование и прототипирование - 2016г . -
360 с.
3. Эллен Льюис. Дизайн. Краткое руководство - 2014 г. - 20 с.
4. Николас Маккормак. Графический дизайн - 2020 г. - 140 с.
5. Бен Шнайдер. Дизайн интерфейсов - 2018 г. - 250 с.
6. Брайан Хоган. HTML5 и CSS3. Разработка сайтов для любых устройств - 2017 г. - 95 с.
7. Луиза Розенберг. Информационная архитектура веб-сайта - 2021 г. -
155 с.
8. Александр Кузнецов. UI/UX-дизайн - 2018 г. - 50 с.
9. Джон Дакетта. Дизайн и разработка веб-сайтов - 2019 г. - 130 с.
10. Юрий Артюхов. Веб-дизайн. Путь к совершенству - 2018 г. - 145 с.

Каримов Д.Э.
магистрант 1 курса специальности
«Информационные системы»
Научный руководитель: Махажанова У. Т.,
доктор PhD.
Учреждение «Esil University», *г. Астана*

ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕХНИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ РАЗРАБОТКИ И ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ДЛЯ СЕТИ АПТЕК: ВЫБОР АРХИТЕКТУРЫ, БАЗ ДАННЫХ, ПРОГРАММНЫХ СРЕДСТВ И ИНСТРУМЕНТОВ РАЗРАБОТКИ

Аннотация: Данное исследование направлено на изучение технических аспектов разработки и внедрения информационной системы для сети аптек. В частности, исследование сосредоточено на выборе соответствующей архитектуры, баз данных, программного обеспечения, средств разработки для обеспечения эффективности и действенной системы. Использован подход качественного исследования с использованием методологии тематического исследования. Исследование дает представление о технических аспектах разработки и внедрения информационной системы для сети аптек.

Введение. Фармацевтическая промышленность является строго регулируемым и сложным сектором, который требует эффективного управления и точного ведения учета. Чтобы оптимизировать свои операции и улучшить обслуживание клиентов, многие аптечные сети обратились к информационным системам для управления своей повседневной деятельностью. Однако разработка и внедрение таких систем может быть сложной задачей, особенно когда речь идет о принятии важных технических решений, таких как выбор соответствующей архитектуры, баз данных, программного обеспечения и средств разработки.

Данное исследование имеет важное значение, поскольку оно направлено на устранение пробела в литературе, касающейся технических аспектов разработки и внедрения информационных систем для аптечных сетей. Результаты этого исследования внесут свой вклад в совокупность знаний о разработке и внедрении информационных систем в фармацевтической промышленности, особенно в области аптечных сетей. Исследование предоставит ценную информацию заинтересованным сторонам, участвующим в разработке и внедрении таких систем, включая разработчиков программного обеспечения, системных архитекторов, администраторов баз данных и сетевых администраторов. В конечном итоге исследование будет способствовать разработке эффективных и действенных информационных систем для аптечных сетей, совершенствованию их работы и оказанию услуг клиентам.

Ключевые слова: Информационная система, Технические аспекты, Архитектура, база данных, программное обеспечение, инструменты разработки

Материалы и методы:

Исследовательский подход: В этом исследовании использовался качественный исследовательский подход для изучения технических аспектов разработки и внедрения информационной системы для сети аптек.

Методология тематического исследования: В этом исследовании использовалась методология тематического исследования для сбора и анализа данных о технических аспектах разработки и внедрения такой системы.

Методы сбора данных: Данные были собраны посредством структурированных интервью с ключевыми заинтересованными сторонами, участвующими в разработке и внедрении информационных систем для аптечных сетей.

Анализ документов: соответствующие документы, такие как технические спецификации, планы проектов и руководства по разработке, были проанализированы, чтобы дополнить данные, собранные в ходе работы.

Заключение

Разработка и внедрение информационной системы для аптечной сети – сложная задача, требующая тщательного рассмотрения различных технических аспектов. Данное исследование было направлено на изучение технических аспектов разработки и внедрения такой системы, уделяя особое внимание выбору архитектуры, баз данных, программного обеспечения и средств разработки.

В рамках данного исследования были собраны данные путем проведения интервью с ключевыми заинтересованными сторонами и проанализированы соответствующие документы, чтобы определить наиболее подходящие технические решения для системы. В исследовании также были выявлены проблемы и возможности, связанные с разработкой и внедрением такой системы.

Результаты исследования показывают, что выбор архитектуры, баз данных, программного обеспечения и инструментов разработки должен быть тщательно продуман, чтобы обеспечить эффективность и результативность системы. Исследование определило несколько технических решений, которые могут быть реализованы при разработке информационной системы для аптечной сети, включая облачную архитектуру, реляционные базы данных, программное обеспечение с открытым исходным кодом и гибкие методы разработки.

Список используемой литературы:

1. Роб Пули, Дженнифер Коди, Кристофер Шнайдер. Развитие информационных систем: размышления, вызовы и новые направления – 2013 г. – 738 с.
2. Лен Басс, Пол Клементс. Архитектура программного обеспечения на практике – 2012 г. – 624 с.
3. https://www.ddegjust.ac.in/studymaterial/pgdca/ms-04.pdf

Бекболат А., Бекболат А.
студенты 2 курса специальности
«Информационные системы»
Научный руководитель: ***Берсүгір М. Ә.,***
к.ф.-м.н., старший преподаватель
Учреждение «EsilUniversity»*, г. Астана*

ОСНОВЫПОСТРОЕНИЯ ИГРЫ «ХОДОМЕР».

Аннотация

В этой статье мы разберём основу построения игры! Прежде чем начать кодировать, надо сперва разобраться какую игру ты хочешь создать. Существует много жанров игр. Но мы сейчас поговорим только об основах создания игр. Как создать мир, персонажи и игровые механики, взаимодействия игрока с миром и их персонажами. Все это покажем на примерепостроения нашей игры «Ходомер».

В настоящее время игровая индустрия стала одним из самых прибыльных видов деятельности. Поэтому многие молодые программисты стремятся стать частью игровой индустрии. Но с чего начать? Что делать? Сейчас мы всё разберём по частям на примере нашей игры!

Прежде чем начать кодировать, надо сперва разобраться какую игру ты хочешь создать. Существует много жанров игр. Но мы сейчас поговорим только об основах создания игр. Как создать мир, игровые механики, взаимодействие игрока с миром и их персонажами.

Для начала самое важное для любой игры – это создание **мира**. Создание мира зависет только от вашей фантазии. Поэтому есть два пути. Первый - это взять готовый мир (например, наш) и дополнить его. Или же создать всё с нуля. На нашем примере мы берём мир «фэнтэзи» и подкорректируем его под себя. В нашей игре «Ходомер» мы взяли один континент и разделили его на семь частей, присвоив каждому из них свой биом и климат. Также не забываем про «лор». Лор — это фоновая информация о мире игры, его истории, культуре, традициях и других деталях. Всё, что рассказывает о выдуманной вселенной, но не относится к непосредственному сюжету — от физики или принципов действия магии до исторических событий, отголоски которых косвенно влияют на сюжет. Хорошо прописанный лор станет большим дополнением для всех жанров игр! [1]

Основные составляющие нашей игры: Мир,Игровая механика.

1) Игровая механика
    - Создания внутри-игрового мира
    - персонаж
    - NPC и миссии
    - Внутренняя экономика
2) Взаимодействие с игроком
    - Социальное взаимодействие
    - Прогрессия
    - Тактические маневры

На нашем примерЛор нашей игры состоит из двух частей. Первая - это война, разрушившая континент и разделившая его на семь частей. О войне мы узнаем во время игры от разговоров разных персонажей. И вторая часть - уже история будет повествоваться от лица главного персонажа. Главный герой должен создать мосты, и соединить изолированные континенты. В игре существует пять путей который определяет концовки игры**.** Ниже показана карта нашего мира и главный герой, которым суждено создать свою историю мира

Рисунок 1 - Начальная заставка игры

Неигровой персонаж — персонаж в компьютерных и в настольных ролевых играх, которым управляет не игрок, а компьютер или мастер. Именно они добавляет интерес ко всем типам игр. А в играх вроде шутеров NPC являться основой всей игры. Есть три типа NPC:

- Противники (неприятели, которыми вашему персонажу суждено столкнуться)
- Нейтральные (они по себе не будет свами взаимодействовать, но при нападении на него могут свами враждовать)
- Приятели (даёт вам задание и награды, и некоторых случаях будет драться вместе с вами)

Рисунок 2 – типы NPC

Игровая механика – это важнейшая составляющая любой игры. От ее примитивных манипуляций и стандартных ходов до чего-то нереального, что удержит пользователя в игре – она должна быть максимально продумана. Лучше, когда план игровой механики выстраивается изначально перед разработкой, а потом постепенно реализуется шаг за шагом. Иначе, забыв продумать один ход и приступив к дальнейшей разработке, вы рискуете вернуться потом на предыдущие этапы и переделывать все по новому.

Пожалуй основное, что нужно сказать об «игровой механике», это то, что четкой формулировки определение не имеет. Для игроков – это общий набор правил и механизмов, которые они используют во время игры.А для разработчиков – это те принципы, которые они создают для удобного взаимодействия игрока с игрой. Но этим нельзя закончить рассказ об игровой механике, давайте продолжим.

По своей сути игровая механика представляет собой весь комплекс взаимодействий с игрой и возможных вариантов реализации игрового процесса [2].

Физика - один из главных аспектов. Этот вид механики подразумевает различные манипуляции, связанные с передвижением предметов в пространстве и времени. То есть важно реализовать сам элемент и все возможные сценарии его передвижений, пересечения и столкновения с другими предметами, направление движений и время, за которое происходят все эти типы движений. На рисунке 3 показан первый уровень нашей игры.

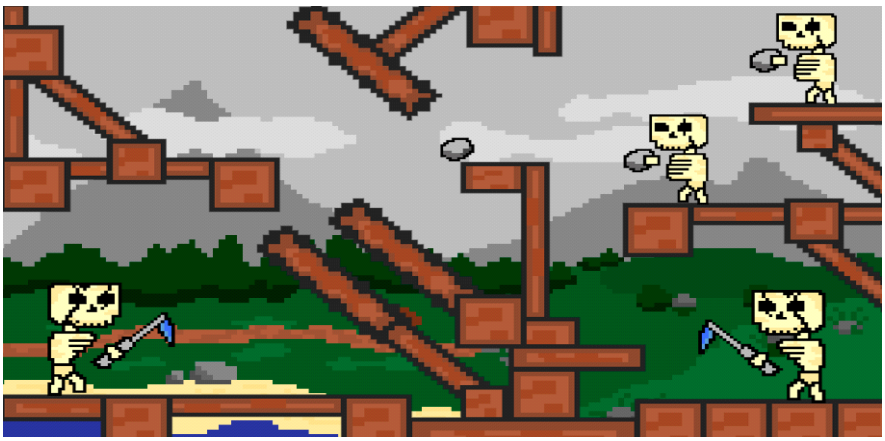


Рисунок 3 – первый уровень игры «Ходомер»

Наша игра включает в себе механику метания, удары, а также урон от шипов.

Залог успешной игры - хорошая **Внутренняя экономика**.

Этот тип подразумевает взаимодействие с материальными ресурсами игры: деньгами, боеприпасами, валютой, ценными бумагами, недвижимостью и пр. Также к внутренней экономике можно отнести репутацию, здоровье, силу и прочие блага, которые можно купить, продать или выставить на аукцион. В каждой игре будет что-то свое, что участвует в этом процессе купли/продажи. Но взаимодействовать с ними игрок может не только во время сделки, но и в процессе выполнения других действий. Например, в ходе нашей игры ему нужно ходить и собирать какие-то предметы, количество которых отражается в цифрах, чтобы собрать определенное количество очков и пройти уровень.

Рисунок 4 – Уровень, связанный с внутренней экономикой

Прогрессия. К прогрессии относятся те действия игрока, которые он выполняет для передвижения от одной цели к другой. При этом механика открывает доступ для достижения пункта назначения или, наоборот, блокирует его. Например, банальное открытие двери может быть ограничено одним ее толчком или решением ряда головоломок, поиском ключей, взломом замка, подбором логических комбинаций и пр.

Тактические маневры – основа боевой механики.Этот вид игровой механики можно встретить в стратегиях, авиасимуляциях, ролевых играх и соревновательных шутерах. Именно в сценариях этих игр часто можно выиграть при минимальном промедлении противника. Например, в моменты, когда происходит захват какой-то территории или сбор определенных ресурсов.

Большая аудитория игры — это главный фактор для дохода от игр. А также комьюнити может делиться между собой разными подсказками. Ранее за подсказки другим игрокам и договорные матчи можно было попасть в бан. Но сегодня социальное взаимодействие является неотъемлемой частью онлайн-игр, где за приглашение друзей и проведение мероприятий внутри игры, даже раздают плюшки.

Постоянное развитие – это залог долгого просуществования игры. Если не уделять ему нужного внимания и не развивать, то игра быстро надоест, даже хорошо прописанная игра!

Создание хорошей игры — это трудная работа. Но создание своего собственного мира стоит того! Но самое главное — это не пропускать выше указанных частей. Недостаток всего одного из них может плохо влиять на всю игру. Потому что без хорошей основы ваша игра может не дожить и недели,оли не приобретет никакой популярности. Но если вы создадите хорошую основу, то может жить годами. А если уделить ему должное внимание и постоянно развивать, то он может жить десятилетиями.

Отличие нашей игры от других -это простата ее создания. Наша игра очень хорошо подходит новичкам, тем кто только начал играть или тем, кто только начал создавать свои простые игры, потому что он создан в жанре платформер и в стиле 2D. Это самый простой и распространённый вид игр с 2000 годов и по настоящее время. Игра «Ходомер» не требует специального программного оборудования, его можно играть и на слабых компьютерах и на телефонах Android и IOS, тем не менее это не делает ее менее интересной. Важность каждого хода и жажда получить каждую концовку не позволит вам заскучать. Наша игра «Ходомер» позволит вам хорошо провести свое свободное время.

Список используемой литературы:

1. E.Adams, J.Dormans «Game Mechanics: Advanced Game Design», 2012, 442 p.
2. Rogers Scott «Level Up! the Guide to Great Video Game Design», 2014, 552 p.
3. Jared Halpern «Developing 2D Games with Unity Independent Game Programming with C#», 2018, 398 p.

Уайсов Н.Р.
студент 1 курса специальности «ВТПО-132»
Научный руководитель:**ЖанбусиноваБ.Х**., к.ф.-м.н.
доцент,
Учреждение «Esil University», г. Астана

AI PRESENTATION

Аннотация

Нейросеть, делающая презентации – это инновационный стартап, который разработал инструмент для автоматического создания качественных презентаций на основе анализа входных данных. Основной задачей нейросети является генерация структуры презентации, выбор соответствующих графических изображений и общего стиля презентации.

Нейросети переживают второй Ренессанс. Сначала еще казалось, что сообщество, решив несколько прикладных задач, быстро переключится на другую модную тему. Сейчас очевидно, что спада интереса к нейросетям в ближайшем будущем не предвидится. К началу 2020-х годов нейросети успели с переднего края научных разработок проникнуть в сферу общедоступных интернет-развлечений. В наши дни каждый может поэкспериментировать с генерацией текстов или изображений, сгенерировать фотореалистичного человека или кота, превратить набросок качества paint — во вполне сносный пейзаж, и всё такое прочее. Исследователи находят новые способы применения технологий, а следом появляются стартапы, использующие в продукте нейронные сети.

Нейросеть для создания презентаций представляет собой инновационный инструмент, который поможет пользователям создавать высококачественные и убедительные презентации в значительно более короткие сроки.

В данной работе рассматривается стартап, который разработал инновационное решение в области создания презентаций с помощью нейросетей. Одна из ключевых проблем заключается в том, что создание презентаций является довольно трудоемким процессом. Это может быть особенно сложно для тех, кто не имеет достаточного опыта работы с графическими редакторами и другими инструментами для создания презентаций. AI presentation решает эту проблему, позволяя пользователям создавать презентации с помощью простых и интуитивно понятных интерфейсов. Кроме того, AI presentation может ускорить процесс создания презентаций за счет автоматического создания слайдов, включения графики и диаграмм, форматирования текста и многих других функций. Все это помогает создавать презентации в значительно более короткие сроки, чем при использовании традиционных инструментов.

AI presentation имеет потенциал для дальнейшего развития и улучшения функциональности, что позволит расширить ее применение в различных областях. Например, мы можем добавить новые функции,

такие как автоматический перевод на разные языки или функции анализа данных, чтобы помочь пользователям создавать презентации с учетом конкретных потребностей и требований.

AI presentation будет полезна для различных категорий пользователей, включая бизнес-сектор, образовательные учреждения, стартапы и т.д. Мы уверены, что это инновационное решение привлечет большой интерес и будет востребовано во многих областях. Традиционные инструменты для создания презентаций, такие как PowerPoint и Keynote, требуют много времени и усилий для создания презентаций, что может быть особенно трудно для людей, которые не имеют достаточного опыта или навыков в этой области.

AI presentation создает презентации на основе алгоритмов машинного обучения, которые анализируют данные и создают контент для каждого слайда. Система может создавать слайды на основе текстовой информации, изображений и видео, что позволяет создавать презентации различного уровня сложности и стиля .

AI presentation предоставляет возможность редактирования и настройки презентации, чтобы пользователи могли настроить ее в соответствии с конкретными потребностями и целями.

Применение нашей нейросети имеет широкий спектр возможностей, начиная от использования в бизнесе для создания презентаций для инвесторов и клиентов, до применения в образовательных учреждениях для создания учебных материалов и лекций. Кроме того, AI presentation имеет большой потенциал для дальнейшего развития и улучшения функциональности, что может открыть новые возможности для использования в различных областях.

Мы уверены, что наша технология имеет большой потенциал для применения в различных областях и может стать незаменимым инструментом для профессионалов и новичков, которые нуждаются в создании качественных презентаций быстро и эффективно.

Программа создания презентаций, использующая нейросеть, может доминировать над конкурентами по нескольким причинам[1]:

- нейросеть позволяет создавать более качественные и убедительные презентации, благодаря своей способности анализировать данные и генерировать контент, оптимизированный под конкретную аудиторию. Это может привести к повышению эффективности коммуникации и повышению уровня вовлеченности зрителей.

- программа создания презентаций на основе нейросети может быть лучше настроена и оптимизирована для работы в конкретной отрасли или сфере деятельности, что позволит ей предоставлять более точные и актуальные результаты. Это может быть особенно полезно для компаний, которые работают в специализированных отраслях, где требуется определенная экспертиза.

- программа может обучаться на основе обратной связи от пользователей и постоянно улучшать свою функциональность и качество результатов. Это позволит ей быть более гибкой и адаптивной к изменениям на рынке и требованиям пользователей.

- нейросетевая программа создания презентаций может предоставлять больше функциональных возможностей и инструментов для создания презентаций, чем ее конкуренты. Это может включать в себя создание анимации, использование различных типов графических изображений и интеграцию с другими приложениями и сервисами.

В итоге, программа создания презентаций на основе нейросети может предоставлять пользователю более качественные, точные и удобные инструменты для создания презентаций, что может привести к ее доминированию на рынке.

Список использованной литературы

1. Барский А.Б. Введение в нейронные сети [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Барский А.Б.— Электрон. текстовые данные. — Москва, Саратов: ИнтернетУниверситет Информационных Технологий (ИНТУИТ), Ай Пи Ар Медиа, 2020. — 357 с.— [Электронный ресурс]. http:// www.iprbookshop.ru/89426.html
.

Жәмшит Е.Ж., *«Ақпараттық жүйелер және технологиялар»*
мамандығының 4 курс студенті,
Ғылыми жетекшісі: аға оқытушы Ақпаров Ж.А.
«ESIL University», Астана қаласы

АРДУИНО ПЛАТФОРМАСЫНДА ПСБ ФРЕЗЕРЛІК СТАНОКТЫ ЖОБАЛАУ ЖӘНЕ ӘЗІРЛЕУ

Аңдатпа: *Қазіргі әлемдегі технологиялық прогрестің қарқындылығы барлық технологиялық және ақпараттық-коммуникациялық салаларында. Қызмет саласының қай түрін алсақта радиотехника мен электроникасыз елестету мүмкін емес. Яғни, кезз-келген ғылыми жобаны фрезерлік Программалық сандық басқару (ПСБ) станогын қолданбай жүзеге асыру мүмкін емес. Біздің елімізде үстел ПСБ станогының құны бірнеше миллион теңгені құрайды. Ғылыми зерттеулерге шолу жасай отырып, мақалада фрезерлік станоктарды ардуино платформасында жобалау мүмкіндіктерін талдау.*

Радиоэлектроника мен радиотехника бізді барлық жерде қоршап тұр. Бұл емес тек аудио және бейне жүйелерінің барлық түрлері, сонымен қатар тоңазытқыштар электрондық басқару, тігін және кір жуғыш машиналар бағдарламалық басқару, электрондық байланыс, қорғау және дабыл құралдары, неврология және Нейрохирургия. Электрониканың осындай тығыз ортасы білімді қажет етеді пайдаланылатын радиотехникалық аппаратураның тұтынушылық қасиеттері және және түсінуге және зерттеуге мүмкіндік береді. Нәтижесінде радиотехникалық құралдардың барлық түрлерін пайдаланушы ретінде немесе өз орнын табу перспективасын ашады радиоэлектрондық аппаратураны әзірлеуші маман немесе тексеруді, жөндеуді және қалпына келтіруді жүзеге асыратын маман электронды техника [1].

Arduino электроника, автоматика, процесстерді және робототехниканы автоматтандыру саласындағы қарапайым жүйелерді, модельдерді және тәжірибелерді құруға және прототиптеуге арналған аппараттық-бағдарламалық құралдардың, яғни еркін аппараттық және бағдарламалық жүйелерді жобалауға және бағдарламалауға мүмкіндік беретін, жан-жақты және икемді құрал болып табылады.

Arduino бағдарламалық-аппараттық платформасының артықшылықтары:

- басқа платформалармен ашықтық және үйлесімділік;
- әмбебап қолдану (Интернетте әртүрлі механизмдер мен датчиктерді басқару үшін қарапайым жарықдиодты басқару жобаларынан);
- салыстырмалы темен баға.

Бұл платформаның кемшіліктері келесідей:

- жоғары икемділік (қате қосылымдардан қорғаудың темен деңгейі бар электронды тақта);
- параллель процестерге қолдау көрсетілмейді [2].

Фрезерлік станоктар - өңдеу түрлері бойынша жіктелген металл кесетін және ағаш өңдейтін станоктар тобы. Фрезер станоктары тегіс және пішінді беттерді, тісті доңғалақтарды және металды және басқа дайындамаларды фрезаны пайдаланып өңдеуге арналған. Бұл жағдайда фрезер станогының шпинделіне бекітілген кескіш айналмалы (негізгі) қозғалыс жасайды, ал дайындама үстелге бекітілген, түзу немесе қисық сызықты беру қозғалысын жасайды (кейде айналмалы құралмен бір уақытта жүзеге асырылады)). Басқару қолмен, автоматтандырылған немесе CNC жүйесін қолдану арқылы жүзеге асырылуы мүмкін [3].

Жоғарыда атап өткендей, біздің елімізде үстел ПСБ станогының нарықтық құнына келетін болсақ:

1. VECTOR 0906 FZ150 үстел үсті фрезерлік станогы 1 953 000 тг. (*Алатау трассасы к. 66 үй, Тұздыбастау ауылы, Алматы облысы, Қазақстан*)

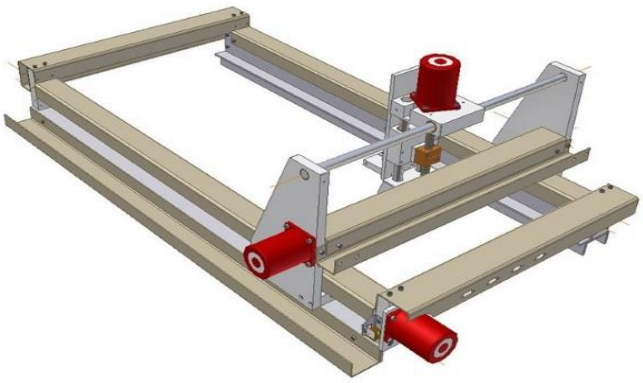
2. Вакуумдық үстелі бар ITALMANIA 1325 ПСБ фрезерлік гравюра станогы 4 000 000 тг. (*Жетісу-3, 25а, Алматы қаласы, Алматы облысы, Қазақстан).*

Зерттеудегі мақсатым фрезерлік ПСБ станогын әзірлеу және жинау. Орташа есеппен алғанда, ПСБ машинасының құны 3 185 553 тг құрайды. Біздің нарықта ұсынылған ПСБ станогының құрылғысы мен жұмыс принципін зерттеп, өз күшіміз арқылы ПСБ фрезерлік станогын жинауды шештім.

Осының нәтижесінде келесі міндеттер қойылды:

- машинаның кинематикалық схемасын жасау;
- машинаның электрондық схемасын жасау;
- фрезерлік ПСБ станогының басқару бағдарламасын жазу.

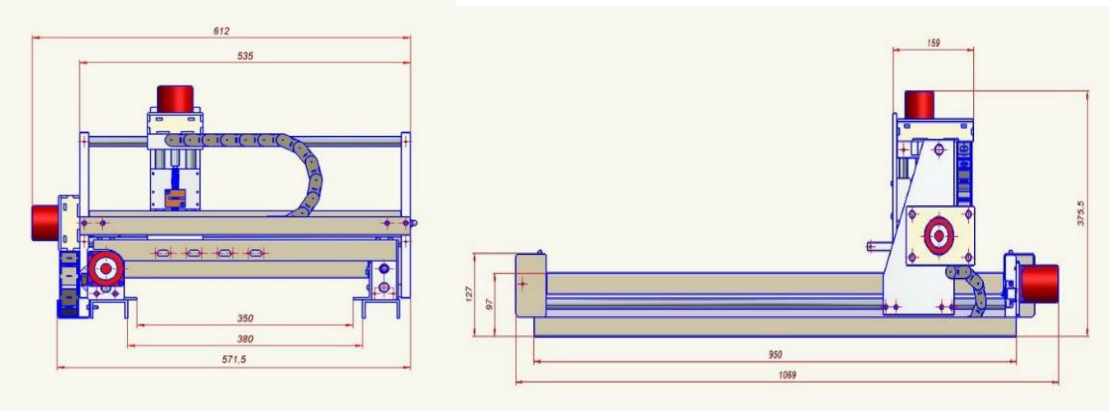
Фрезерлік ПСБ станогында үш X,Y,Z қозғалыс осі бар, бағыттаушы ретінде диаметрі 8мм х 400 мм, стандартты болаттан жасалған ось қолданылады. Әрбір қозғалыс осі үшін екі бағыттаушы білік қолданылады және қаттылық үшін М10 түйреуішпен бекітіледі. Төмендегі 1-суретте станоктың негізгі сызбасы көрсетілген



Сурет 1. Станоктың негізгі сызбасы

Негізгі кронштейндер және фрезерлік қозғалтқышты бекіткіштері PLA пластикімен 3D принтерде басылып шығарылады. X,Y, Z осьтерінің басқару қозғалтқыштары ретінде NEMA 17HS4023 маркалы қадамдық қозғалтқыш қолданылады, әр импульсте біліктің айналу бұрышы 1.8°.

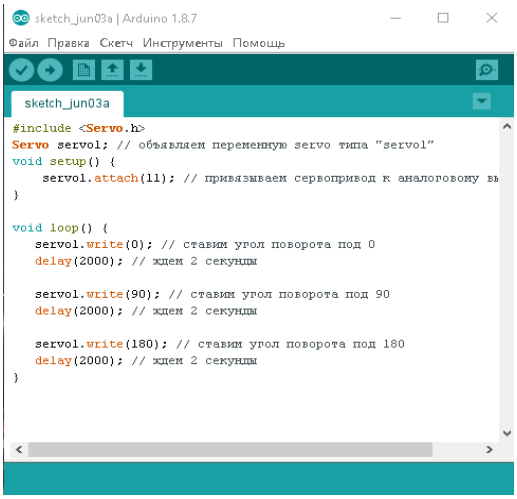
Келесі 2-суретте Фрезерлік ПСБ станогының алдыңғы және көлденеңінен алғандағы көрінісі бейнеленген.



Сурет 2. Станоктың алдыңғы және көлденеңінен көрінісі

Қадамдық қозғалтқыштарды басқару L298N маркалы драйверлерді пайдаланады, сенімді драйверлердің бірі және қуат қоры бар. Қадамдық қозғалтқыштар муфта арқылы 3D принтерлерде және жаңғақ ПСБ станоктарында дәл орналасу үшін бұрандалы трапеция бұрандасымен қосылады. Басқару тақтасын Arduino UNO пайдаланады және басқаруды басқару үшін Басқару тақтасы мен джойстикі бар 1602 (16x2 таңба, жасыл) дисплей қолданылады.

Фрезерлік ПСБ станогын қуаттандыру үшін 12В 10А 120вт стандартты қуат көзі қолданылады. Басқару бағдарламасы Arduino 1.8.7 арнайы платформасында жазылған. Төмендегі 3-суретте бағдарламалау терезесінің көрінісі көрсетілген.



Сурет 3. бағдарламалау платформасы

Қорыта келе, ПСБ станогының басқа модельдері одан әрі дамитын алғашқы жоба болып табылады. Біздің дамуымыздың негізгі мақсаты университет зертханаларының қажеттіліктері үшін сенімді және қарапайым ПСБ фрезерлік станок жасау. Дизайн өте қарапайым, электронды блоктар стандартты электронды модульдерден құрастырылған және қолданылады кең таралған қадамдық қозғалтқыштар. Фрезерлік ПСБ станогының жалпы құны шамамен 70 000 тг құрайды. Бұл Қазақстанда сатылатын нарықтық құннан әлдеқайда аз және фрезерлік кескішке сызбамен, техникалық жағдайлармен алдын-ала танысуға, қажетті кесу және өлшеу құралдары мен құрылғыларын алдын-ала талап етуге және дайындауға мүмкіндік береді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Вылегжанина И. В., Макарова Е. С. Педагогические условия формирования пространственного мышления младших школьников на занятиях по робототехнике во внеурочной деятельности //Концепт. – 2020. – №. 6. – С. 94-109.
2. Бусова, С.Ю. Особенности внедрения образовательной робототехники в образовательном учреждении // Актуальные вопросысовременной педагогики : материалы IV междунар. науч, конф., Уфа, 20-23 ноября 2013 г. - Уфа !Молодой ученый, 2013. - С. 218-220.
3. Яковлева А. П. Эффективность применения комплексирования на токарных станках с ЧПУ //Справочник. Инженерный журнал с приложением. – 2018. – №. 11. – С. 36-40.

Топанов Т.А., *«Ақпараттық жүйелер және технологиялар» мамандығының 4 курс студенті,*
Ғылыми жетекшісі: аға оқытушы Ақпаров Ж.А.
«ESIL University», Астана қаласы

АРДУИНО ПЛАТФОРМАСЫНДА ИНДУКЦИЯЛЫҚ ПЕШТІ ЖОБАЛАУ ЖӘНЕ ӘЗІРЛЕУ

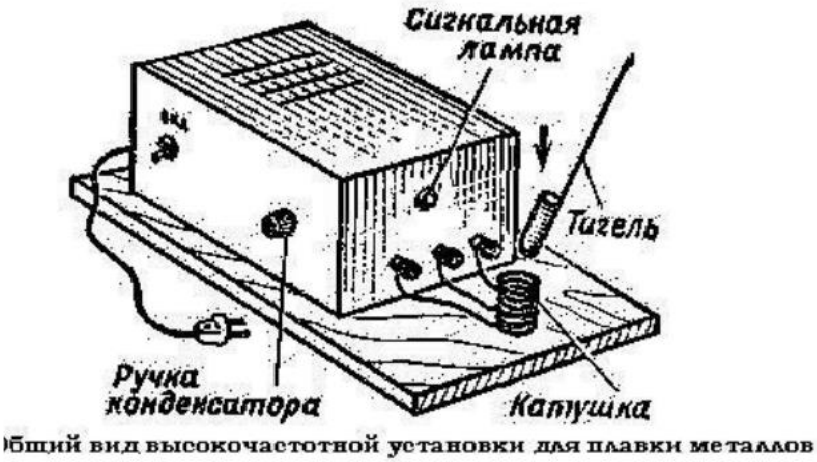
Аңдатпа: Индукциялық пеш - металды индукцияланған құйынды токтармен жылытуға арналған металлургиялық пеш. Индукциялық пеш металды тегіс ағызу үшін көлбеу құрылым болатындай етіп орналастырылған (индукциялық технология). Пеш индукциялық ток іштен әсер ететіндей етіп жасалған (45 минут ішінде индукциялық балқыту).

Әрекет принципі Индукциялық пештерде металдарды қыздыру және балқыту ішкі қыздыру және олар арқылы жоғары жиілікті құйынды токтар өткен кезде металдың кристалдық торын өзгерту арқылы жүзеге асырылады. Бұл процестің негізінде резонанс құбылысы жатыр, онда құйынды токтар максималды мәнге ие. Құйынды токтардың балқитын металл арқылы өтуіне себеп болу үшін оны индуктор — катушканың электромагниттік өрісінің әсер ету аймағына орналастырады. Ол спираль, сегіздік немесе Шамрок түрінде болуы мүмкін. Индуктордың пішіні қыздырылған дайындаманың мөлшері мен пішініне байланысты.

Сурет 1. Индукциялық пештің суреті

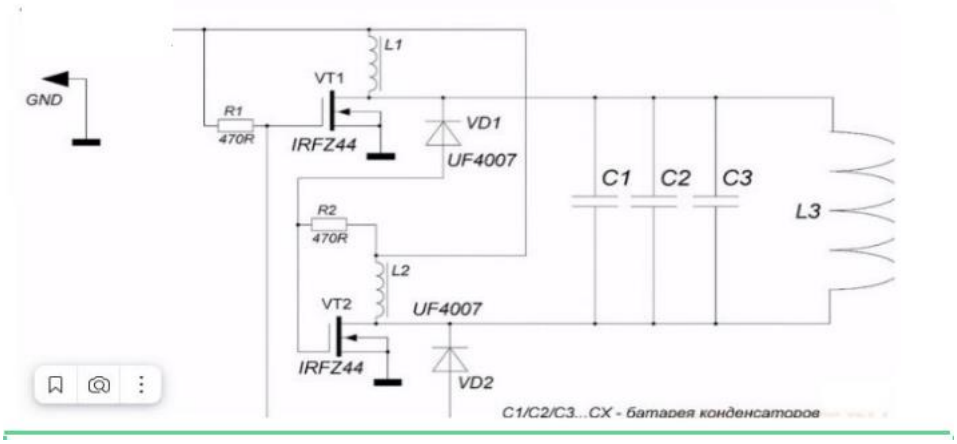
Индуктор катушкасы айнымалы ток көзіне қосылады. Өндірістік балқыту пештерінде 50 Гц өнеркәсіптік жиіліктегі токтар қолданылады, зергерлік бұйымдарда металдардың аз мөлшерін балқыту үшін жоғары жиілікті генераторлар тиімдірек қолданылады. Түрлері Құйынды токтар индуктордың магнит өрісімен шектелген контур бойымен жабылады. Сондықтан өткізгіш элементтерді қыздыру катушканың ішінде де, оның сыртында да мүмкін. Сондықтан индукциялық пештердің екі түрі бар: металл балқыту сыйымдылығы индуктордың айналасында орналасқан және оның ішінде өзек орналасқан арналар; тигельдер, олар арнайы контейнерді пайдаланады — ыстыққа төзімді материалдан жасалған тигель, әдетте алынбалы. Арна пеші тым үлкен және металдарды балқытудың өнеркәсіптік көлеміне арналған. Ол шойын, алюминий және басқа түсті металдарды балқыту кезінде қолданылады. Тигель пеші өтеактам, оны зергерлер, әуесқой радио операторлары пайдаланады, мұндай пешті өз қолыңызбен жинап, үйде қолдануға болады. Құрылғы

Үйде жасалған металл балқыту пеші өте қарапайым дизайнға ие және жалпы корпусқа орналастыр5ылған үш негізгі блоктан тұрады: жоғары жиілікті айнымалы ток генераторы; индуктор-өз қолыңызбен жасалған мыс сымнан немесе түтіктен жасалған спираль тәрізді орам; тигель. Тигель индукторға орналастырылады, орамның ұштары ток көзіне қосылады. Оның айналасындағы орамнан ток ағып жатқанда, айнымалы векторы бар электромагниттік өріс пайда болады. Магнит өрісінде оның векторына перпендикуляр бағытталған және Ораманың ішіндегі тұйық контур бойымен өтетін құйынды токтар пайда болады. Олар тигельге салынған металл арқылы өтіп, оны балқу температурасына дейін қыздырады



Сурет 2. Жалпы түрі жоғары сапалы металл балқыту қондырғысы

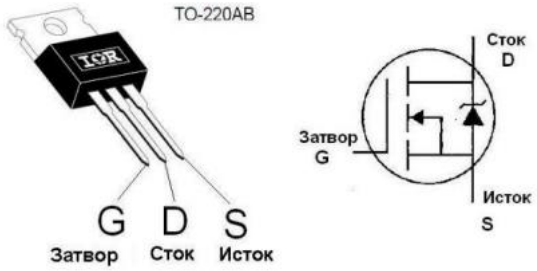
Индукциялық пештің артықшылықтары: орнатуды қосқаннан кейін бірден металды жылдам және біркелкі қыздыру; жылыту бағыты-бүкіл қондырғы емес, тек металл қызады; жоғары балқу жылдамдығы және балқыманың біркелкілігі; металдың легирлеуші компоненттерінің буланuы жоқ; орнату экологиялық таза және қауіпсіз. Металды балқыту үшін индукциялық пештің генераторы ретінде дәнекерлеу инверторын пайдалануға болады. Сіз сондай-ақ генераторды төмендегі схемалар бойынша өз қолыңызбен жинай аласыз. Дәнекерлеу инверторындағы металды балқыту пеші Бұл дизайн қарапайым және қауіпсіз, өйткені барлық инверторлар ішкі шамадан тыс қорғаныс құралдарымен жабдықталған. Бұл жағдайда пештің бүкіл жинағы индукторды өз қолыңызбен жасауға дейін азаяды. Ол әдетте диаметрі 8-10 мм мыс жұқа қабырғалы түтіктен спираль түрінде орындалады. ол қажетті диаметрдің үлгісіне сәйкес бүгіліп, бұрылыстарды 5-8 мм қашықтықта орналастырады.бұрылыстар саны инвертордың диаметрі мен сипаттамаларына байланысты 7 — ден 12-ге дейін. Индуктордың жалпы кедергісі инверторда шамадан тыс ток тудырмайтындай болуы керек, әйтпесе ол ішкі қорғаныспен өшіріледі. Индукторды графит немесе текстолит корпусына бекітіп, ішіне орнатуға болады тигель. Сіз индукторды ыстыққа төзімді бетке қоюға болады. Корпус ток өткізбеуі керек, әйтпесе құйынды токтардың жабылуы ол арқылы өтеді және орнату қуаты төмендейді. Сол себепті балқу аймағында бөгде заттарды орналастыру ұсынылмайды. Дәнекерлеу инверторынан жұмыс істеген кезде оның корпусын жерге қосу керек! Розетка мен сымдар инвертор тұтынатын токқа есептелуі керек.Жеке үйді жылыту жүйесі пештің немесе қазандықтың жұмысына негізделген, оның жоғары өнімділігі және ұзақ үздіксіз қызмет ету мерзімі жылыту құрылғыларының маркасы мен орнатылуына, сондай-ақ мұржаның дұрыс орнатылуына байланысты.Бұл мақалада сіз қатты отын қазандығын таңдау бойынша ұсыныстар таба аласыз, ал келесіде мұржаны орнату түрлері мен ережелерімен танысасыз:



Сурет 3. Транзисторлардағы индукциялық пеш

Индукциялық жылытқышты өз қолыңызбен жинаудың көптеген әдістері бар. Металл балқытуға арналған пештің қарапайым және дәлелденген схемасы суретте көрсетілген: Орнатуды өз қолыңызбен жинау үшін Сізге келесі бөлшектер мен материалдар қажет: IRFZ44V типті екі өріс Транзисторы; екі uf4007 диоды (UF4001-ді де қолдануға болады); 470 ОМ, 1 Вт резистор (0,5 Вт тізбектей қосылған екеуін алуға болады); 250 В пленкалы конденсаторлар: сыйымдылығы 1 мкФ 3 дана; 4 дана — 220 нФ; 1 дана — 470 нФ; 1 дана-330 нФ; Ø1,2 мм эмаль оқшаулауындағы мыс орау сымы; Ø2 мм эмаль оқшаулауындағы мыс орау сымы; компьютерлік қуат көзінен алынған дроссельдердің екі сақинасы.

DIY құрастыру реті: Өріс транзисторлары радиаторларға орнатылады. Жұмыс кезінде схема өте ыстық болғандықтан, радиатор жеткілікті үлкен болуы керек. Сіз оларды бір радиаторға орната аласыз, бірақ содан кейін транзисторларды резеңкеден және пластиктен жасалған тығыздағыштар мен шайбалардың көмегімен металдан оқшаулау керек. Далалық транзисторлардың түйреуіштері суретте көрсетілген.



Сурет 4. Далалық транзисторлардың түйреуіштері

Екі дроссель жасау керек. Оларды жасау үшін диаметрі 1,2 мм мыс сым кез-келген компьютердің қуат көзінен алынған сақиналарға оралады. Бұл сақиналар олардың ұнтақ ферромагниттік темірінен тұрады. Оларға бұрылыстар арасындағы қашықтықты сақтауға тырысып, 7-ден 15-ке дейін сымды орау керек. Жоғарыда аталған конденсаторлар жалпы сыйымдылығы 4,7 мкФ батареяға жиналады. Конденсаторлардың қосылуы параллель. Индукторды диаметрі 2 мм мыс сымнан ораңыз. тигельдің диаметрі бойынша қолайлы цилиндрлік затқа ораңыз, ораманың 7-8 айналымы, схемаға қосылу үшін жеткілікті ұзын ұштары қалдырыңыз. Схемаға сәйкес тақтадағы элементтерді қосыңыз. Қуат көзі ретінде 12 В, 7,2 А/h батареялары қолданылады. жұмыс режимінде тұтынылатын ток шамамен 10 А құрайды, бұл жағдайда батареяның сыйымдылығы шамамен 40 минутқа жетеді. Қажет болса, пештің корпусы ыстыққа төзімді материалдан, мысалы, текстолиттен жасалады.Құрылғының қуатын индуктор орамасының бұрылыстарының санын және олардың диаметрін өзгерту арқылы өзгертуге болады. Ұзақ уақыт жұмыс істеген кезде жылытқыш элементтері қызып кетуі мүмкін! Оларды салқындату үшін желдеткішті пайдалануға болады.Металды балқытуға арналған индукциялық жылытқыш: бейне.Шамдардағы индукциялық пеш Металдарды балқытуға арналған неғұрлым қуатты индукциялық пешті электронды шамдарда өз қолыңызбен жинауға болады. Құрылғының схемасы суретте көрсетілген. Жоғары жиілікті ток генерациялау үшін параллель жалғанған 4 сәулелік шам қолданылады. Индуктор ретінде диаметрі 10 мм мыс түтік қолданылады. қондырғы қуатты реттеуге арналған конденсатормен жабдықталған. Берілген жиілік-27,12 МГц. Схеманы құрастыру үшін сізге қажет: 4 электронды тетрод шамдары, 6l6, 6Р3 немесе g807 қолдануға болады; 100...1000 мкг үшін 4 дроссель; 0,01 мкФ үшін 4 конденсатор; неон шамы-индикатор; тримпот конденсаторы. Құрылғыны өз қолыңызбен құрастыру: Мыс түтіктен индуктор жасалады, оны спираль түрінде бүгеді. Бұрылыстардың диаметрі 8-15 см, бұрылыстар арасындағы қашықтық кемінде 5 мм.ұштары схемаға дәнекерлеу үшін қалыпқа келтіріледі.

Индуктордың диаметрі ішіне салынған тигельдің диаметрінен 10 мм үлкен болуы керек. Индукторды корпусқа орналастырыңыз. Оны электр тізбегінің элементтерінен термиялық және электрлік оқшаулауды қамтамасыз ете отырып, ыстыққа төзімді ток өткізбейтін материалдан немесе металдан жасауға болады. Шамдар каскадтары конденсаторлар мен дроссельдермен схема бойынша жиналады. Каскадтар параллельге қосылады. Неон шамын қосыңыз-индикатор-бұл схеманың жұмыс істеуге дайын екендігін білдіреді. Шам орнату корпусына шығарылады. Тізбекке айнымалы сыйымдылықтағы тримпот конденсаторы кіреді, оның тұтқасы да корпусқа шығарылады. Суық темекі шегу әдісімен дайындалған барлық дәмді тағамдарды ұнататындар үшін біз мұнда өз қолыңызбен темекі шегушіні қалай тез және оңай жасауға болатындығын білуді ұсынамыз, содан кейін суық темекі шегуге арналған түтін генераторын жасау туралы фото және видео нұсқаулықпен танысамыз. Тізбекті салқындату Өнеркәсіптік балқыту қондырғылары суда немесе антифризде мәжбүрлі салқындату жүйесімен жабдықталған. Үйде суды салқындатуды орындау бағамен металды балқыту қондырғысының өзіндік құнымен салыстырылатын қосымша шығындарды қажет етеді. Желдеткіштің көмегімен ауаны салқындатуға болады, егер желдеткіш жеткілікті қашықтықта болса. Әйтпесе, металл орамасы және желдеткіштің басқа элементтері құйынды токтарды жабу үшін қосымша цикл ретінде қызмет етеді, бұл қондырғының тиімділігін төмендетеді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Царев А. О., Тесленко И. Б. Организация создания и внедрения веб-сайта предприятия: анализ//студенческая наука подмосковью. 2017.- С.680-682.
2. Яковлева А. П. Эффективность применения комплексирования на токарных станках с ЧПУ //Справочник. Инженерный журнал с приложением. – 2018. – №. 11. – С. 36-40.
3. Вылегжанина И. В., Макарова Е. С. Педагогические условия формирования пространственного мышления младших школьников на занятиях по робототехнике во внеурочной деятельности //Концепт. – 2020. – №. 6. – С. 94-109

Родиченко С. В., Степанов Н. Д., Моисеенко Д. Ю.
студенты 2 курса специальности «Информационные технологии и защита данных»
Научный руководитель: ***Касенова Л.Г.****, канд.пед.наук., асс.профессор,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

РАЗРАБОТКА ФРИЛАНС ПЛАТФОРМЫ ДЛЯ КАЗАХСТАНСКИХ РАЗРАБОТЧИКОВ И ПОТРЕБИТЕЛЕЙ “KAZFL”

Аннотация

Фриланс — это модель трудоустройства, которая стала особенно популярной в последние годы. Она позволяет профессионалам работать независимо от местоположения и географических ограничений, предлагая свои услуги через онлайн-платформы. Однако на рынке фриланса многие страны имеют свои особенности, включая Казахстан. В этой статье мы рассмотрим идею разработки фриланс платформы для казахстанских разработчиков и потребителей под названием "KAZFL".

Казахстан является страной с развивающимся рынком IT-индустрии и множеством талантливых IT-специалистов, включая разработчиков, дизайнеров, копирайтеров и других профессионалов. Однако наличие надежной и удобной платформы, которая соединяет разработчиков с потенциальными заказчиками, может быть вызовом. Именно здесь идея создания "KAZFL" - фриланс платформы, ориентированной на казахстанский рынок, может стать решением этой проблемы.

Одной из главных целей "KAZFL" будет являться создание удобной платформы, которая поможет разработчикам и потребителям находить друг друга, сотрудничать и решать различные IT-задачи. Платформа будет предоставлять возможности для размещения проектов, поиска исполнителей, проведения коммуникации и оплаты за выполненную работу. Она также будет включать инструменты для оценки и отзывов, чтобы разработчики могли строить свою репутацию, и заказчики могли выбирать наиболее подходящих исполнителей.

Одной из особенностей "KAZFL" будет адаптация к местным реалиям казахстанского рынка. Это может включать различные опции оплаты, такие как оплата через местные платежные системы, учет

налоговых особенностей Казахстана и другие местные аспекты. Кроме того, платформа будет предоставлять возможности для коммуникации на казахском и русском языках, что сделает ее более удобной и доступной для казахстанских пользователей.

Одним из ключевых элементов "KAZFL" будет система проверки профилей разработчиков, чтобы заказчики могли быть уверены в профессионализме и надежности исполнителей. Это может включать проверку опыта, образования, портфолио и отзывов от предыдущих заказчиков. Также будет предоставляться возможность разработчикам проходить сертификацию и повышение своих профессиональных навыков на платформе. [1]

Для повышения доверия между заказчиками и исполнителями, "KAZFL" также будет предоставлять механизмы обеспечения безопасности и защиты интересов обеих сторон. Это может включать соглашения о конфиденциальности, гарантированные платежи, арбитражные процедуры для разрешения споров и другие меры, чтобы обеспечить честное и взаимовыгодное взаимодействие между заказчиками и разработчиками.

Одним из преимуществ "KAZFL" будет также внимание к различным видам IT-услуг, которые предлагаются на рынке Казахстана. Это может включать веб-разработку, мобильную разработку, разработку программного обеспечения, дизайн, тестирование, аналитику данных, кибербезопасность и другие IT-услуги. Платформа будет открыта для разработчиков всех уровней - от начинающих до опытных специалистов, что создаст возможности для разнообразных проектов и заказов.

"KAZFL" также будет способствовать развитию местного IT-сообщества в Казахстане, предоставляя возможности для обучения, обмена опытом и профессионального роста разработчиков. Это может включать организацию вебинаров, мастер-классов, конкурсов и других мероприятий, которые помогут разработчикам улучшить свои навыки и расширить знания.

Конечно, разработка и поддержка такой фриланс платформы требует значительных усилий и ресурсов. Это включает разработку надежной технической инфраструктуры, создание уникального дизайна интерфейса, создание системы оплаты и финансовых операций, а также маркетинговые и рекламные усилия для привлечения пользователей. "KAZFL" также будет сотрудничать с правительством Казахстана, регулирующими органами и другими заинтересованными сторонами, чтобы соблюдать законодательство и стандарты, связанные с фриланс-деятельностью и IT-рынком. [2]

Однако, разработка фриланс платформы "KAZFL" предлагает ряд преимуществ для казахстанских разработчиков и заказчиков.

Во-первых, она создаст новые возможности для разработчиков в Казахстане, позволяя им найти проекты и клиентов из разных регионов и стран, расширяя свой рынок и увеличивая доходы. Заказчики также смогут выбирать из большого числа профессионалов и находить лучших исполнителей для своих проектов, что увеличит качество и эффективность IT-услуг.

Во-вторых, "KAZFL" будет способствовать развитию местного IT-сообщества, создавая возможности для обучения, обмена опытом и профессионального роста разработчиков. Это может привести к повышению уровня компетенции и квалификации IT-специалистов в Казахстане, что в свою очередь способствует развитию IT-отрасли в стране и привлечению инвестиций в этот сектор.

В-третьих, "KAZFL" может способствовать развитию предпринимательской активности и инноваций в Казахстане. Малые и средние предприятия, стартапы и индивидуальные предприниматели смогут использовать платформу для нахождения талантливых разработчиков и реализации своих IT-проектов, что способствует развитию бизнес-экосистемы и экономическому росту в стране. [3]

Тем не менее, разработка фриланс платформы "KAZFL" также предполагает ряд вызовов и рисков. Конкуренция на рынке фриланс-платформ может быть высока, и "KAZFL" должна будет разработать эффективные маркетинговые стратегии для привлечения пользователей и удержания их на платформе. Технические сложности разработки и поддержки платформы также могут стать вызовом, требуя постоянного технического обновления, обеспечения безопасности данных и поддержки пользователей.

Еще одним вызовом может стать установление доверия и обеспечение безопасности для пользователей платформы. В сфере фриланса важно иметь механизмы проверки надежности и профессионализма разработчиков, чтобы заказчики могли быть уверены в качестве выполняемых работ. "KAZFL" должна будет разработать эффективные системы проверки и рейтингов, а также гарантировать безопасные финансовые транзакции между заказчиками и разработчиками.

Также стоит учитывать особенности местного рынка труда и экономической ситуации. Казахстанский рынок фриланса может быть еще не так развит, как в других странах, и "KAZFL" должна будет активно работать над пропагандой и популяризацией фриланс-деятельности среди местных разработчиков и заказчиков. Это также может потребовать разработки адаптированных моделей ценообразования и оплаты, учитывающих специфику местного рынка. [4]

Несмотря на эти вызовы, "KAZFL" имеет потенциал стать важным ресурсом для разработчиков и заказчиков в Казахстане. Эта платформа может стать катализатором для развития IT-отрасли в стране, способствовать созданию новых рабочих мест, привлечению инвестиций и стимулированию предпринимательства и инноваций. Она также может способствовать улучшению навыков и профессионализма разработчиков, повышению качества IT-услуг и удовлетворению потребностей заказчиков.

Разработка фриланс платформы "KAZFL" предлагает большие возможности для казахстанских

разработчиков и заказчиков, а также для развития IT-отрасли в стране. Однако, она также сталкивается с рядом вызовов, таких как конкуренция на рынке, технические сложности, установление доверия пользователей и адаптация моделей бизнеса к местным реалиям. Для успешной реализации проекта "KAZFL" рекомендуется провести следующие действия:

1. Исследование рынка: Провести детальное исследование рынка фриланс-услуг в Казахстане, выявить особенности спроса и предложения, анализировать конкурентов и определить преимущества и ниши, в которых может успешно развиваться "KAZFL".
2. Разработка эффективной платформы: Основываясь на исследованиях, разработать функциональную и удобную платформу "KAZFL", которая удовлетворит потребности разработчиков и заказчиков, обеспечивая удобство использования, безопасность данных, системы рейтингов и проверки надежности разработчиков.
3. Маркетинг и продвижение: Разработать маркетинговую стратегию для привлечения пользователей на платформу "KAZFL", включающую промо-акции, рекламные кампании в социальных сетях, контент-маркетинг и другие эффективные инструменты. Важно также уделять внимание ретеншну пользователей и поддержанию их активности на платформе.
4. Установление доверия и безопасность: Разработать системы проверки разработчиков, обеспечивать безопасные финансовые транзакции между заказчиками и разработчиками, а также реагировать на возникающие споры и конфликты с применением эффективных механизмов разрешения споров.
5. Адаптация моделей бизнеса: Учитывая особенности местного рынка, разработать гибкие и адаптированные модели ценообразования и оплаты, удовлетворяющие потребности заказчиков и разработчиков в Казахстане, и одновременно обеспечивающие устойчивость бизнеса "KAZFL".
6. Партнерство с местными сообществами и организациями: Установить партнерские отношения с местными IT-сообществами, вузами, ассоциациями разработчиков и другими организациями, чтобы получить поддержку и локальное доверие, а также совместно проводить мероприятия, промо-акции и обучающие программы для разработчиков.
7. Постоянное развитие и улучшение: Постоянно анализировать обратную связь от пользователей и улучшать функциональность и удобство использования платформы "KAZFL". Внедрять новые технологии и функции, чтобы оставаться конкурентоспособными на рынке фриланс-услуг.
8. Законодательное соблюдение: Следовать законодательству Казахстана и обеспечивать соответствие платформы "KAZFL" правовым нормам страны в области защиты данных, налогообложения и другим правовым требованиям.
9. Обучение и поддержка разработчиков: Предоставлять обучающие материалы, ресурсы и поддержку разработчикам на платформе "KAZFL" для повышения их профессиональных навыков, а также обеспечивать своевременную техническую поддержку и решение возникающих вопросов.
10. Формирование сообщества: Стимулировать взаимодействие между разработчиками и заказчиками на платформе "KAZFL", формировать сообщество, где пользователи могут обмениваться опытом, делиться знаниями и поддерживать взаимовыгодные отношения. [5]

Разработка фриланс-платформы "KAZFL" для казахстанских разработчиков и заказчиков представляет собой перспективный проект, который может способствовать развитию рынка фриланс-услуг в стране, созданию новых возможностей для разработчиков и предпринимателей, а также улучшению качества IT-услуг в Казахстане. Однако, для успешной реализации проекта необходимо учитывать особенности местного рынка, решать технические и юридические вопросы, устанавливать доверие пользователей и постоянно совершенствовать платформу, соответствуя требованиям пользователей и изменениям рынка. С внимательным подходом к разработке, маркетингу и поддержке пользователей, "KAZFL" может стать успешной платформой, способствующей развитию фриланс-сообщества в Казахстане, созданию новых возможностей для местных разработчиков и предпринимателей, а также привлечению заказчиков из разных регионов.

Фриланс-платформа "KAZFL" может стать центром сотрудничества между разработчиками и заказчиками, способствуя созданию взаимовыгодных отношений и возможностей для роста бизнеса. Она может помочь разработчикам находить работу и расширять свои навыки, а также предоставлять заказчикам доступ к широкому спектру IT-услуг.

Одним из основных преимуществ "KAZFL" является его фокус на местном рынке Казахстана. Это позволит пользователям находить специализированных разработчиков, знакомых с местными условиями и требованиями, что может повысить качество предлагаемых услуг. Более того, такой подход способствует развитию местного IT-сообщества, созданию новых рабочих мест и привлечению внимания к потенциалу казахстанских разработчиков на международной арене.

Важным аспектом развития фриланс-платформы "KAZFL" является создание доверия среди пользователей. Это можно достичь путем обеспечения безопасности данных, гарантий качества услуг, прозрачности и надежности процессов на платформе. Внедрение системы обратной связи, оценок и отзывов поможет заказчикам выбирать квалифицированных разработчиков, а разработчикам - получать репутацию и дополнительные возможности для привлечения новых клиентов. [6]

Также важно поддерживать разработчиков, предоставляя им обучающие ресурсы, материалы и

техническую поддержку. Это поможет повысить качество услуг, расширить их навыки и способствовать росту профессионального сообщества разработчиков в Казахстане.

Маркетинговые и промо-акции, проводимые "KAZFL", также могут сыграть важную роль в привлечении новых пользователей и заказчиков на платформу. Активное продвижение и реклама фриланс-платформы "KAZFL" на рынке Казахстана позволит привлечь внимание разработчиков и заказчиков, увеличить их участие на платформе и создать дополнительные возможности для более успешного взаимодействия.

Основываясь на вышеуказанных факторах, разработка фриланс-платформы "KAZFL" может иметь значительный потенциал для развития фриланс-сообщества в Казахстане. Она может стать важным инструментом поддержки и развития местных разработчиков, предоставлять заказчикам доступ к широкому спектру IT-услуг, и способствовать развитию цифровой экономики в стране.

Однако, важно отметить, что разработка и поддержка фриланс-платформы требует серьезных усилий в области технологической разработки, маркетинга, регулятивного соблюдения и поддержки сообщества пользователей. Необходимо также учитывать конкуренцию на рынке фриланс-платформ и особенности местного бизнес-окружения. [7]

В заключение, разработка фриланс-платформы "KAZFL" может представлять собой важный шаг в развитии фриланс-сообщества в Казахстане, способствовать развитию местного IT-сектора и созданию новых возможностей для разработчиков и заказчиков. Однако, это требует серьезных усилий, ресурсов и внимания к потребностям пользователей, чтобы обеспечить успешное функционирование и долгосрочное развитие платформы.

Список используемой литературы:

1. "The Gig Economy: A Critical Introduction" - Изданная Jamie Peck книга исследует феномен гиг-экономики, включая тенденции развития и влияние на мировой рынок труда.
2. "Freelancing in the Creative Industries" - Эта книга, автором которой является Lee J. Lamb, рассматривает особенности фриланс-работы в креативных отраслях, включая технологические аспекты и вызовы, с которыми сталкиваются фрилансеры.
3. "Platform Revolution: How Networked Markets Are Transforming the Economy and How to Make Them Work for You" - Авторы Геоффри Паркер, Маршал Ван Эльк и Сергей Формин рассматривают феномен платформенной экономики, включая разработку и управление платформами, их влияние на рынки труда и бизнес-модели.
4. "Building a Successful Freelance Career" - Эта книга, автором которой является Кэтрин Лэнгсфорд, предоставляет практические советы и руководства для фрилансеров, включая аспекты поиска заказчиков, развития профессиональных навыков и управления фриланс-карьерой.
5. "The Rise of the Gig Economy: Challenges and Opportunities" - Эта книга, редактором которой является Мэттью Секерес, включает ряд эссе от разных авторов, описывающих различные аспекты гиг-экономики, включая технологические инновации, регуляторные вопросы, влияние на рынок труда и социальные аспекты.
6. "Digital Labor: The Internet as Playground and Factory" - Автор Тре Колбер рассматривает влияние цифровой экономики на трудовые отношения, включая фриланс-работу, и обсуждает вопросы власти, контроля и социальной справедливости в данном контексте.
7. "The Freelancer's Bible: Everything You Need to Know to Have the Career of Your Dreams—On Your Terms" - Автор Сара Хоровиц предлагает обширный путь из ресурсов, руководств и советов для фрилансеров, включая аспекты поиска работы, управления финансами, налогообложения и организации бизнес-процессов.

Асан А.,
«Ақпараттық технологиялар және деректерді қорғау»
мамандығының 3 курс студенті
Ғылыми жетекші: ***Турусбекова У.К****., PhD,*
«Esil University» мекемесі*, Астана қ.*

АҚПАРАТТЫ СЫҒУДЫҢ ХАФФМАН АДАПТИВТІ АЛГОРИТМІ

Аңдатпа

Хаффманның адаптивті алгоритмі хабарламаларды сығудың әдеттегі Хаффман алгоритмінің модификациясы болып табылады. Бұл кодтар кестесін жібермеуге және кодтау кезінде де, декодтау кезінде де бір хабарламамен шектелуге мүмкіндік береді. Хаффман кодтауы ARJ, ZIP, RAR қысу бағдарламаларында, JPEG жоғалтылған графикалық кескіндерді сығу алгоритмінде қолданылады, сонымен қатар заманауи факс машиналарына салынған.

Мақала Хаффман алгоритмі бойынша тиімді кодты құруға арналған. Оңтайлы кодтық ағаш құрудың мысалы келтірілген және құрылған ағаш негізінде код қалыптасқан.

Адаптивті алгоритмнің мәні мынада: код таңбасын әр салыстыру кезінде есептеулердің ішкі бағыты өзгереді, осылайша келесі жолы сол таңбаны басқа кодпен салыстыруға болады, яғни алгоритм кодтау үшін кіріс таңбаларына бейімделеді [1]. Декодтау кезінде ұқсас процесс жүреді.

Хаффманның адаптивті сығу алгоритмі реттелген екілік ағашты пайдаланады. Екілік ағаш, егер оның түйіндері салмақтың төмендеу ретімен тізімделуі мүмкін болса, реттелген деп аталады. Түйіндерді санау әр деңгейде төменнен жоғарыға және солдан оңға қарай деңгейлерде жүреді. Ортақ ата-анасы бар түйіндер бір деңгейде жақын орналасқан.

Ағашты ретке келтіру үшін екі түйінді ауыстыру керек: салмағы реттілікті бұзған түйін және одан кейінгі салмағы аз түйіндердің соңғысы. Түйіндердің орнын өзгерткеннен кейін олардың барлық ата-баба түйіндерінің салмағын қайта есептеу керек.

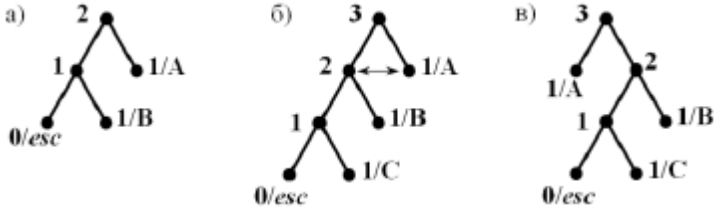
Кодтау ережелері

1. Кіріс хабарламасының элементтері байтпен есептеледі.

2. Егер кіріс белгісі ағашта бар болса, шығыс ағынына ағаштың тамырынан берілген жапыраққа өту кезінде ағаш бұтақтары белгіленген нөлдер мен бірліктер тізбегіне сәйкес келетін код жазылады. Бұл жапырақтың салмағы 1-ге артады. Бабалар түйіндерінің салмағы түзетіледі. Егер ағаш реттелмеген болса, ол реттеледі.

3. Егер сығылған кезде кіріс хабарламасынан оқылатын келесі таңба ағашта болмаса, онда нөлдер мен бірліктер жиынтығы шығу ағынына жазылады, олар екілік ағаш бұтақтарын тамырдан escape таңбасына, содан кейін жаңа таңбаның ASCII кодының 8 бит. Escape символының орнына ағашқа бұтақ қосылады: ата-ана, екі ұрпақ. Сол жақ ұрпақ escape символына айналады, оң жақ-ағашқа жаңа қосылған таңба. Ата-баба түйіндерінің салмағы түзетіліп, қажет болған жағдайда ағаш реттеледі.

Мысалы, егер бізде 1а-суреттегідей Хаффман ағашы болса және ағашта жоқ C кірісіндегі басқа таңба болса, онда жаңа таңбаның шығу коды 00 ' C ' болады, мұндағы 'C' - ASCII-таңбаның коды C. ағашқа жаңа таңбасы бар бұтақ қосылады (1б-суретті қараңыз) және ағаш реттеледі (1в-суретті қараңыз).



1-сурет. - Хаффман ағашына жаңа таңба қосудың мысалы

Мұрағаттау алгоритмінің келесі таңбалар тізбегіндегі жұмысының мысалын қарастырайық (2-сурет): ABCCDDDDBB.

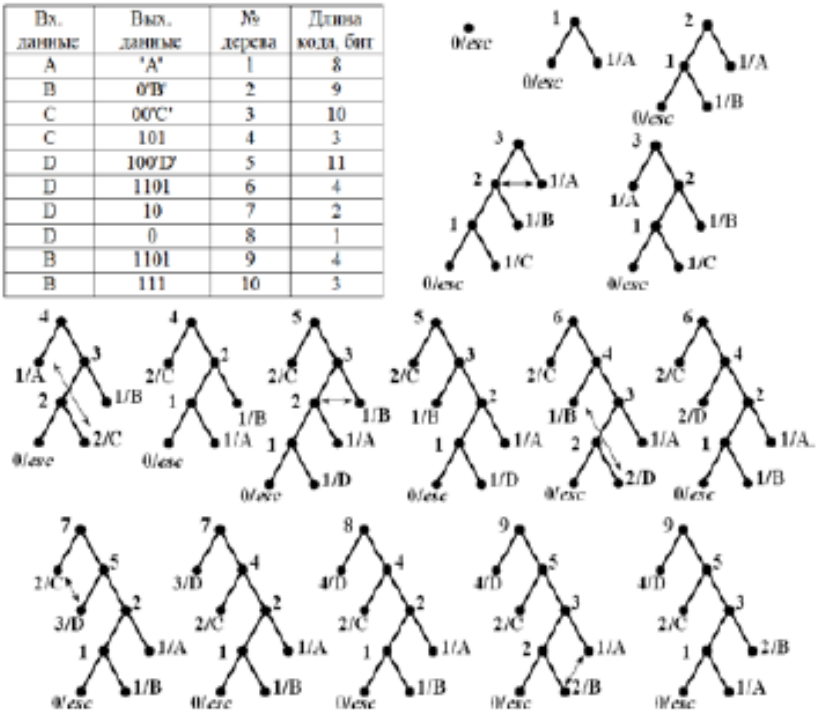
10 таңбадан тұратын хабарлама 80 битті алады.

Сығылған деректер:

"A'0'B'00'C'101100'D'1101111. Қысылған хабарлама 55 битті алады.

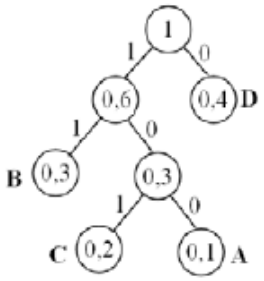
Салыстыру үшін, Хаффманның әдеттегі әдісімен кодталған осы хабарламаның қанша бит алатынын есептейміз. Кодтау кестесі мен код ағашы 3-суретте көрсетілген.

Вх. данные	Вых. данные	№ дерева	Длина кода, бит
A	'A'	1	8
B	0'B'	2	9
C	00'C'	3	10
C	101	4	3
D	100'D'	5	11
D	1101	6	4
D	10	7	2
D	0	8	1
B	1101	9	4
B	111	10	3



2-сурет. - Сығу алгоритмінің жұмысының мысалы

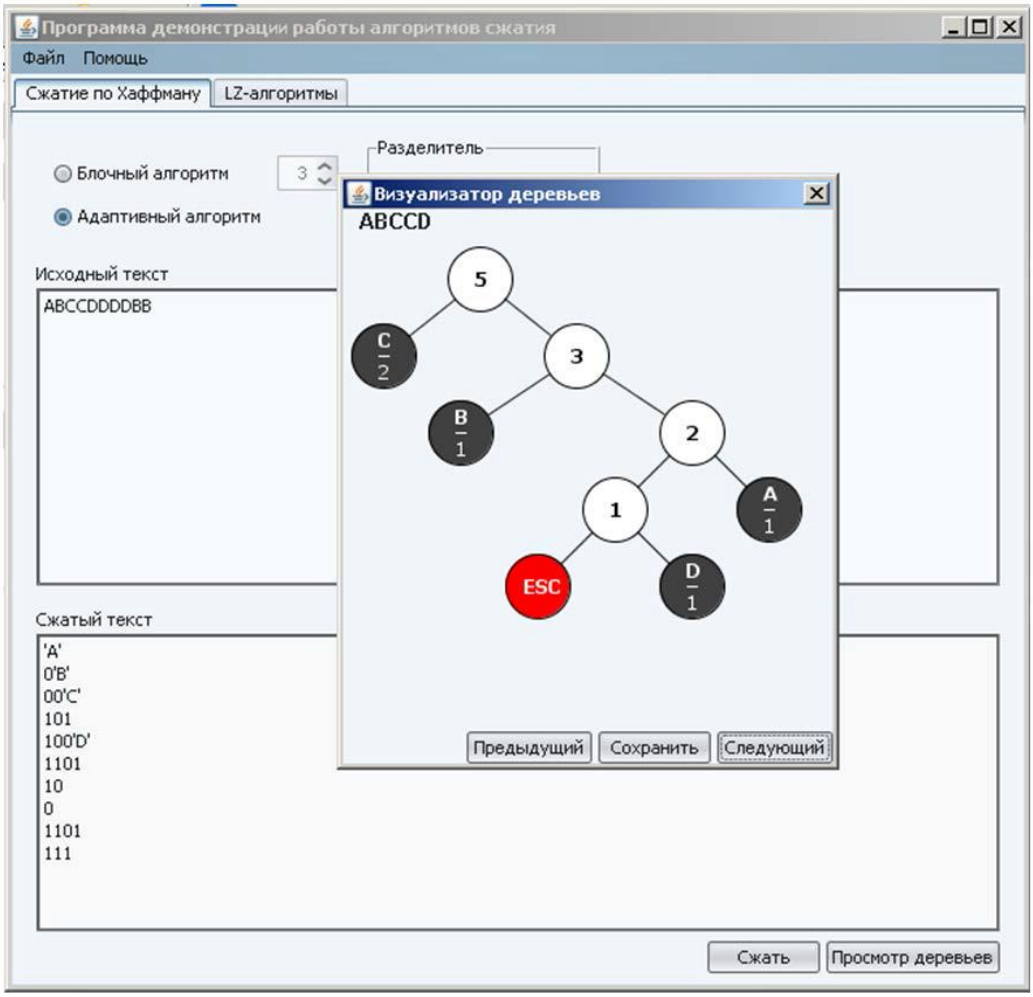
символ	ықтималдық	код
D	0,4	0
B	0,3	11
C	0,2	101
A	0,1	100



3-сурет.-Хаффман ағашы

Кодталған хабарлама:
1001110110100001111 (барлығы 19 бит). Сонымен қатар, кодталған хабарламамен бірге кодтау кестесі де берілетінін ескеру қажет. Бұл жағдайда бұл кем дегенде тағы 4 байт ASCII таңбалық кодтары және оларға сәйкес келетін Хаффман кодтары. Барлығы 68 бит.

Хаффманның адаптивті кодтауы оның жұмысында бірқатар ерекшеліктерге ие [2, 3]. Олардың бірі ұзын тізбектерді кодтау кезінде таңбалар кодтарының мәндерін сақтаумен байланысты. Мәселе мынада, жоғары деңгейлі тілдер, әдетте, ең көбі 32 биттік сандармен жұмыс істейді, онда 0-ден 4294967296-ға дейінгі сандарды жазуға болады, яғни 4 ГБ файлдармен жұмыс істеуге болады. Бірақ кейде бұл мәндер жеткіліксіз және символдық есептегіштердің толып кетуіне жол бермеу үшін қосымша шаралар қабылдау қажет. Дұрыс шешім жаңа түйіндерді қосуға болатын байланыстырылған тізімдегі код биттерін жинақтау болуы мүмкін.



4-сурет. Сығу алгоритмдерінің жұмысын көрсету бағдарламасы

Көрсетілген қиындықтарға қарамастан, ол көбінесе іс жүзінде қолданылады, мысалы, v. 32 протоколында 14400 жылдамдықпен модем бойынша деректерді беру немесе UNIX операциялық жүйесінің compact бағдарламасында. Бұл алгоритм мәтіндерді немесе бағдарламалық файлдарды сығу үшін ең тиімді болып табылады. Кескіндерді басқа сығу алгоритмдері жақсы сығылады. 4-суретте Хаффманның адаптивті алгоритмінің жұмысының скриншоты берілген.

Хаффманды кодтау деректерді сығымдауда, соның ішінде фото және бейне кескіндерді (JPEG, MPEG), танымал мұрағатшыларда (PKZIP, LZH және т.б.), http (Deflate), MNP5 және mnp7 және басқаларында деректерді беру хаттамаларында кеңінен қолданылады

Қолданылған әдебиеттер тізімі

1. Е.В. Гошин. Теория информации и кодирования: учеб. пособие. – Самара: Изд-во Самарского университета, 2018. – 124 с.

2. Б. Скляр. Цифровая связь. Теоретические основы и практическое применение / Б. Скляр. – 2-е изд., испр.; пер. с англ. – М.: Издательский дом “Вильямс”, 2013. – 1104 с.

3. А.И. Спиридонов. «Основы теории информации и кодирования». Учебное пособие. – СПб/Псков, Изд. СПбГПУ, 2014 – 140 с.

Бекдаулет Ә.,
студент 3 курса специальности «Информационные технологии и защита данных»
Научный руководитель: ***Турусбекова У.К.****, PhD,*
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

АНАЛОГ СИСТЕМЫ ШИФРОВАНИЯ RSA НА ПЛАТФОРМЕ $M_2(Z_n)$

Аннотация

Строится аналог системы RSA на платформе $M_2(Z_n)$. Предлагается улучшенный вариант RSA' системы шифрования RSA, в котором ключ дешифрования определяется не по функции Эйлера $\varphi(n)$, а по периоду мультипликативной группы Z_n^*.

RSA – криптосистема, основанная на одном из первых алгоритмов шифрования с открытым ключом. Она была предложена в 1977 г. Роном Ривестом (Rivest), Ади Шамиром (Shamir) и Леном Адельманом (Adelman) и названа по первым буквам фамилий своих создателей. На протяжении уже более 30 лет система RSA остается наиболее популярной среди всех криптосистем с открытым ключом. Дадим её описание.

Алгоритм RSA

Установка. Сначала выбирается два достаточно больших различных простых числа p и q и вычисляется модуль RSA $n = pq$. Числа p и q – секретные, модуль n открыт. Далее вычисляется функция Эйлера $\varphi(n) = (q–1)(p–1)$. Значение $\varphi(n)$ также держится в секрете.

После этого выбирается произвольное число $e \in N$, для которого должно быть выполнено свойство $НОД(e, \varphi(n))=1$, тогда $e \in Z_{\varphi(n)^*}$ принадлежит мультипликативной группе $Z_{\varphi(n)^*}$ кольца вычетов $Z_{\varphi(n)}$ по модулю $\varphi(n)$ и существует число $d \in N$, такое, что $ed = 1 \pmod{\varphi(n)}$. Элемент e называется ключом шифрования и считается открытым, а элемент d называется ключом дешифрования и является секретным [1].

Шифрование. В качестве платформы шифрования в RSA используется кольцо вычетов Z_n. Само шифрование осуществляется по правилу:

$$c = m^e \pmod{n},$$

где m – единица исходного текста, c – единица шифрованного текста.

Дешифрование. Для дешифрования необходимо знать значение секретного ключа d. Тогда исходный текст можно получить следующим образом:

$$m = c^d = m^{ed} = m \pmod{n}.$$

Криптостойкость системы RSA обеспечивается сложностью задачи разложения модуля n на множители. В настоящее время не известно ни одного алгоритма, позволяющего эффективно находить множители p и q в общем случае, однако и не доказано, что его не существует. Но если такой алгоритм будет найден, то использование системы RSA сразу прекратится. Поскольку знание множителей p и q позволяет легко вычислить значение функции Эйлера $\varphi(n)=(p–1)(q–1)$, а, следовательно, по ключу шифрования e можно будет легко восстановить ключ дешифрования d, и система будет полностью раскрыта.

В настоящей работе строится аналог системы RSA на платформе $M_2(Z_n)$ – кольце матриц порядка два над кольцом вычетов Z_n, где $n=pq$ – произведение

различных простых чисел. Для этого вычисляется аналог функции Эйлера $\Phi(n)$, равный порядку группы обратимых матриц $GL_2(Z_n)$ – мультипликативной группы кольца $M_2(Z_n)$, и определяется, какие матрицы $A \in M_2(Z_n)$ могут быть использованы в качестве единиц текста. Устанавливается, что строящаяся система, по крайней мере, так же криптостойка, как и исходная система RSA.

Кроме того, предлагается улучшенный вариант RSA' системы шифрования RSA, в котором ключ дешифрования определяется не по функции Эйлера $\phi(n)$, а по периоду мультипликативной группы Z_{n^*}. Соответствующий вариант системы предлагается также и для платформы $M_2(Z_n)$.

Система RSA на платформе $M_2(Z_n)$. Следующий результат является простым обобщением известной Китайской теоремы об остатках [2].

Обобщенная Китайская теорема об остатках. Пусть, $A_1,\ldots, A_k \in M_m(Z)$ – произвольные целочисленные матрицы порядка m. Предположим, что целые числа $n_1, \ldots, n_k \geq 2$ попарно взаимно просты, то есть для любых $i \neq j$ $НОД(n_i,n_j)=1$. Тогда система матричных сравнений

$$\begin{cases} X = A_1 \left(\mathrm{mod}\, n_1\right) \\ \quad\quad ... \\ X = A_k \left(\mathrm{mod}\, n_k\right) \end{cases}$$

всегда имеет решение, т. е. существует целочисленная матрица *X*, удовлетворяющая системе сравнений. Более того, решением является любая целочисленная матрица *Y,* сравнимая с *X mod N*, где $N = n_1 \cdot ... \cdot n_k$, и любое решение системы имеет такой вид.

При построении матричного аналога системы RSA в качестве платформы шифрования используется кольцо матриц $M_2(Zn)$, где $n=pq$ – произведение различных простых чисел. Числа p и q по-прежнему держаться в секрете, модуль n открыт. В качестве открытого ключа шифрования берем число $e \in N$ e такое, что $НОД(e, \Phi(n)) = 1$, а секретный ключ дешифрования $d \in N$ определяем из равенства $ed = 1 (\mathrm{mod} \Phi(n))$.

Процессы шифрования и дешифрования осуществляются так же, как и в RSA с учетом правил матричного умножения. Криптостойкость предложенной системы основана на тех же сложных задачах, что и криптостойкость исходной системы RSA.

Система RSA' на платформах Z_n и $M_2(Z_n)$. Допустим, рассматривается система шифрования RSA с параметрами: $n=pq$ – открытый модуль, e – открытый ключ, d – секретный ключ. Открытый ключ $e \in N$ в системе выбирается произвольно, но только с выполнением условия $НОД(e, \phi(n)) = 1$, где $\phi(n) = (p-1)(q-1)$ – значение функции Эйлера. Тогда $d \in N$ вычисляется как единственное решение $1 \le d \le \phi(n) - 1$ такое, что $ed = 1 (mod \phi(n))$. Ключ d позволяет расшифровать любой текст $c = m^e \pmod n$.

Если $НОД(m,n) = 1$, то по теореме Эйлера из равенства

$$ed = 1 + \phi(n)k,\ k \in Z$$

получаем равенство

$$c^d = m^{ed} = m(m^{\phi(n)})^k = m \cdot 1^k = m (\mathrm{mod}\ n).$$

Если $m | p$, $m | q$, то $m = 0 \pmod n$ и равенство $m^{ed} = m = 0$ очевидно.

Если $m | p$, $m | q$, то d также дешифрует m.

При построении системы шифрования RSA' ключ дешифрования d будем находить по ключу e: $НОД(e, \phi(n)) = 1$, из равенства $ed = 1 (mod\ t(n))$.

Очевидно, что найденный таким способом ключ d также позволит расшифровать любой текст $c = m^e \pmod n$. И поскольку для вычисления периода группы Z_{n^*} необходимо знание простых чисел p и q, то можно считать, что система RSA' так же криптостойка, как и исходная система RSA.

Список используемой литературы

1. Романьков В.А. Введение в криптографию: курс лекций. 2-е изд., испр. и доп. Омск: Изд-во Ом. гос. ун-та, 2019.
2. Гордиенко В.В. Методы построения «тайных входов» в криптографии: дипломная работа. ИМИТ ОмГУ, 2018.

Кабылбеков Е.Б.,
студент 4 курса специальности «Информационные системы»
Научный руководитель: ***Мұхиядин А.Ұ.****., магистр тех.наук,*
ст.преподаватель,
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

ИЗУЧЕНИЕ ДИНАМИКИ УСЛОВИЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ НА ОСНОВЕ РЕГРЕССИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

Аннотация

Статья посвящена изучению динамики условий жизни населения на основе регрессионного моделирования. Регрессионное моделирование является эффективным инструментом для оценки влияния различных факторов на качество жизни населения. Статья описывает принципы регрессионного моделирования и применение его для изучения динамики условий жизни населения в различных странах и регионах. Более того, статья обсуждает ограничения регрессионного моделирования и необходимость сочетания результатов регрессионного моделирования с другими методами исследования, такими как качественные исследования.

Условия жизни населения являются одним из ключевых показателей уровня развития общества. Изучение динамики этих условий имеет важное значение для формирования социальной политики государства. Одним из наиболее эффективных методов анализа этих данных является регрессионное моделирование. В данной статье будет рассмотрено изучение динамики условия жизни населения на основе регрессионного моделирования.

Существует множество исследований, посвященных изучению динамики условий жизни населения. Одним из наиболее интересных исследований является работа К.Б. Смита и С.В. Субраманиана, опубликованная в журнале BMJ global health в 2017 году. В этом исследовании авторы исследовали уровень неравенства в репродуктивном, материнском, новорожденном и детском здоровье в разных регионах Индии. Для этого они использовали данные из Национального обследования здоровья и семейного благополучия Индии, проведенного в 2005-2006 годах. Авторы применили регрессионную модель для оценки влияния различных факторов на уровень здоровья населения. Результаты исследования показали, что в разных регионах Индии существуют значительные различия в уровне здоровья населения и его детерминантах. [1]

Для изучения динамики условий жизни населения на основе регрессионного моделирования необходимо выполнить следующие шаги:

- Сбор данных о показателях условий жизни населения, таких как уровень доходов, образование, здоровье, жилищные условия и др.
- Подготовка данных для анализа, включающая очистку данных от ошибок и пропущенных значений, преобразование данных, если необходимо.
- Выбор статистических методов для анализа данных, включая выбор типа регрессионной модели и методов оценки параметров модели.
- Анализ данных с помощью выбранной регрессионной модели.
- Применение результатов и заключение.
- Интерпретация результатов исследования, включая определение наиболее значимых факторов, влияющих на условия жизни населения.
- Проверка качества модели с помощью статистических тестов.
- Применение модели для прогнозирования будущих изменений в условиях жизни населения.
- Обсуждение результатов и выводы о возможных рекомендациях для улучшения условий жизни населения.

Один из наиболее распространенных методов регрессионного моделирования является множественная линейная регрессия, которая позволяет оценить влияние нескольких независимых переменных на зависимую переменную. Другим методом является логистическая регрессия, которая используется для моделирования бинарных зависимых переменных, таких как наличие или отсутствие заболевания.

Один из примеров использования методов регрессионного моделирования для анализа динамики условий жизни населения в Казахстане - это исследование, проведенное в 2019 году Институтом экономических исследований при Министерстве национальной экономики Республики Казахстан. [2]

Целью исследования было определение факторов, влияющих на уровень бедности в регионах Казахстана. Для этого была использована множественная линейная регрессионная модель, в которую входили различные показатели, такие как уровень безработицы, уровень образования населения, доля населения, живущего в городах и т.д.

Результаты анализа показали, что уровень образования и доля населения, занятого в сельском хозяйстве, имеют существенное влияние на уровень бедности в регионах Казахстана. При этом, уровень безработицы и доля населения, проживающего в городах, не оказывают значительного влияния на уровень бедности.

Таким образом, данное исследование демонстрирует, как использование методов регрессионного моделирования может помочь понять динамику условий жизни населения и выявить факторы, влияющие на определенные показатели, что в свою очередь может быть полезно для разработки соответствующих политических мер и программ в области социальной защиты населения.

Была разработана модель для регрессионного анализа уровня безработицы на основе данных ВВП на душу населения (тенге), уровень безработицы в предыдущих годах.

В первую очередь требовалось найти данные. Для этого мы зашли на сайт «Бюро Национальной Статистики», где нашли необходимые данные в отчетах.

После этого была создана таблица Excel, где собрали необходимые данные для анализа.

Были использованы следующие данные:

Год	ВВП на душу населения (тенге)	Уровень безработицы (%)
2010	1336605.6	5.8
2011	1705848.6	5.4
2012	1847084.8	5.3
2013	2113204.8	5.2
2014	2639710.3	5.0

2015	2294830.2	5.1
2016	2639710.3	5.0
2017	3014720.8	4.9
2018	3382469.2	4.9
2019	3755744.6	4.8
2020	3766810.2	4.9
2021	4417903.3	4.9

Таблица 1. Данные для регрессионного моделирования [3]

Далее был выбран метод линейной регрессии, используя LbfgsPoissonRegression-регрессор. Данный метод позволяет определить линейную зависимость между зависимой переменной (в данном случае уровнем бедности) и одной или несколькими независимыми переменными (в данном случае годом и уровнем ВВП на душу населения).

После этого был написан код с помощью языка программирования C#. Использовалась библиотека Microsoft.ML. Microsoft.ML — это открытый фреймворк для машинного обучения, разработанный Microsoft. Он предоставляет библиотеки и инструменты для разработки и обучения моделей машинного обучения. Microsoft.ML может использоваться для разных задач, таких как классификация, регрессия, кластеризация, ассоциация и других. Он также предоставляет инструменты для работы с данными, визуализации и оценки качества моделей. [4]

После разработки был запущен скрипт, который выполняет анализ. На выходе мы получили следующий результат:

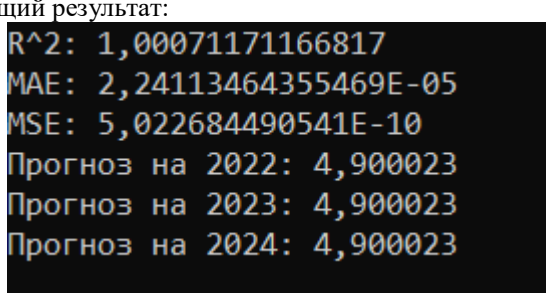


Рисунок 1. Выходные данные, полученные после выполнения анализа

Значение R-квадрат (R^2) равно 1,0007, что означает, что регрессионная модель, которую вы построили, очень хорошо подходит для описания зависимости между уровнем безработицы и ВВП на душу населения в Казахстане в период с 2016 по 2021 годы. Однако, значение R^2 больше 1, что может означать наличие ошибки в расчетах. [5]

Значения средней абсолютной ошибки (MAE) и среднеквадратической ошибки (MSE) указывают на то, насколько точно модель предсказывает значения. В данном случае MAE равно 2,24113464355469E-05 (что соответствует очень маленькому значению), что указывает на высокую точность предсказаний модели. Значение MSE равно 5,022684490541E-10, что также говорит о том, что модель имеет высокую точность предсказаний.

Также мы можем наблюдать прогноз на 2022–2024 года. Данный анализ предполагает, что в эти года уровень безработицы в Казахстане будет составлять 4.9%.

Изучение динамики условий жизни населения на основе регрессионного моделирования является важным инструментом для анализа и оценки состояния социально-экономического развития общества. Регрессионное моделирование позволяет выявить наиболее значимые факторы, влияющие на условия жизни населения, и прогнозировать будущие изменения в этих условиях. Результаты такого анализа могут быть использованы для формирования социальной политики государства и улучшения качества жизни населения.

Список используемой литературы:

1) К. Б. Смита и С.В. Субраманиана. Equitable health and wealth outcomes: using household survey data to inform policy decisions in India on maternal and child health. Статья из журнала BMJ global health. 2017 год

2) Моногорода Казахстана: методические основы оценки состояния и направления развития / Под ред. Н.К.Нурлановой. — Алматы: Институт экономики КН МОН РК. - 2014.- 256 с.

3) [Электронный ресурс] Бюро Национальной Статистики РК. Режим доступа - https://new.stat.gov.kz/ru/

4) [Электронный ресурс] Microsoft.ML. Режим доступа - https://learn.microsoft.com/ru-ru/dotnet/machine-learning/how-does-mldotnet-work

5) [Электронный ресурс] Коэффициент детерминации. Режим доступа - https://ru.wikipedia.org/wiki/Коэффициент_детерминации

Третьяковская Е.С.
студентка 4-го курса специальности
«Информационные системы»
Научный руководитель: ***Мұхиядин А.Ұ.,***
магистр тех.наук, ст.преподаватель
Учреждение «Esil University», г. Астана

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ И АЛГОРИТМОВ ДИСКРЕТНОЙ МАТЕМАТИКИ В ОБЪЕКТНО ОРИЕНТИРОВАННОМ ПРОГРАММИРОВАНИИ PYTHON

Аннотация

В данной статье будут кратко представлены основные методы и математические операции, которые выполняет выбранный в данном случае язык программирования – Python. Математическое мышление имеет решающее значение во всех областях компьютерных наук: алгоритмы, биоинформатика, компьютерная графика, наука о данных, машинное обучение и т. д.

В статье отражена важность и эффективность решения задач дискретной математики именно путем программирования в среде Python.

Дискретная математика — это раздел математики с дискретными элементами, использующий алгебру и арифметику. Он находит все большее применение в практических областях математики и информатики. Это очень хороший инструмент для улучшения мышления и навыков решения проблем. Объектно-ориентированная парадигма имеет несколько принципов:

Данные структурированы в виде объектов, каждый из которых имеет определенный тип, то есть принадлежит классу. Занятия являются результатом формализации решаемой задачи и подчеркивают ее основные аспекты. Логика работы с относящейся к ней информацией инкапсулирована внутри объекта.

Объекты в программе взаимодействуют друг с другом, обмениваясь запросами и ответами. При этом объекты одного типа одинаково отвечают на одни и те же запросы. Объекты могут быть организованы в более сложные структуры, например содержать другие объекты или наследоваться от одного или нескольких объектов.

Python - это высокоуровневый интерпретируемый язык программирования. Он имеет простой и понятный синтаксис, что делает его легко читаемым и удобным для изучения. Python поддерживает объектно-ориентированное программирование (ООП), которое позволяет создавать модули и классы, а также использовать наследование, полиморфизм и инкапсуляцию. ООП в Python основан на концепции объектов, которые представляют собой экземпляры классов. Классы определяют атрибуты (переменные) и методы (функции), которые могут быть вызваны для объектов этого класса.

Дискретная математика и математическая логика лежат в основе любого изучения информационных систем. В настоящее время основы базовой математической подготовки специалистов в области информатики, программирования и информатики описаны достаточно четко: в курсах сосредоточены базовые разделы математики, имеющие прикладную направленность по информатике, программированию и ЭВМ. «Математическая логика», «Дискретная математика» и «Теория алгоритмов», являющиеся результатом алгоритмизации знаний, накопленных математикой [1, 3].

Бурное развитие дискретной математики обусловлено прогрессом вычислительной техники, необходимостью создания средств обработки и передачи информации, а также представления на ЭВМ различных моделей, которые по своей природе являются конечными структурами. Большинство задач исследования операций (распределение ресурсов, сетевое планирование и управление, диспетчеризация) описываются математическими моделями дискретного программирования.

Умение логически понять и решить задачу, которая будет поставлена перед любым программистом (независимо от языка программирования) является основой, без логики невозможно решить задачу полностью и правильно. Правильной может считаться только программа, выполняющая функции, указанные в ее техническом задании, но результат на тестовом уровне может кардинально отличаться в реальных условиях работы, поэтому необходимо проверить правильность алгоритма: нужно проверить изменения переменных программы, которые она использует на всех этапах алгоритма (до, во время и после работы). Эти изменения будут рассматриваться как предикаты.

Пусть P — предикат, который выполняется для входных значений алгоритма A, а Q — предикат, содержащий условия, которым удовлетворяют выходные значения. Утверждение означает следующее: «если

алгоритм A начинается с правильного значения P, он заканчивается с истинным значением Q». Предикат P называется предусловием, Q — постусловием.

В настоящее время обработкой звуковых сигналов занимается множество специалистов: инженеры, звукорежиссеры, звукорежиссеры, музыканты. Все они направлены на синтез аудиосигнала и (или) изменение параметров АП для выполнения инженерной (например, использование кодеков для сжатия аудиосигналов) и художественной (например, улучшения звучания композиции путем тщательной настройки отдельных частот) задачи.

На рынке представлено множество программных и аппаратных средств, которые могут использоваться для синтеза и обработки аудиосигналов. Существуют как платные, так и бесплатные программы, такие как Adobe Audition, Audacity, Sonic Visualizer и другие. Для работы со звуком эти программы используют дискретное преобразование Фурье и его быстрый вариант, которые служат математической основой для обработки звука.

Кроме того, используются различные свойства и свойства преобразования Фурье, например, симметричность, заполнение нулями, смещение. Подробно описать дискретное преобразование Фурье, быстрое преобразование Фурье и свойства преобразования Фурье с помощью программной реализации.

Была создана программная реализация свойств преобразования Фурье на языке программирования Python. Будет использована оболочка "ipython", которая удобна для интерактивного вызова команд Python. Также будет использован пакет "matplotlib" (для импорта в начале "ipython" пишется в терминале: "ipython-pylab"). Скрипт удобно писать в текстовом редакторе. В данном случае будет использован пакет "numpy", а также несколько новых: функция треугольника (triang из scipy.signal) и реализация дискретного преобразования Фурье в Python (fft из scipy.fftpack). Если длина последовательности FFT не равна 2n, то вместо быстрого преобразования

Фурье (DFT) выполняется дискретное преобразование Фурье (DFT). Именно так работает эта команда. После выполнения преобразования Фурье с двумя последними строками кода получаются частотная и фазовая характеристики. Программа не выводит графики сразу, она учитывает все переменные.

Графики можно построить, введя, например: plot(x), plot(X), (mX) и (pX). График частотного спектра треугольного сигнала симметричен относительно нулевой точки отсчета (рисунок 1).

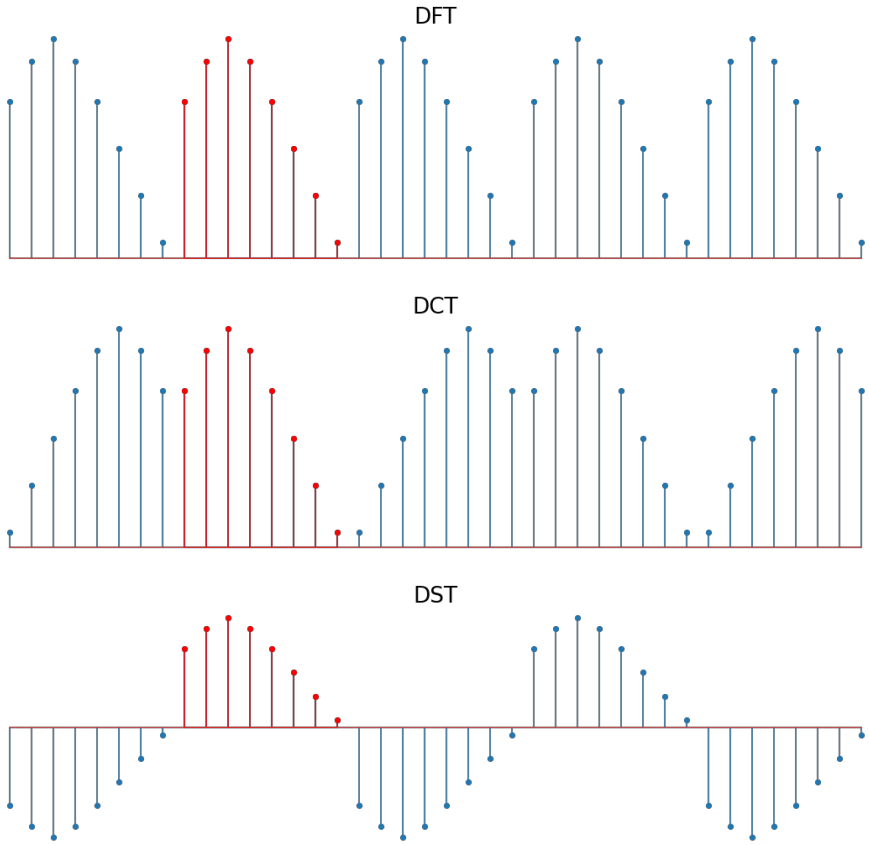


Рисунок 1. График частотного спектра треугольного сигнала

Первая часть - положительные значения, а вторая часть - отрицательные. Треугольная функция не имеет центра вокруг нуля, что приводит к неравенству частотного спектра нулю. Это решается путем добавления буфера быстрого преобразования Фурье и перемещения конца и начала треугольного сигнала в первую и последнюю часть буфера соответственно, после чего вычисляется преобразование Фурье.

Дискретная оптимизация — это раздел методологии оптимизации, который имеет дело с дискретными величинами, т.е. непрерывные функции. Он полностью повсеместен в различных приложениях, таких как финансовые инвестиции, планирование диеты, производственные процессы и отбор игроков или профессиональные спортивные расписания.

Линейное и (смешанное) целочисленное программирование. Это методы решения задач, которые можно сформулировать в терминах дискретной оптимизации.

Знание таких методов оптимизации чрезвычайно полезно для специалистов по данным и специалистов по машинному обучению (МО), поскольку дискретная и непрерывная оптимизация лежит в основе современных систем МО и ИИ, а также процессов бизнес-аналитики, управляемых данными.

Многочисленные коммерческие инструменты оптимизации доступны на рынке, однако практический опыт программирования методов оптимизации имеет большую ценность.

Существует долгая и богатая история теоретической разработки надежных и эффективных решателей задач оптимизации. Однако, без углубления в этот рассказ, можно перейти сразу к части изучения того, как программные инструменты могут использоваться для формулирования и решения таких оптимизационных задач.

Дискретная математика и дискретная оптимизация - важные разделы математики и информатики, которые находят все большее применение в практических областях. Мощные инструменты для улучшения мышления и навыков решения проблем представлены объектно-ориентированной парадигмой программирования, использующей классы и объекты. Использование Python, как объектно-ориентированного языка программирования, может быть эффективным для работы с дискретными элементами и для решения задач, связанных с дискретной математикой и дискретной оптимизацией. Также Python может быть полезным инструментом для реализации алгоритмов, используемых в этих областях.

Список используемой литературы:

1. Режим доступа: http://www.sonicvisualiser.org/ Официальный сайт проекта Audacity для скачивания и получения документации.
2. Режим доступа: http://www.audacityteam.org/ Официальный сайт пакета iPython.
3. Режим доступа: http://www.ipython.org/ Электроакустика и звуковое вещание: Учебное пособие для вузов / Э. И. Вологдин, А. П. Ефимов,
4. А. А. Фадеев, И. А. Алдошина, Г. П. Катунин, Л. Н. Кацнельсон, Ю. А. Ковалгин — 2007. – 872с. Цифровая обработка сигналов в трактах звукового вещания: Учебное пособие для вузов / О. Б. Попов,
5. С. Г. Рихтер — 2007. – 341 с. Акустика: Справочник / А. П. Ефимов, А. В. Никонов, М. А. Сапожников,
6. В. И. Шоров — 1989. – 336 с. Сайт Wikipedia. Discrete Fourier Transform.
7. Режим доступа: https://en.wikipedia.org/wiki/Discrete_Fourier_transform Сайт Wikipedia. Fast Fourier Transform.
8. Режим доступа: https://en.wikipedia.org/wiki/Fast_Fourier_transform Официальный сайт компании National Instruments предоставляющей платформы для проведения исследований, а также программный продукт LabVIEW.
9. https://www.saashub.com/compare-audacity-vs-sonic-visualiser Compare Audacity VS Sonic Visualiser and see what are their differences

Нуркен Н., Туктубаева Н.
студенты 2 курса специальности
«Информационные системы»
Научный руководитель: ***Азиева Г. Т.,***
магистр, старший преподаватель
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

МУЛЬТИМЕДИА ТЕХНОЛОГИИ В СОВРЕМЕННОМ ОБРАЗОВАНИИ

Аннотация

В данной статье позволяют утверждать, что мультимедийные средства обучения являются перспективным и высокоэффективным инструментом улучшения качества образовательного процесса в высших учебных заведениях.

Введение мультимедиа технологий в образовательные процессы представляется одним из ключевых факторов информатизации образования. В настоящее время мультимедиа технологии относятся к одним из наиболее активно развивающихся и перспективных направлений информационных технологий. Мультимедиа - это комплекс аппаратных и программных средств, позволяющий пользователю заниматься с разнородными данными, организованными в виде единой информационной среды. Компьютерные технологии на сегодняшний день стали уже неотъемлемой частью жизни многих учащихся. Они зачастую улавливают их с гораздо большим интересом, чем обычный школьный учебник. В настоящее время в школах возможно встретить: средства для записи и воспроизведения звука (электрофоны, магнитофоны, CD-проигрыватели), системы и средства телефонной, телеграфной и радиосвязи (телефонные аппараты, факсимильные аппараты, телетайпы, телефонные станции, системы радиосвязи), системы и средства телевидения, радиовещания (теле и радиоприемники, учебное телевидение и радио, DVD-проигрыватели), оптическая и проекционная кино- и фотоаппаратура (фотоаппараты, кинокамеры, диапроекторы, кинопроекторы), полиграфическая, копировальная, множительная и прочая техника, предназначенная для документирования и размножения информации (принтеры, ксероксы), компьютерные средства, обеспечивающие возможность электронного представления, обработки и хранения информации (компьютеры, принтеры, сканеры, графопостроители), телекоммуникационные системы, обеспечивающие передачу информации по каналам связи (модемы, сети проводных, спутниковых, оптоволоконных, радиорелейных и других видов каналов связи, специализированных для передачи информации). Промышленные средства позволяют внести в образовательную деятельность возможность оперирования с информацией разных типов таких, как звук, текст, фото и видео изображение.

Виды мультимедиа технологий:

- Интерактивная доска;
- Система интерактивного опроса;
- Различные образовательные программы;
- Мультимедийный экран;
- Сетевые образовательные программы;
- Имитационные технологии;
- Диагностические комплексы.

При использовании интерактивной доски обычный урок становится более эффектным, повышается динамичность урока. Иными словами преподаватель, используя минимальные усилия со своей стороны, может постоянно находиться в информационном поле любой отрасли. Это современное мультимедиа-средство, которое, обладая всеми качествами традиционной доски, имеет более широкие возможности графического комментирования экранных изображений; позволяет контролировать и производить мониторинг работы всех учеников класса одновременно; Интерактивная доска позволяет экономить время на уроке при создании различного рода чертежей, схем, диаграмм, графиков, так как имеет большое количество инструментов для построения геометрических фигур. Еще одной особенностью интерактивной доски является возможность сохранения фиксируемой на ней информации в формате видеофильма. Например, можно зафиксировать решение задачи таким образом, чтобы впоследствии просматривать не статичный конечный результат, а сам процесс решения задачи от начала до конца, причем с любой скоростью.

Мультимедиа способствует:

1. Стимулированию когнитивных аспектов обучения, таких как восприятие и осознание информации;
2. Повышению мотивации школьников к учению;
3. Развитию навыков совместной работы и коллективного познания у обучаемых;
4. Развитию у учеников более глубокого подхода к обучению, и, следовательно, влечет формирование более глубокого понимания изучаемого материала. Кроме этого к числу преимуществ использования мультимедиа в общем среднем образовании можно отнести: одновременное использование нескольких каналов восприятия учащегося в процессе обучения, за счет чего достигается интеграция информации, доставляемой несколькими различными органами чувств; возможность моделировать сложные, дорогие или опасные реальные эксперименты, проведение которых в школе затруднительно или невозможно; визуализация абстрактной информации за счет динамического представления процессов; визуализация объектов и процессов микро- и макромиров; возможность развить когнитивные структуры и интерпретации учащихся, обрамляя изучаемый материал в широкий учебный, общественный, исторический контекст, и связывая учебный материал с интерпретацией школьников. Средства мультимедиа могут быть использованы для улучшения процесса обучения, как в конкретных предметных областях, так и в дисциплинах.

Положительных аспектов использования информационных и телекоммуникационных технологий в образовании (к числу которых, конечно же, относится и мультимедиа) достаточно много. В качестве основных аспектов можно выделить:

- совершенствование методов и технологий отбора и формирования содержания образования,
- введение и развитие новых специализированных учебных дисциплин и направлений обучения, связанных с информатикой и информационными технологиями,

- внесение изменений в системы обучения большинству традиционных школьных дисциплин, не связанных с информатикой,
- повышение эффективности обучения в школе за счет его индивидуализации и дифференциации, использования дополнительных мотивационных рычагов,
- организация новых форм взаимодействия в процессе обучения,
- изменение содержания и характера деятельности школьника и учителя,
- совершенствование механизмов управления системой общего среднего образования.

Список используемой литературы:

1. Болбаков Р.Г. Мультимедийные образовательные технологии // Управление образованием: теория и практика. – 2015. – №1 (17). – С. 156-167.
2. https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D1%83%D0%BB%D1%8C%D1%82%D0%B8%D0%BC%D0%B5%D0%B4%D0%B8%D0%B0
3. http://old.bntu.by/news/67-conference-mido/4890-2016-11-19-14-52-02.html

Капарова Д., Шаймерденова А.
«Ақпараттық жүйелер» мамандығының
2 курс студенттері
Ғылыми жетекші: Азиева Г.Т.,
магистр, аға оқытушы
«Esil University» мекемесі, *Астана қ.*

ЭЛЕКТРОНДЫҚ ТӨЛЕМ ЖҮЙЕЛЕРІНІҢ ҚАУІПСІЗДІГІ

Андатпа

Бұл мақалада электрондық төлем жүйелерінің қауіпсіздігін қамтамасыз ету мәселесі қарастырылған. Қорғау құралдарына қойылатын талаптар мен электрондық төлем жүйелерінің қауіпсіздігін қамтамасыз етудің негізгі бағыттары ұсынылды. Төлем жүйелеріне қатысты ішкі және сыртқы қауіпсіздікті қалай ажыратындығы, сонымен қатар ішкі қауіпсіздік бағдарламалық қамтамасыз ету мен деректердің тұтастығын, сондай-ақ бүкіл жүйенің дұрыс жұмыс істеуін қамтамасыз етуге болатындығы да сөз болады. Талдау барысында ең тиімді әдістер мен құралдар анықталды. Мақалада төлем жүйелерін қорғауды құру тәсілдері де сипатталады.

Жыл сайын біздің күнделікті өміріміздің көбірек аспектілері дүниежүзілік желіге ауысуда. Бұл үшін күн сайын жаңа технологиялар мен қызметтер жасалынуда. Қазір интернет арқылы ақылы қызметтер көбірек көрсетілуде, жиі банктік және басқа да қаржылық операциялар электронды байланыс арқылы жүзеге асырылуда. Сонымен қатар бұл жағдайда сауда-саттық саласыда ерекшеленіп қалған жоқ.

Мұндай технологиялардың дұрыс жұмыс істеуі үшін электрондық төлем жүйелерінің болуы және дамуы қажет.

Электрондық төлемдер жүйесі кең мағынада – есеп айырысу, келісім шарттар жасау және қаражатты пайдалана отырып электронды ақша аударымдарды жүзеге асыру мен байланысты құрал кешені.

Электрондық төлемдер жүйесі – тар мағынада – қолма-қол ақшасыз есеп айырысуды және басқа да несиелік және қаржылық операцияларды жүзеге асыруға арналған аппараттық және бағдарламалық құралдар кешені.

Әртүрлі төлем жүйелерін әзірлеу кезінде олардың қауіпсіздігін қамтамасыз етуге үлкен көңіл бөлу қажет. Төлем жүйелеріне қатысты ішкі және сыртқы қауіпсіздікті ажыратуға болады. Ішкі қауіпсіздік бағдарламалық қамтамасыз ету мен деректердің тұтастығын, сондай-ақ бүкіл жүйенің дұрыс жұмыс істеуін қамтамасыз етуге бағытталған.Сыртқы қауіпсіздік жүйені оған сырттан кіруден қорғауы керек.

Бар қауіптерге байланысты электрондық жүйелерді қорғаудың келесі бағыттары бөлінеді:

- жүйенің техникалық құралдарын зақымданудан, ұрланудан, жойылудан қорғау;

- жүйелік бағдарламалық қамтамасыз етуді вирустардың енуінен қорғау;
- ақпараттық ресурстарды рұқсатсыз кіруден және пайдаланудан қорғау;
- заңдық маңызы бар электрондық құжаттарды қорғау.

Түрлі бағдарламалық және техникалық қорғаныс құралдары бар.

Техникалық құралдар класына: аумақтарды физикалық қорғау құралдары, электрмен жабдықтау желілері, дербес компьютерлерге, құрама құрылғылар мен жүйелерге қол жеткізуді басқаруға арналған аппараттық және аппараттық-бағдарламалық құралдар жатады.

Бағдарламмалық қамтамасыз етуді қорғау құралдарының класына мыналар жатады: парольді тексеру, шифрлау бағдарламалары (криптографиялық түрлендіру), цифрлық қолтаңба бағдарламалары, антивирустық қорғау құралдары, қалпына келтіру бағдарламалары және ақпаратты резервтік сақтау .

Криптографиялық түрлендіру және шифрлау жүйелері электрондық төлемдерді қорғаудың ең тиімді әдістері болып табылады. Жоғарыда аталған міндеттерді шешу сапасы көбінесе қорғау механизмдерін жүзеге асыру үшін криптографиялық құралдарды ұтымды таңдаумен анықталады.

Қауіпсіздік құралдарын, криптографиялық қорғаудың технологиялық және бағдарламалық-аппараттық құралдарын әзірлеуде тиісті төлем жүйесінің төлем ұйымы, оның мүшелері немесе оның бұйрығы бойынша басқа ұйым жүзеге асырады.

Төлем жүйелеріне қойылатын негізгі қауіпсіздік талаптары :

- үшінші тұлғалардың төлеушінің шотынан ақша қаражатын есептен шығару мүмкіндігін алып тастау;
- төлеушінің үшінші тұлғалар алдында (мысалы, сот) төлем фактісін, оны алушының алғанын және осы төлемнің мақсатын (мысалы, тиісті сападағы тауарды алу) заңды растау мүмкіндігін қамтамасыз ету;
- төлемді алу фактісін және оның тағайындалуын үшінші тұлғалар алдында алушының заңды растау мүмкіндігін қамтамасыз ету;
- осы шоттың нақты иесінің осы шот бойынша барлық рұқсат етілген операциялар фактісін эмитенттің заңды растау мүмкіндігін қамтамасыз ету;
- шоттан аударылған соманың аударым кезінде ұрланбайтынына және дәл және тек мақсатына сәйкес келетініне кепілдіктерді қамтамасыз ету;
- пайдаланушыларға эмитенттің түбіртектерін бұрмалау мүмкіндігін болдырмау;
- эмитент (*Эмитент (ағылш. issuer) - өз қызметін дамыту және қаржыландыру үшін бағалы қағаздарды шығаратын (шығаратын) ұйым.*) пен пайдаланушылар арасындағы барлық дауларды тек қана электрондық цифрлық қолтаңбасы бар хабарламаларды пайдалана отырып шешуді қамтамасыз ету;
- пайдаланушылар арасындағы дауларды эмитенттің қатысуынсыз шешу мүмкіндігін қамтамасыз ету;
- тұтастай алғанда жүйе алаяқтық әрекеттерге, соның ішінде форс-мажорлық жағдайларға төзімді болуы керек.

Төлем жүйелерін қорғауды құруға қатысты қазіргі уақытта екі тәсіл бар :

- интегрияланған тәсіл – қауіптерге қарсы тұрудың әртүрлі әдістерін біріктіреді; ірі жүйелерді қорғау үшін қолданылады (мысалы, халықаралық банкаралық желілер);
- фрагменттелген тәсіл – белгілі бір қауіптерге қарсы әрекет ету (антивирустық құралдар және т.б.).

Осы қауіпсіздік функцияларын жүзеге асыру үшін қажетті әдістер мен құралдарды таңдауды төлем мекемесінің басшылығы немесе клиент жүзеге асыратды. Дұрыс төлем процессорын таңдау несиелік карта арқылы клиенттерден онлайн төлемдерді қабылдаудың алдын-ала қадамы болып табылады.

Төлемдерді өңдеу бойынша серіктесті таңдау өте мұқият болуы керек, өйткені олардың тәжірибесі клиентке төлем карталары индустриясының (PCI DSS) деректер қауіпсіздігі стандарттарына сәйкес келуге көмектеседі.

Сізге оқу жоспары, осалдықтарды бағалау және тұтынушыларға тұрақты қолдау көрсету сияқты әртүрлі тәсілдерді енгізу арқылы тұрақты қолдау көрсете алатын және PCI сәйкестігін сақтай алатын тәжірибелі серіктес қажет.

Кейбір процессорлар тіпті деректердің бұзылуынан болатын алаяқтық жағдайында ақшалай шығындардың орнын толтырады. Осылайша, тәжірибесі бар және тіпті төлем қауіпсіздігі мен сақтық шаралары туралы бәрін түсінетін серіктес болу өте маңызды.

Электрондық коммерция дүкенінің иесі ретінде сіз алаяқтықтың себебі болуы мүмкін әртүрлі күдікті әрекеттер туралы білуіңіз керек. Үлкен тапсырыс тым көп күмән тудырады, әсіресе келесі күні жеткізу үшін сұралған тапсырыс. Бірақ бұл әрекеттің өзі транзакцияны алаяқтық ретінде анықтау үшін жеткіліксіз.

Дүкен иелері үшін сатып алатын адамның шынымен карта иесі екенін болжау және талдау өте маңызды. Бұл алаяқтықтың алдын алу үшін әртүрлі әдістерді қолдануға болады.Электрондық коммерция дүкенінде мекенжайды тексеру жүйесін енгізу-алаяқтықты талдаудың және тексерудің ең жақсы жолы. Жүйе төлем мекенжайының дұрыстығын Эмитент-банктегі карта ұстаушының деректерімен салыстыра отырып тексереді. Нәтижесінде ұрланған карта немесе карта нөмірі бар адам дұрыс емес төлем мекен-жайына қол жеткізе алмайды.

Шифрлау-бұл бастапқы хабарламаны шифрланған мәтінге түрлендіру әдісі, оны түсіну өте қиын, тіпті хакер үшін де қиын болуы мүмкін. Шифрлаудың негізгі идеясы-деректердің қауіпсіздігі мен

қауіпсіздігін қамтамасыз ету және оларды беру. Шифрлауды әртүрлі әдістермен жасауға болады, бірақ таңдау толығымен контекст пен талаптарға байланысты.

Электрондық коммерциядағы белгілі әдістердің кейбірі:

- ашық кілтті шифрлау;
- симметриялы шифрлау кілті Secure Socket Layer (SSL)

Қауіпсіз Розетка деңгейі төлем арнасы арқылы қорғалған электрондық коммерция бизнесі үшін пайдаланылатын және әзірленген қауіпсіздіктің ең дәйекті үлгісі болып табылады.

SSL арқылы деректерді беру шифрланады, клиенттер мен серверлер туралы ақпарат аутентификацияланады және TCP / IP қосылымдары үшін хабарламалардың тұтастығы. Хаттама өзара әрекеттесетін қосымшалар арасында интернет арқылы деректерді беру кезінде жалған ақпарат пен жалған ақпараттың алдын алуға арналған.

Оның негізгі оң ерекшелігі - белгілі бір қауіптен күшті қорғаныс, ал оның негізгі кемшілігі - әрекеттің локализациясы және ақпаратты өңдеудің бірыңғай қорғалған ортасының болмауы.

Қорыта келе интернеттегі электрондық төлем жүйелері электрондық бизнестің экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз етудің ең маңызды құрамдас бөлігі болып табылатына көз жеткіземіз. Электрондық төлем жүйелерінің қауіпсіздігін қамтамасыз етуде криптографиялық қорғау жүйелері ең сенімдісі және тиімдісі болып табылады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Домашенко А.А., Беспутнев В.В., Минкина Т.В., Актуальность защиты информации в сети интернет//Материалы III Всероссийской научно-технической конференции «Студенческая наука для развития информационного общества». СКФУ(Ставрополь), 2015 г. – С.174-176.
2. Мандарица И.В. Экономическое обоснование проектных решений, связанных с защитой системы информации (ЗСИ). Вестник СевКавГТИ. 2015. Т. 1. №3 (22). С. 77-80
3. Петросян С.М., Маркарян Д.М., Тебуева Ф.Б. Многокритериальный подход к оценке безопасности информационной системы. /сб.: Студенческая наука для развития информационного общества// Сборник материалов Всероссийского научно-технической конференции. 2015. С.120-121.
4. Введение в электронные платежные системы [Электронный ресурс]. URL: http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/sales/epay.htm

Төлеуов А.М.,
студент 1 курса специальности «Вычислительная техника и программное обеспечение»
Научный руководитель: ***Сексембаева М.А.,*** *ст.преподаватель,*
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

Интеграция искусственного интеллекта в информационные системы: преимущества и риски

Аннотация

Статья рассматривает вопросы интеграции искусственного интеллекта (ИИ) в информационные системы и анализирует преимущества и риски этого процесса. В работе обсуждаются возможности ИИ в улучшении качества обработки и анализа данных, автоматизации процессов принятия решений и оптимизации бизнес-процессов. Однако, также акцентируется внимание на потенциальных рисках, связанных с применением ИИ, таких как потеря контроля над процессами, уязвимость к кибератакам и этические проблемы. В целом, статья представляет важный вклад в понимание роли ИИ в информационных системах и подчеркивает необходимость балансирования между преимуществами и рисками его применения.

В эпоху цифровой трансформации информационные системы играют ключевую роль в различных сферах жизни, включая бизнес, образование, здравоохранение и государственное управление. Развитие

информационных систем в последние годы происходит настолько быстро, что некоторые люди не успевают за ними следить. В этой статье мы рассмотрим, какие изменения происходят в информационных системах в эпоху цифровой трансформации и как они влияют на нашу жизнь.

Одним из главных изменений, которые происходят в информационных системах, является переход к облачным технологиям. Облачные технологии позволяют хранить и обрабатывать данные на удаленных серверах, что позволяет сократить затраты на инфраструктуру и повысить гибкость системы. Кроме того, облачные технологии позволяют легко масштабировать систему при необходимости.

Еще одним изменением, которое происходит в информационных системах, является распространение искусственного интеллекта. Искусственный интеллект позволяет системам анализировать большие объемы данных и делать выводы на основе этого анализа. Это позволяет улучшить качество принимаемых решений и повысить эффективность работы системы. Более подробно про искусственный интеллект и его алгоритмы работы можно ознакомиться в работах [1]-[3].

Кроме того, в информационных системах все чаще используются технологии блокчейн. Блокчейн позволяет создавать распределенные базы данных, которые обеспечивают надежность и безопасность хранения данных. Это позволяет создавать децентрализованные системы, которые не зависят от централизованных организаций.

В целом, развитие информационных систем в эпоху цифровой трансформации позволяет создавать более эффективные и гибкие системы, которые могут адаптироваться к быстро меняющимся условиям. Кроме того, информационные системы становятся более доступными и удобными для использования благодаря использованию облачных технологий и искусственного интеллекта. Однако, вместе с этими изменениями возникают и новые проблемы, такие как проблемы безопасности данных и этические вопросы, связанные с использованием искусственного интеллекта. Поэтому, необходимо продолжать развивать информационные системы, учитывая эти проблемы и обеспечивая безопасность и надежность системы.

Интеграция искусственного интеллекта (ИИ) в информационные системы (ИС) – это один из самых значимых трендов в области разработки программного обеспечения. Эта технология позволяет создавать системы, которые способны анализировать и обрабатывать огромные объемы данных, принимать решения на основе алгоритмов и повышать эффективность бизнес-процессов [4].

Преимущества интеграции ИИ в ИС очевидны. Во-первых, это повышение эффективности работы системы. ИИ способен анализировать и обрабатывать огромные объемы данных, что позволяет сократить время на обработку информации и принятие решений. Во-вторых, ИИ позволяет повысить точность и качество принимаемых решений. Система на основе ИИ способна учитывать множество факторов и выдавать наиболее оптимальное решение. В-третьих, ИИ может существенно снизить затраты на обслуживание и поддержку ИС, так как система на основе ИИ способна автоматически обнаруживать и устранять ошибки.

Однако, несмотря на все преимущества интеграции ИИ в ИС, существуют и риски. Самым серьезным из них является угроза безопасности данных. Система на основе ИИ способна обрабатывать огромные объемы данных, и в случае нарушения безопасности эти данные могут попасть в руки злоумышленников. Еще один риск – это зависимость ИС от ИИ. Если ИИ перестанет функционировать или будет работать неправильно, то ИС может перестать работать вообще или работать с ошибками.

Кроме того, интеграция ИИ в ИС может привести к увольнению людей. Система на основе ИИ способна заменить человека во многих задачах, что может привести к сокращению рабочих мест. Это может привести к социальным проблемам и ухудшению экономической ситуации [5].

Таким образом, интеграция ИИ в ИС имеет как преимущества, так и риски. Чтобы избежать негативных последствий, необходимо разработать стратегию интеграции, которая будет учитывать все возможные риски и максимально использовать преимущества ИИ. Кроме того, необходимо учитывать социальные последствия и принимать меры для минимизации негативных последствий для людей.

Интеграция искусственного интеллекта (ИИ) в информационные системы (ИС) имеет свои преимущества, но также сопряжена с рисками, которые необходимо учитывать и решать. В этой статье мы рассмотрим несколько путей решения рисков, связанных с интеграцией ИИ в ИС.

1. Обеспечение безопасности данных

Одним из главных рисков интеграции ИИ в ИС является угроза безопасности данных. Для решения этого риска необходимо обеспечить максимальную защиту данных. Для этого можно использовать современные технологии шифрования данных, использовать многоуровневые системы защиты, а также обучать сотрудников безопасности информации правилам безопасности.

2. Разработка стратегии интеграции

Для минимизации рисков интеграции ИИ в ИС необходимо разработать стратегию интеграции, которая будет учитывать все возможные риски и максимально использовать преимущества ИИ. В этой стратегии необходимо учитывать социальные последствия и принимать меры для минимизации негативных последствий для людей.

3. Обучение сотрудников

Интеграция ИИ в ИС может привести к увольнению людей. Чтобы избежать этого, необходимо обучать сотрудников новым навыкам, которые позволят им работать с системами на основе ИИ. Также необходимо разработать программы переквалификации для тех, кто может потерять свои рабочие места [6].

4. Разработка системы контроля

Для минимизации рисков связанных с зависимостью ИС от ИИ необходимо разработать систему контроля, которая будет отслеживать работу ИИ и своевременно реагировать на возможные сбои. Это поможет избежать проблем, связанных с неработоспособностью ИС.

5. Прозрачность работы системы на основе ИИ

Для уменьшения рисков, связанных с использованием систем на основе ИИ, необходимо обеспечить прозрачность их работы. Это означает, что алгоритмы, которые использует система, должны быть понятными и объяснимыми. Это поможет избежать проблем, связанных с непониманием принятых системой решений.

Интеграция искусственного интеллекта в информационные системы имеет свои преимущества и риски. Для минимизации рисков необходимо разрабатывать стратегии интеграции, обеспечивать безопасность данных, обучать сотрудников и разрабатывать системы контроля и прозрачности работы. Только так можно максимально использовать преимущества ИИ и избежать негативных последствий.

Пути решения использования искусственных интеллектов в образовательной сфере:

- Обучение студентов работе с искусственными интеллектами и их применению в различных областях науки и технологий.
- Создание специализированных курсов и программ обучения, которые позволят студентам освоить навыки работы с искусственными интеллектами и чатами GPT.
- Развитие исследовательских проектов, направленных на изучение применения искусственных интеллектов и чатов GPT в различных областях, например в медицине, финансах, науке и технологиях.
- Сотрудничество с индустрией и бизнесом, которые активно используют искусственные интеллекты и чаты GPT, для организации стажировок и практик для студентов.
- Проведение конференций и семинаров, на которых студенты смогут обменяться опытом и знаниями по работе с искусственными интеллектами и чатами GPT.
- Сотрудничество с различными организациями и университетами, чтобы разработать общие стандарты и правила использования искусственных интеллектов и чатов GPT.

Вывод. Интеграция искусственного интеллекта в информационные системы является неотъемлемой частью развития технологий. Однако, этот процесс сопряжен с рисками, которые необходимо учитывать и решать. Риски интеграции искусственного интеллекта в информационные системы могут быть связаны с недостатками алгоритмов и моделей. Также риски могут возникать из-за недостаточной обученности искусственного интеллекта. Необходимо учитывать риски, связанные с безопасностью и конфиденциальностью данных при использовании искусственного интеллекта. Одним из путей решения рисков интеграции искусственного интеллекта является создание эффективных алгоритмов и моделей. Для этого необходимо проводить научные исследования и разработки в области искусственного интеллекта. Также важно учитывать этические аспекты при создании и использовании искусственного интеллекта. Разработка стандартов и правил использования искусственного интеллекта может помочь минимизировать риски его интеграции в информационные системы. Важно учитывать мнение и интересы пользователей при разработке и использовании искусственного интеллекта. Обучение искусственного интеллекта на большом объеме данных может помочь уменьшить риски его использования. Интеграция искусственного интеллекта в информационные системы может повысить эффективность их работы. необходимо учитывать потенциальные негативные последствия использования искусственного интеллекта. Риски интеграции искусственного интеллекта могут быть связаны с ошибками в алгоритмах и моделях. Также возможны риски, связанные с неправильным использованием искусственного интеллекта. Важно учитывать мнение экспертов при решении рисков интеграции искусственного интеллекта. Разработка систем мониторинга и контроля за работой искусственного интеллекта может помочь уменьшить риски его использования. Важно учитывать мнение и интересы пользователей при разработке и использовании искусственного интеллекта. Интеграция искусственного интеллекта в информационные системы может помочь автоматизировать рутинные задачи. необходимо учитывать потенциальные негативные последствия использования искусственного интеллекта. Риски интеграции искусственного интеллекта могут быть связаны с ошибками и недостатками в алгоритмах и моделях. Важно учитывать этические аспекты при создании и использовании искусственного интеллекта. Разработка стандартов и правил использования искусственного интеллекта может помочь минимизировать риски его интеграции в информационные системы. Важно учитывать мнение и интересы пользователей при разработке и использовании искусственного интеллекта. Обучение искусственного интеллекта на большом объеме данных может помочь уменьшить риски его использования. Интеграция искусственного интеллекта в информационные системы может повысить их эффективность и производительность. Однако, необходимо учитывать потенциальные негативные последствия использования искусственного интеллекта. Риски интеграции искусственного интеллекта могут быть связаны с недостатками в алгоритмах и моделях. Важно учитывать мнение экспертов и пользователей при решении рисков интеграции искусственного интеллекта. Разработка систем мониторинга и контроля за работой искусственного интеллекта может помочь уменьшить риски его использования.

Список используемой литературы:

1. Russell, S., & Norvig, P. (2010). Artificial intelligence: a modern approach. Prentice Hall Press.

2. Brynjolfsson, E., & McAfee, A. (2014). The second machine age: Work, progress, and prosperity in a time of brilliant technologies. WW Norton & Company.
3. Bostrom, N. (2014). Superintelligence: Paths, dangers, strategies. Oxford University Press.
4. Коровникова Н.А. Искусственный интеллект в образовательном пространстве: проблемы и перспективы // Социальные новации и социальные науки. – Москва : ИНИОН РАН, 2021. – No 2. – С. 98–113. DOI: 10.31249/snsn/2021.02.07, 10.31249/snss/2021.02.08
5. Филипова И.А. Искусственный интеллект, трудовые отношения и право: влияние и взаимодействие // Государство и право. 2019. № 11. С. 69–77.
6. Лескина Э.И. Искусственный интеллект в сфере труда // Российское право: образование, практика, наука. 2020, № 4. С. 111-117. ISSN: 2410-2709. (0,75 п.л.). Издание ВАК. https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44291022

Назаров А.Б.
студент 1 курса специальности «Информационные системы»
Научный руководитель: ***Сексембаева М.А.,*** *ст.преподаватель,*
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

QR-КОДЫ В ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМАХ И ТЕХНОЛОГИЯХ: ПРЕИМУЩЕСТВА, ВОЗМОЖНОСТИ, РИСКИ И МЕРЫ ЗАЩИТЫ

Аннотация

QR-коды – это удобный и быстрый способ передачи информации через мобильные устройства. Однако, как и любая технология, QR-коды также имеют свои риски. Они могут быть использованы для распространения вредоносного ПО, фишинговых атак и других видов киберпреступлений. В статье рассматриваются как QR-коды могут быть использованы в информационных системах и технологиях: преимущества и риски их использования в образовании, интернете вещей, автоматизации систем и техники и в различных приложениях и системах искусственного интеллекта, и меры защиты от таких угроз.

Одним из главных преимуществ QR-кодов является их удобство использования. Они могут быть распечатаны на бумаге или размещены на цифровых устройствах, таких как смартфоны и планшеты. Сегодня QR-коды стали очень популярным инструментом в информационных системах. Они используются в различных областях, от маркетинга до логистики, и предоставляют множество преимуществ.

QR-код (Quick Response Code) - это двухмерный штрих-код, который может хранить большое количество информации, включая текст, URL-адреса, контактную информацию и многое другое. Они могут быть отсканированы с помощью мобильных устройств, таких как смартфоны и планшеты, обеспечивая быстрый и удобный доступ к информации.

Одним из основных преимуществ QR-кодов в информационных системах является их универсальность:

- QR-коды могут быть использованы в различных отраслях, от маркетинга до логистики, и предоставляют множество возможностей для автоматизации и оптимизации бизнес-процессов.
- В маркетинге QR-коды могут быть использованы для привлечения внимания к продукту или услуге. Например, QR-код может быть размещен на рекламном щите или брошюре, и при сканировании он может перенаправлять пользователя на веб-сайт, где он может узнать больше о продукте или купить его. QR-коды могут также использоваться для доступа к веб-сайтам, электронным книгам, видео и другим электронным ресурсам.
- QR-коды также могут быть использованы в логистике для улучшения эффективности и точности процессов доставки. Например, QR-коды могут быть размещены на упаковке товаров, и при сканировании они могут предоставлять информацию о товаре, его местоположении и состоянии.
- медицине QR-коды могут быть использованы для хранения медицинской идентификационной информации, такой как аллергии и лекарства, что может быть критически важно в случае экстренной ситуации.
- QR-коды могут также использоваться в системах контроля доступа. Например, QR-код может быть размещен на бейдже, который используется для доступа в здание. При сканировании QR-кода, система распознает пользователя и открывает доступ в здание.

- QR-коды могут также использоваться для повышения безопасности. Например, QR-коды могут быть использованы для аутентификации пользователей в системах онлайн-банкинга.
- Кроме того, QR-коды могут быть использованы для сбора данных. Например, QR-код может быть размещен на анкете, и при сканировании он может перенаправлять пользователя на веб-сайт, где он может заполнить анкету и отправить данные[1].

QR-коды представляют собой мощный инструмент в информационных системах, который может быть использован в различных отраслях и для различных целей. Они обеспечивают удобный и быстрый доступ к информации, помогают оптимизировать бизнес-процессы и повышать безопасность. Если вы еще не используете QR-коды в своей информационной системе, то, возможно, стоит обратить на них внимание и рассмотреть их применение в своем бизнесе.

Использование QR-кодов в обучении. QR-коды могут быть использованы в обучении студентов для улучшения эффективности и качества образования, для создания интерактивных лекций. Например, QR-коды могут быть использованы для доступа к дополнительным материалам, таким как видеоуроки, презентации и документы. Студенты могут быстро получить доступ к этим материалам, используя свои мобильные устройства, что поможет им лучше понимать материал.

QR-коды также могут быть использованы для создания интерактивных заданий. Например, преподаватель может создать QR-коды, которые содержат вопросы или задания. Студенты могут сканировать QR-коды, чтобы получить доступ к заданию. После выполнения задания студенты могут отправить свои ответы преподавателю через электронную почту или другую платформу [2].

QR-коды и интернет вещей: упрощение процесса сбора и передачи данных. QR-коды могут быть использованы в интернете вещей (IoT) для упрощения процесса сбора и передачи данных. Они могут быть использованы для идентификации и отслеживания устройств IoT, а также для передачи информации между устройствами.

Например, QR-коды могут быть использованы для идентификации устройств, которые могут быть подключены к сети IoT. Это позволяет сократить время настройки и подключения устройств к сети, что делает процесс более эффективным.

QR-коды также могут использоваться для передачи информации между устройствами IoT. Например, QR-код может содержать информацию о том, какое устройство должно быть подключено к другому устройству. Это может быть полезно при настройке сети IoT или при решении проблем с подключением устройств.

Кроме того, QR-коды могут быть использованы для доступа к информации о продукте или устройстве IoT. Например, QR-код может быть размещен на устройстве IoT, чтобы пользователи могли получить доступ к инструкциям по эксплуатации или информации о гарантии.

Таким образом, QR-коды могут быть полезным инструментом для упрощения процесса сбора и передачи данных в сети IoT. Однако, как и в любой другой области, необходимо соблюдать меры безопасности при использовании QR-кодов в сети IoT, чтобы защитить данные и устройства от возможных угроз.

Современный мир насыщен технологиями, которые помогают нам упрощать и ускорять процессы. Одной из таких технологий являются QR-коды и интернет вещей. Они позволяют упростить процесс сбора и передачи данных, что является особенно важным в нашем быстром и динамичном мире.

Интернет вещей (IoT) - это концепция, которая предполагает подключение к Интернету различных устройств и предметов, которые раньше не были подключены к сети. Это могут быть умные дома, автомобили, медицинские приборы, промышленное оборудование и многое другое. Интернет вещей позволяет собирать данные с этих устройств и использовать их для различных целей, таких как улучшение производительности, оптимизация энергопотребления и многое другое.

QR-коды и интернет вещей могут работать вместе, чтобы упростить процесс сбора и передачи данных. Например, QR-коды могут быть использованы для идентификации устройств IoT и получения доступа к их данным. Кроме того, QR-коды могут быть использованы для настройки устройств IoT, что упрощает их установку и настройку.

Примером использования QR-кодов и интернет вещей может служить умный дом. В умном доме могут быть установлены различные устройства IoT, такие как термостаты, датчики движения, умные замки и многое другое. QR-коды могут быть использованы для идентификации этих устройств и получения доступа к их данным. Кроме того, QR-коды могут быть использованы для управления устройствами IoT, такими как настройка термостата или открытие умной двери.

В целом, QR-коды и интернет вещей могут значительно упростить процесс сбора и передачи данных.

Q*R-коды могут быть использованы в автоматизации систем и техник* для упрощения и ускорения процессов. Ниже приведены некоторые примеры использования QR-кодов в автоматизации систем и техник:

1. Идентификация и отслеживание продуктов: QR-коды могут быть использованы для идентификации и отслеживания продуктов на производственной линии. Каждый продукт может иметь уникальный QR-код, который может быть отсканирован для получения информации о продукте, его местонахождении и состоянии.

2. Управление запасами: QR-коды могут быть использованы для управления запасами в складах и магазинах. Каждый товар может иметь уникальный QR-код, который может быть отсканирован для учета количества товара и его местонахождения.

3. Управление оборудованием: QR-коды могут быть использованы для управления оборудованием и машинами на производственной линии. Каждое оборудование может иметь уникальный QR-код, который может быть отсканирован для получения информации о состоянии оборудования, его местонахождении и производительности.

4. Управление технической документацией: QR-коды могут быть использованы для управления технической документацией, такой как инструкции по эксплуатации и технические руководства. Каждый документ может иметь уникальный QR-код, который может быть отсканирован для получения доступа к документу

5. Управление персоналом: QR-коды могут быть использованы для управления персоналом, таким как отметка о приходе и уходе с работы. Каждый сотрудник может иметь уникальный QR-код, который может быть отсканирован для регистрации его присутствия на рабочем месте.

Это только некоторые примеры использования QR-кодов в автоматизации систем и техник. QR-коды могут быть использованы во многих других областях, где необходимо быстрое и точное считывание информации.

QR-коды могут быть использованы в различных приложениях и системах искусственного интеллекта для облегчения обработки информации и повышения эффективности работы.

Например, QR-коды могут использоваться в системах машинного зрения для автоматического распознавания объектов и считывания информации о них. Если объект содержит QR-код, система машинного зрения может использовать его для получения дополнительной информации о объекте, такой как его идентификатор, цвет, размер и другие характеристики.

QR-коды также могут быть использованы в системах распознавания речи для улучшения точности распознавания. Например, QR-коды могут использоваться для передачи информации о теме разговора или для идентификации говорящего, что может помочь системе распознавания речи лучше понимать контекст.

В целом, использование QR-кодов в искусственном интеллекте может помочь улучшить процессы обработки информации и повысить эффективность работы системы.

Но есть и обратная сторона использование QR кодов - это риски их использования. Одним из главных рисков использования QR-кодов в информационных системах является возможность перенаправления пользователя на вредоносный сайт. Киберпреступники могут создавать QR-коды, которые содержат ссылки на сайты, которые содержат вирусы или трояны. При сканировании QR-кода, пользователь может быть перенаправлен на этот сайт и заражен вирусом [2].

Еще одним риском использования QR-кодов является возможность кражи личных данных. Киберпреступники могут создавать QR-коды, которые содержат ссылки на сайты, которые запрашивают личные данные пользователя, такие как имя, адрес и номер социального страхования. При сканировании QR-кода, пользователь может быть перенаправлен на этот сайт и предоставить свои личные данные [3].

При использовании QR-кодов в информационных системах и в обучении студентов необходимо принимать меры безопасности, чтобы защитить пользователей от этих рисков. Меры для минимизации рисков использования QR кодов:

1. Обучение пользователей: необходимо проводить обучающие программы для пользователей, чтобы они знали, как правильно использовать QR-коды. Например, не следует сканировать QR-коды, если они находятся на непроверенных или подозрительных сайтах.
2. Проверка QR-кодов: важно проверять QR-коды перед их сканированием. Существуют специальные приложения, которые могут сканировать QR-коды и проверять их на наличие вредоносных элементов.
3. Использование антивирусного ПО: необходимо использовать антивирусное ПО на устройствах, которые будут использоваться для сканирования QR-кодов. Это поможет защитить устройство от вредоносных программ.
4. Ограничение доступа: следует ограничить доступ к сканированию QR-кодов на некоторых устройствах. Огранить доступ к системам, использующим QR-коды, должен быть ограничен только для авторизованных пользователей.
5. Защита системы: системы должны быть защищены от вредоносных программ и других угроз, связанных с использованием QR-кодов.
6. Надежность источника: перед сканированием QR-кода следует убедиться в надежности источника. Не следует сканировать QR-коды, которые были получены от ненадежных источников или из ненадежных источников.
7. Соблюдение мер безопасности: следует соблюдать меры безопасности при работе с QR-кодами. Например, не следует отправлять личные данные через QR-коды, если вы не уверены в их надежности.
8. .Резервное копирование: информация, передаваемая через QR-коды, должна регулярно резервироваться, чтобы в случае утери или повреждения данных можно было их восстановить.
9. Согласование с законодательством: системы, использующие QR-коды, должны соответствовать законодательству в области защиты персональных данных и другим требованиям, чтобы избежать штрафов и юридических проблем.

10. Мониторинг: системы должны быть мониторингом на предмет несанкционированного использования QR-кодов и других угроз.
11. Шифрование: информация, передаваемая через QR-коды, должна быть защищена шифрованием, чтобы предотвратить несанкционированный доступ к ней.
12. Аудит: системы, использующие QR-коды, должны проходить регулярный аудит на предмет выявления уязвимостей и устранения их.
13. Обновление: системы, использующие QR-коды, должны регулярно обновляться, чтобы устранять уязвимости и повышать безопасность.
14. Соответствие нормам и стандартам: системы, использующие QR-коды, должны соответствовать нормам и стандартам безопасности информации.
15. Ограничение использования QR-кодов в чувствительных областях, таких как финансовые данные или личные данные.

Вывод. QR-коды - это специальные двухмерные штрих-коды, которые могут быть прочитаны с помощью смартфона или планшета. Они могут содержать различную информацию, такую как ссылки на сайты, контактную информацию, текстовые сообщения и многое другое. QR-коды стали особенно популярными в последние годы благодаря простоте использования и универсальности.

Они могут быть использованы в различных областях, таких как умный дом, медицина, промышленность, включая информационные системы и обучение, автоматизационные системы, техники и в различных приложениях и системах искусственного интеллекта. Использование QR-кодов в образовании может улучшить эффективность и качество образования, а также сделать обучение более интерактивным и увлекательным. Важно помнить, что эти технологии должны быть использованы с осторожностью и соблюдением соответствующих мер безопасности, чтобы защитить данные и устройства от несанкционированного доступа. В целом, QR-коды являются мощным инструментом для передачи информации, и их использование в различных областях может быть полезным. Но следует придерживаться, как минимум, рассмотренных в работе мер предотвращения рисков их использования.

Список используемой литературы:

1. Е. А. Болотнова, Анализ современных методов влияния qr-кодов на жизнь человека в современном мире, Естественно-гуманитарные исследования №29(3), 2020, стр 64-67. DOI: 10.24411/2309-4788-2020-10231
2. Katharina Krombholz, Peter Fr¨uhwirt, Peter Kieseberg, Ioannis Kapsalis, Markus Huber, and Edgar Weippl, QR Code Security: A Survey of Attacks and Challenges for Usable Security, HAS 2014, LNCS 8533, pp. 79–90, 2014
3. Pawar Atharva, Fatnani Chirag, Sonavane Rajani, Waghmare Riya, Saoji Sarang, Secure QR Code Scanner to Detect Malicious URL using Machine Learning. 2nd Asian Conference on Innovation in Technology (ASIANCON) (2022). pp. 1-8. DOI: 10.1109/ASIANCON55314.2022.9908759.

Тулепбергенов Даулет Б
студент 4-го курса специальности
«Информационные системы»
Научный руководитель: магистр,
старший преподаватель Байдаулетова А. Т.,
Учреждение «Esil University», г. Астана

СОВРЕМЕННАЯ РАЗРАБОТКА ИНТЕРФЕЙСОВ С ПОМОЩЬЮ ТЕХНОЛОГИИ REACT

Аннотация

В данной статье рассматриваются основные концепции и принципы работы с React, а также основные инструменты и библиотеки, используемые при работе с этой технологией.

Статья будет полезна для новичков, которые хотят узнать о современных подходах к разработке пользовательских интерфейсов с помощью React.

Обзор технологии React и ее преимущества. React - это библиотека JavaScript, которая используется для разработки пользовательских интерфейсов с высокой производительностью и масштабируемостью. Ее создала компания Facebook и сегодня она широко применяется в веб-разработке. Разработчики могут использовать React для создания интерактивных пользовательских интерфейсов.

Цель статьи и аудитория. Цель данной статьи заключается в предоставлении информации о современных подходах к разработке пользовательских интерфейсов с помощью React. В статье рассматриваются основные концепции и принципы работы с этой технологией, такие как компоненты, виртуальный DOM и однонаправленный поток данных. Кроме того, в статье описываются основные инструменты и библиотеки, используемые при работе с React, такие как Redux и React Router.

Аудитория статьи - это люди, которые хотят начать свой путь в разработке веб-приложений, а также разработчики, которые уже имеют опыт работы с другими фреймворками и хотят изучить новые современные технологии и подходы к разработке. Статья будет полезна для тех, кто стремится создавать качественные веб-приложения с высокой производительностью и быстрой загрузкой.

Основные концепции react и их использование. Одной из основных концепций React являются компоненты, которые позволяют создавать переиспользуемые блоки пользовательского интерфейса. Компоненты могут быть как простыми, например, кнопками и полями ввода, так и сложными, например, целыми страницами или приложениями.

Для создания компонентов в React используются функции или классы, которые принимают входные параметры (props) и возвращают JSX-код (JS-подобный синтаксис для описания пользовательского интерфейса). Применение компонентов значительно упрощает процесс разработки и поддержки пользовательского интерфейса, согласно Рисунку 1.

```
export const Button = forwardRef<HTMLButtonElement, IButton>(
  ({ children, isLoading, className, ...props }, ref) => {
    return (
      <button
        ref={ref}
        className={classNames(
          "inline-block rounded-[4px] bg-[#0EA5E9] py-[8px] px-[16px] text-[14px] font-extrabold capitalize leading-[19px] te
          className
        )}
        {...props}
      >
        {isLoading ? <Spinner className="h-auto w-[20px]" /> : children}
      </button>
    );
  }
);
```

Рисунок 1- Простой компонент кнопки

Виртуальный DOM и его преимущества. В React используется виртуальный DOM (Document Object Model), который является абстрактным представлением реального DOM-дерева.

При изменении данных в компонентах React перестраивает виртуальный DOM и сравнивает его с предыдущим состоянием, определяя изменения, необходимые для внесения в реальное DOM-дерево и отображения нового состояния приложения. Этот подход делает процесс обновления пользовательского интерфейса более эффективным и быстрым.

Преимущества использования виртуального DOM в React являются:

- Быстродействие: благодаря использованию виртуального DOM, React сравнивает только части дерева, которые изменились, а не все элементы, что ускоряет процесс обновления интерфейса.
- Уменьшение количества обращений к реальному DOM: вместо того, чтобы обновлять каждый элемент в реальном DOM-дереве, React обновляет только те элементы, которые изменились.
- Уменьшение затрат на разработку: использование виртуального DOM упрощает работу с динамическим интерфейсом, так как не требует написания множества кода для обновления DOM. Согласно Рисунку 2, приведен пример работы виртуального DOM дерева.

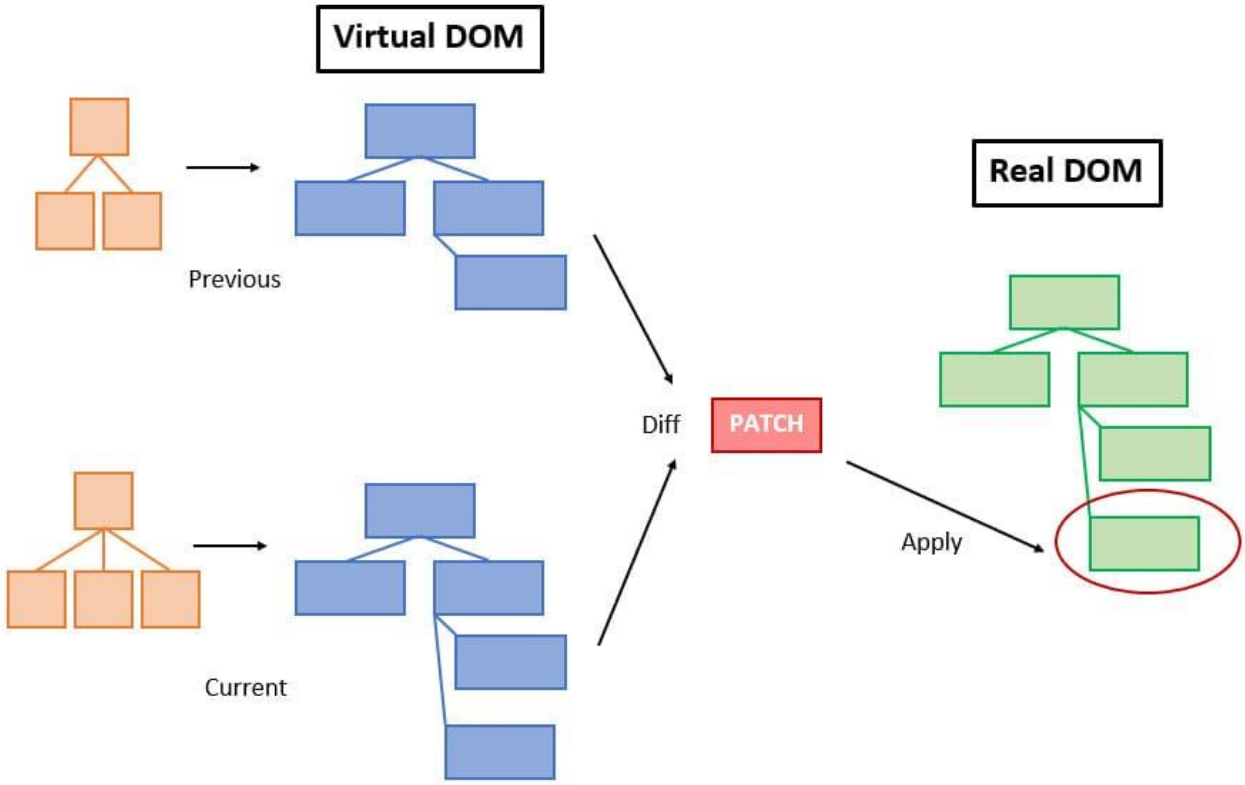


Рисунок 2- Пример работы виртуального DOM дерева

Однонаправленный поток данных и как он работает в React. Одно из ключевых понятий в React - использование однонаправленного потока данных, где данные передаются только в одном направлении, от родительских компонентов к дочерним. Родительские компоненты передают свои данные дочерним компонентам в качестве пропсов, а дочерние компоненты могут изменять только свои данные.

Redux является библиотекой управления состоянием, которая используется в React-приложениях для упрощения управления состоянием и устранения проблем, связанных с передачей данных через компоненты. Redux позволяет хранить все состояние приложения в хранилище Redux и изменять его только путем действий, которые передаются в редьюсеры. Redux также предоставляет инструменты для отладки, мониторинга состояния приложения и управления сайд-эффектами.

React Router и навигация в приложении. React Router - это библиотека, которая позволяет управлять маршрутизацией и навигацией в React-приложениях. С ее помощью можно создавать SPA и многостраничные приложения, используя маршрутизацию на клиентской стороне. Динамические маршруты и различные параметры маршрутов, такие как параметры запроса, хэш-фрагменты и динамические сегменты маршрута, могут быть обработаны с помощью React Router. Навигация на страницы может осуществляться с помощью ссылок, кнопок и программного кода, а также с предварительной загрузкой данных. Обработка ошибок маршрутизации, контроль доступа и поддержка различных типов маршрутизации, включая статическую и динамическую маршрутизацию, также доступны в React Router. React Router является популярным инструментом для навигации в React-приложениях.

В целом, React является мощной технологией, которая позволяет разрабатывать масштабируемые и быстрые интерфейсы. В статье были рассмотрены основные концепции React, такие как компоненты, виртуальный DOM и однонаправленный поток данных, которые могут помочь новичкам в разработке на React понять основные принципы этой технологии. Несколько инструментов и библиотек были рассмотрены, в том числе Redux для управления состоянием приложения и React Router для управления навигацией. Эти инструменты и библиотеки, согласно Рисунку 3, в сочетании с React, могут значительно упростить процесс разработки интерфейсов и сделать его более эффективным и продуктивным.

```
export const router = createBrowserRouter([
  {
    element: <AppLayout />,
    children: [
      {
        path: "/home",
        element: <Home />,
      },
      {
        path: "/clubs",
        element: <Clubs />,
      },
      {
        path: "/clubs/add",
        element: <AddClub />,
      },
      {
        path: "/clubs/:clubId",
        element: <Club />,
        loader: clubLoader,
        errorElement: <PageNotFound />,
      },
```

Рисунок 4 - Пример реализации роутинга

Подведение итогов статьи и ее значимости для новичков в разработке на React. В итоге, данная статья о Современной разработке интерфейсов с помощью технологии React представляет большую ценность для новичков в этой области. Она позволяет ознакомиться не только с общими принципами технологии, но и погрузиться в основные концепции и инструменты, которые помогут разработчикам создавать мощные и эффективные интерфейсы.

Список используемой литературы:

1. Документация React. Официальный сайт. https://reactjs.org/docs/getting-started.html
2. Иванов Д.С. "React. Быстрый старт". 2019. Издательство "Питер". ISBN: 978-5-4461-0904-4.
3. Freeman A., Robson A. "React и Redux. Функциональная веб-разработка". 2018. Издательство "ДМК Пресс". ISBN: 978-5-97060-641-6.
4. Шлемоницкий Д. "React для профессионалов". 2020. Издательство "ДМК Пресс". ISBN: 978-5-97060-762-8.
5. Документация Redux. Официальный сайт. https://redux.js.org/introduction/getting-started
6. Документация React Router. Официальный сайт. https://reactrouter.com/web/guides/quick-start

Тутубалин Артем Григорьевич
студент 3 курса специальности
«Информационные системы»
Научный руководитель: магистр,
старший преподаватель Байдаулетова А. Т.,
Учреждение «Esil University», г. Астана

3D Моделирование робота в Blender

Аннотация

В данной статье рассматриваются возможности моделирования hard-surface объектов. Создана трехмерная модель робота в программной среде Blender. Blender - мощный инструмент для создания трехмерных моделей, анимации и визуализации графических объектов. С помощью данной среды разработки есть возможность создавать разнообразные объекты, виртуальные приборы, включая роботов. В статье описываются использованные инструменты и детальное моделирование архитектуры робота.

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 и научные исследования. 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 робота. Этот робот будет отличным примером того, что можно создать с помощью программы Blender. Программа не ограничивается только созданием роботов - с ее помощью можно создавать любые объекты, от простых предметов быта до сложных механизмов и техники.

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 робота использован концепт робота, который изображен на экране, автором которого является Longque Chen.

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 и текстуры, что позволяет создавать уникальные и реалистичные модели. Кроме того, данная программа имеет широкие возможности визуализации, что позволяет создавать фотореалистичные изображения, анимации и даже виртуальные туры.

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 роботы, но и сложные механизмы с множеством подвижных частей, деталей.

В данной работе было проведено моделирование основного корпуса робота, затем наращивание количества деталей и общего спектра форм. После полного создания формы, необходимо было добавить еще большее количество деталей, чтобы все выглядело лучше. Настройка материала для стендового рендера также была выполнена.

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:

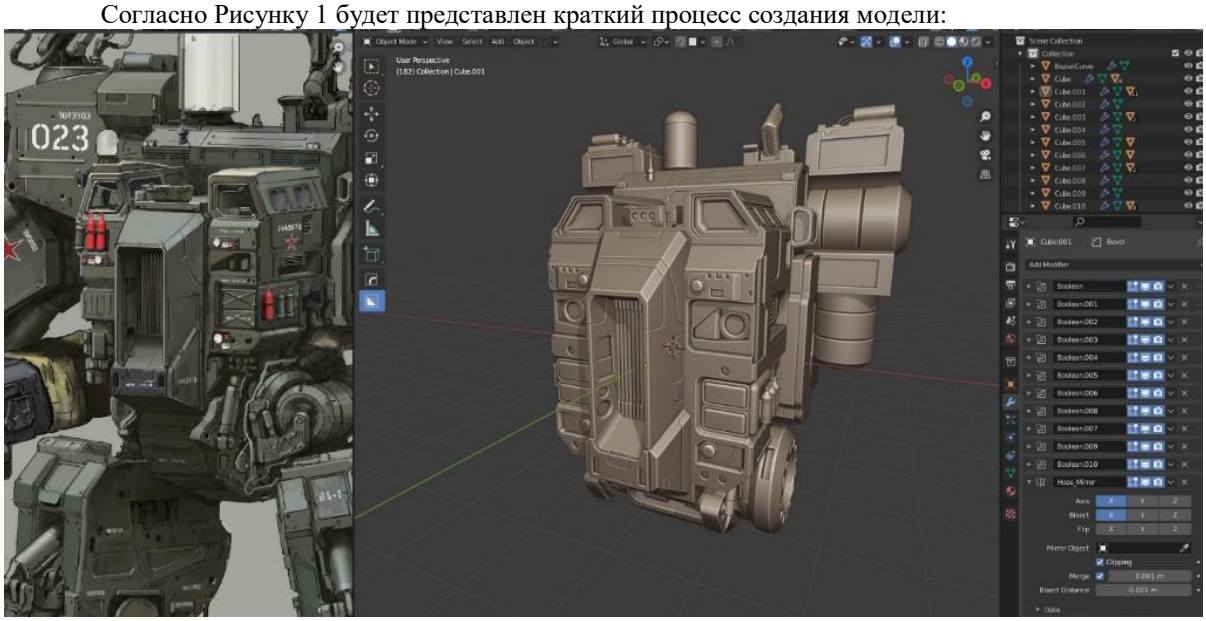


Рисунок 1-Кабина робота

Для начала было решено начать моделирование с основной кабины робота и далее наращивать остальную детализацию. Приведен пример готовой кабины, которая создана в основном из инструментов Plane, Cube, Circle, указанных ниже, согласно Рисунку 2:

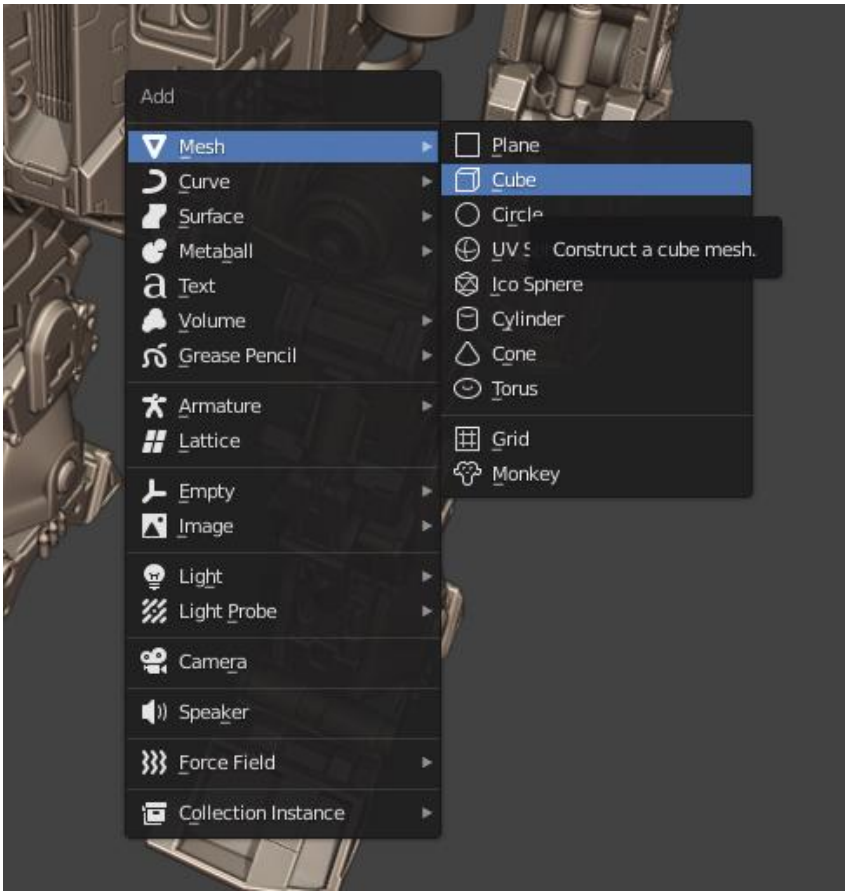


Рисунок 2-Использованные инструменты

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.

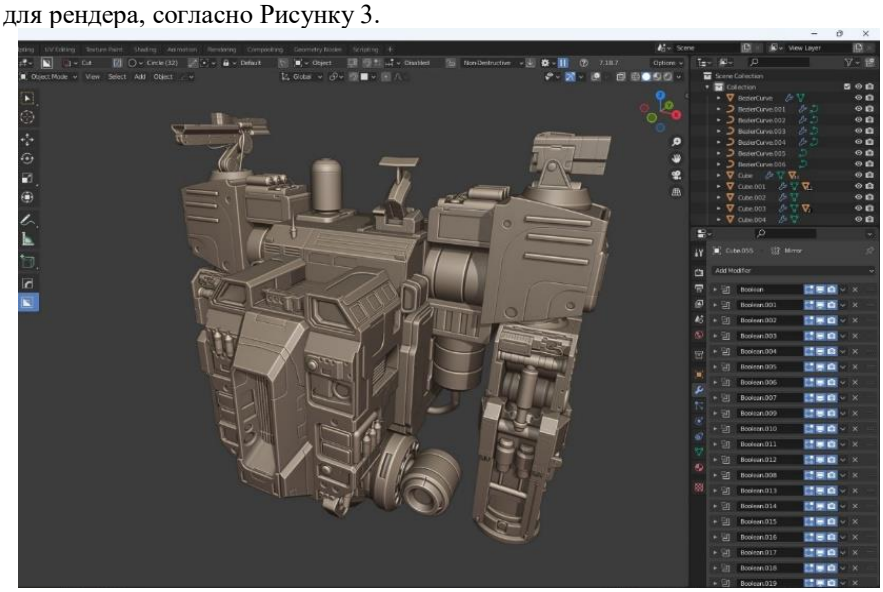


Рисунок 3- Освещения сцены

Далее было начато создание плечевой части и спины, затем после этого создание рук и орудий располагающихся сверху.

Ниже согласно Рисунку 4 представлены некоторые детали отдельно от всех компонентов:

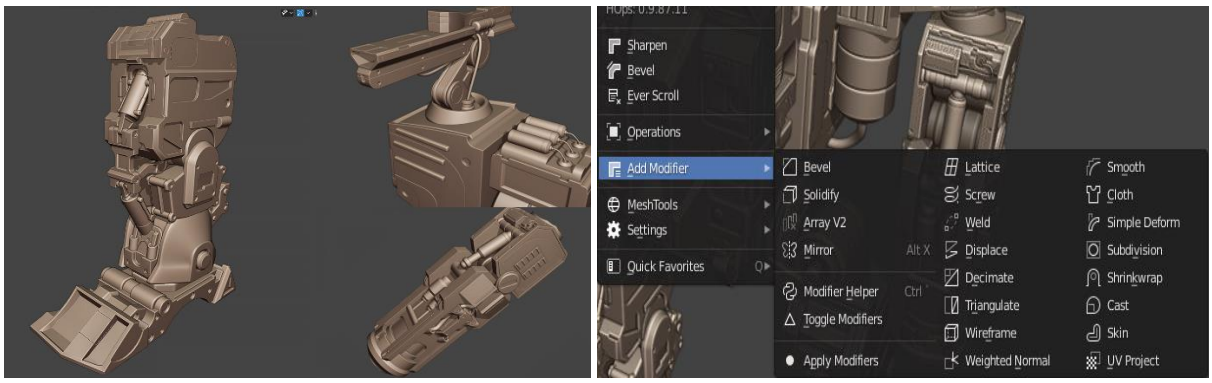


Рисунок 4- Создание различных деталей

Для всего предыдущего и последующего использовались модификаторы HardOps и BoxCutter которые делают процесс создания детализации и модификации гораздо быстрее и удобнее. Далее данным методам были созданы ноги и остальная детализация корпуса.

Помимо Blender в данной работе использовались дополнения в виде HardOps и BoxCutter. Которые упрощают и делают работу более удобной с твердыми формами, благодаря этим аддонам на эту работу ушло гораздо меньше времени, и она получилась более целостной.

В программе также имеются инструменты для создания анимаций, которые позволяют придавать движение вашим моделям. Это может быть особенно полезно при создании роботов, так как вы можете настроить их движения и проверить, как они будут выглядеть в действии. Вы также можете создавать взаимодействие между роботами и другими объектами, что делает их более реалистичными. В рамках научной работы реализована 3D модель робота, которая представлена на Рисунке 5.

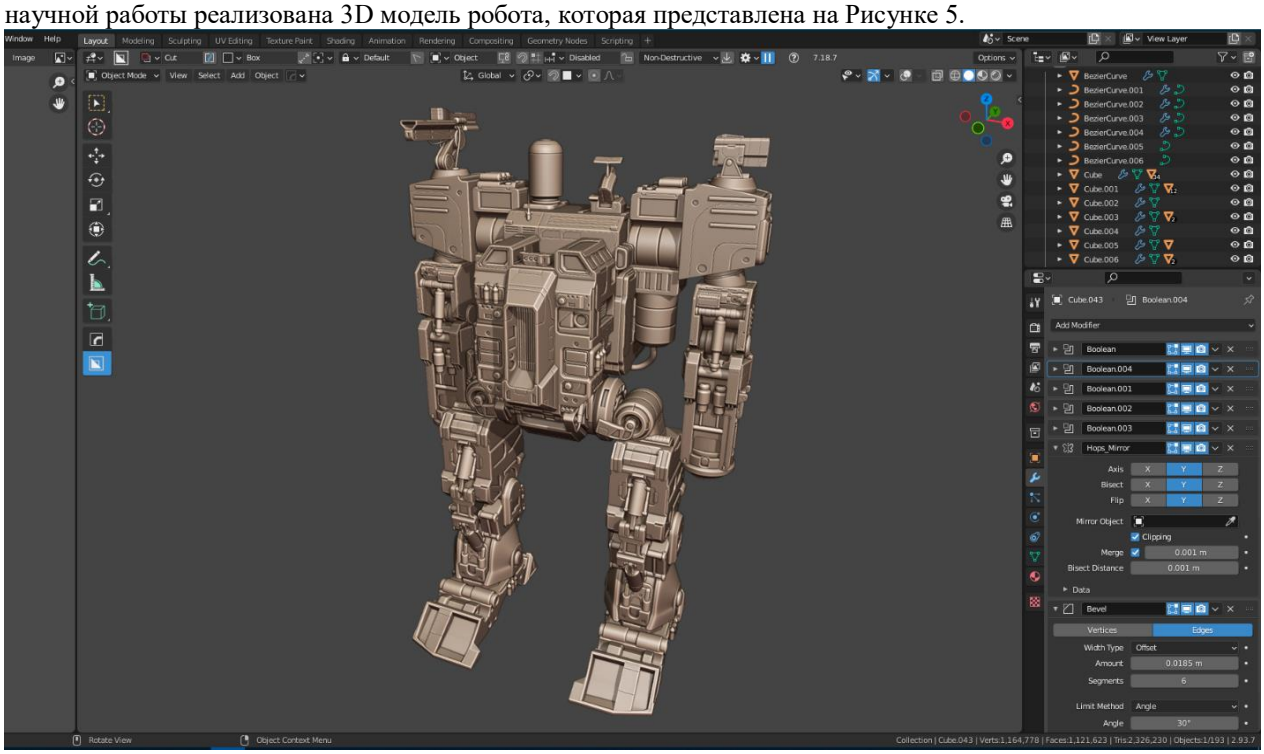


Рисунок 5 - Модель робота

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.

В заключение, моделирование в Blender - это увлекательный, творческий процесс, который может принести много удовольствия и практических навыков. Если вы интересуетесь робототехникой и моделированием, то Blender - это одна из лучших программ для воплощения ваших идей в жизнь.

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).

Каиролов Д. К., *4 курс студенті,*
«Ақпараттық жүйелер және технологиялар»
Ғылыми жетекші: п.ғ. магистрі, Ерсултанова А.С.
«ESIL University», Астана қаласы

ИНДУКЦИАЛЫҚ ТИГЕЛЬ ПЕШІН ЖӘНЕ ОНЫҢ ПАЙДАЛАНУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІН ЗЕРТТЕУ

Аннотация: *глубина ускорения и диверсификации развития будущего отечественной металлургии и от совершенствования металлургических компаний, а также от их стратегической цели. Дальнейшее развитие этой отрасли в нашей стране осуществляется по двум вариантам. В статье рассмотрены особенности эксплуатации и термообработки индукционной тигельной печи. Проведен анализ процесса плавки сырья в индукционной печи с обзором отечественных и зарубежных исследований.*

Индукциялық тигель пештері (ITP) өнеркәсіпте қара және түсті металдарды ауада да, вакуумда да, қорғаныс атмосферасында да балқыту үшін кеңінен қолданылады. Қазіргі уақытта мұндай пештер ондаған грамнан ондаған тоннаға дейін қолданылады. Тигельді индукциялық пештер негізінен жоғары сапалы болаттарды және басқаларын балқыту үшін қолданылады ерекше тазалықты, біркелкілікті және дәлдікті қажет ететін арнайы қорытпалар отты және доғалы пештерде балқыту кезінде қол жетпейтін химиялық құрамы. Бұл металды Индукциялық қыздыру арқылы жылу қолданылатын электр пеші. Индукциялық пештердің сыйымдылығы 1 кг –нан жүз тоннаға дейін өзгереді және темір мен болатты, мысты, алюминийді және бағалы металдарды балқыту үшін қолданылады. Индукциялық пештің артықшылығы - металдарды балқытудың басқа әдістерімен салыстырғанда таза, энергияны үнемдейтін және жақсы бақыланатын балқыту процесінде [1].

Қазіргі заманғы құю зауыттарының көпшілігі пештің осы түрін пайдаланады, ал көптеген шойын құю зауыттары вагранкаларды индукциялық шойын балқыту пештерімен алмастырады, өйткені біріншісі шаң мен басқа да ластаушы заттарды көп шығарады. Нәтижесінде температурасы (қыздыру үшін пешке түсетін материалды электрошихтамен шатастыруға болмайды) оны еріту үшін қажет болғаннан жоғары емес, бұл құнды легирлеуші элементтердің жоғалуын болдырмауы мүмкін.

Құю өндірісінде индукциялық пештерді пайдаланудың негізгі кемшіліктерінің бірі - тазарту қуатының болмауында. Шихта материалдарында оксидтер болмауы керек және белгілі құрамы болуы керек, ал кейбір легирлеуші элементтер тотығу арқылы жоғалуы мүмкін, сондықтан оларды қайта қосу қажет болады.

Индукциялық пеш мыс сым катушкасымен қоршалған балқытылатын металл шихтасы бар өткізбейтін тигельден тұрады. Қуатты айнымалы ток сым арқылы өтеді. Катушка металға енетін тез өзгеретін магнит өрісін жасайды. Магнит өрісі электромагниттік индукция арқылы құйынды токтарды, металл ішіндегі дөңгелек электр тогын тудырады. Көлемді металдың электр кедергісі арқылы өтетін құйынды токтар оны джоульмен қыздырады.

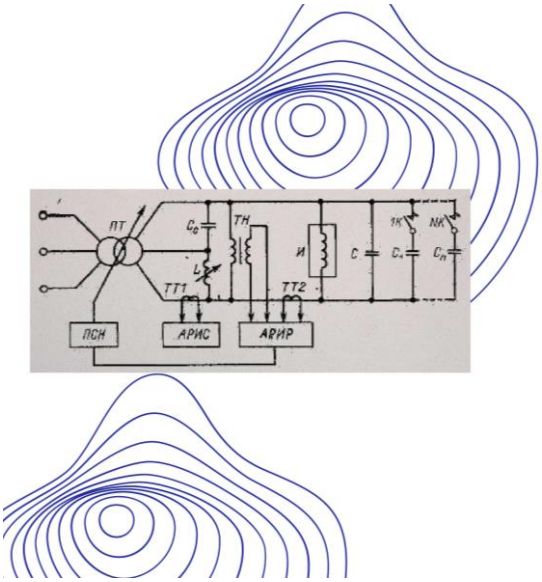
Индукциялық пештің артықшылықтары:

- орнатуды қосқаннан кейін бірден металды жылдам және біркелкі қыздыру; жылыту бағыты-бүкіл қондырғы емес, тек металл қызады;
- жоғары балқу жылдамдығы және балқыманың біркелкілігі;
- металдың легирлеуші компоненттерінің буланuы жоқ;
- орнату экологиялық таза және қауіпсіз.

Металды балқыту үшін индукциялық пештің генераторы ретінде дәнекерлеу инверторын пайдалануға болады. Сондай-ақ генераторды төмендегі схемалар бойынша өз қолыңызбен жинай аласыз. Дәнекерлеу инверторындағы металды балқыту пеші қарапайым және қауіпсіз, өйткені барлық инверторлар ішкі шамадан тыс қорғаныс құралдарымен жабдықталған. Бұл жағдайда пештің бүкіл жинағы индукторды өз қолыңызбен жасауға дейін азаяды. Темір сияқты ферромагниттік материалдарда материал магниттік гистерезис арқылы да қызуы, металдағы молекулалық магниттік дипольдердің айналуы мүмкін. Ерігеннен кейін құйынды ағындар балқыманың қарқынды араласуын тудырады, бұл жақсы араластыруды қамтамасыз етеді.

Индукциялық жылытудың артықшылығы - жылу жанатын отынмен немесе басқа сыртқы жылу көзімен

берілмей, пештің жүктемесінің ішінде пайда болады, бұл ластану проблемасы бар қосымшаларда маңызды болуы мүмкін. Жұмыс жиіліктері желінің жиілігінен (50 немесе 60 Гц) 400 кГц немесе одан жоғары, әдетте балқытылатын материалға, пештің сыйымдылығына (көлеміне) және қажетті балқу жылдамдығына байланысты. Әдетте, балқыманың көлемі неғұрлым аз болса, пеш соғұрлым жиі қолданылады. Бұл тері қабатының тереңдігіне байланысты, бұл айнымалы ток өткізгіштің бетіне ене алатын қашықтықтың өлшемі. Бірдей өткізгіштікте жоғары жиіліктер тері қабатының тереңдігіне ие, яғни балқымаға ену аз болады. Төменгі жиіліктер металда араластыруды немесе турбуленттілікті тудыруы мүмкін. Алдын ала қыздырылған монохроматикалық балқыту пеші суық шихтаны бір сағат ішінде босатуға дайын болғанға дейін ерітуі мүмкін. Қуат көздері 10 кВт-тан 42 МВт-қа дейін, балқыту мөлшері сәйкесінше 20 кг-нан 65 тоннаға дейін. Жұмыс істеп тұрған индукциялық пеш әдетте дыбыс шығарады немесе айқайлайды (магниттік күштер мен магнитострикцияның ауытқуына байланысты) оның дыбысын операторлар пештің дұрыс жұмыс істеп тұрғанын немесе қандай қуат деңгейінде екенін анықтау үшін пайдалана алады [2].



Сурет 1. Индукциялық тигель пешінің қуат схемасы
[дереккөзден алынған]

Күшті жақтарына: Болат балқыту кезінде электр доғалы пеште балқытумен салыстырғанда тигельді индукциялық пешті пайдаланудың көптеген артықшылықтарының бар болуында.

- индукциялық пеш сонымен қатар жоғары қуатты құрылғы болғанымен, желідегі кедергі EDP-ге қарағанда әлдеқайда аз;
- қоршаған ортаға әсерге келетін болсақ, балқыту процесінде шу аз, ал түтін, газ, шаң және қалдық шығарындылары салыстырмалы түрде аз;
- ресурстарды пайдалану материалдары пеш (қоса алғанда әр түрлі легірлеуші қоспалар) бар аз шығындар, жану кезінде және одан жоғары шығу мүмкін.
- материалдың мөлшері айтарлықтай аз, электродтар қолданылмайды;

Металлургиялық функцияда электромагниттік араластыру әсеріне байланысты балқытылған болаттың құрамы салыстырмалы түрде біркелкі, балқытылған. Болаттың температурасы салыстырмалы түрде біркелкі, температураны бақылау да ыңғайлы және көміртекті қосуда ешқандай проблема жоқ. электродтарға байланысты. Доғаның жоғары температуралық әсері болмағандықтан, азоттың жоғары температурада диссоциациялануында және балқытылған болатпен оңай сіңуінде ешқандай проблема жоқ. Сонымен қатар, жабдыққа инвестиция аз, ал алаң алып жатқан аумақ та салыстырмалы түрде аз, операцияларды автоматтандыру оңайырақ болып келеді.

Осы артықшылықтардың арқасында 1980 жылдардан бастап құю Болат саласында тигельді индукциялық пештерді қолдану қарқынды дамыды. Алайда, тигель типті индукциялық пештің дамуын шектейтін кемшіліктері де бар. Кемшіліктерді болдырмау үшін біз сол кемшіліктерді жақсы түсінуіміз қажет. Отқа төзімді төсем тигельді индукциялық пештің маңызды бөлігі болып табылады, ол оның қалыпты жұмысын қамтамасыз етеді және жабдықтың сенімділігі, экономикалық тиімділігі, қауіпсіздігі және тіпті құйылатын болат өнімдерінің металлургиялық сапасы соған байланысты [3].

Тигельді индукциялық пеште балқыту кезінде пайдаланылатын энергия индукциялық катушкадан пайда болатын магнит ағыны болып табылады, ол пештегі металға отқа төзімді төсем арқылы беріледі. Отқа төзімді төсемнің қалыңдығы ұлғайған сайын шашырау ағыны артады және индуктордың шығыс қуаты, қуат коэффициенті және электр тиімділігі төмендейді. Баланстық конденсатормен реактивті қуаттың орнын толтыруды азайту және электр тиімділігін арттыру үшін отқа төзімді төсемнің қалыңдығын мүмкіндігінше азайту қажет. Сондықтан әртүрлі болат балқыту пештерінде индукциялық пештің отқа төзімді төсемінің

қалыңдығы кез келген пеш төсеміне қарағанда әлдеқайда аз, бірақ жұмыс жағдайлары басқа пеш төсемдеріне қарағанда әлдеқайда талап етіледі. 2-суретте Индукциялық тигель пешінен көрініс бейнеленген.

Сурет 2. Индукциялық тигель пеші

Инфильтрацияланған балқытылған болат индукциялық қыздыру әсерінен жарықта қатып қалмайды, бірақ жарықта болады. Сондықтан төсеу отқа төзімділігінің қасиеттері, гранулометриялық құрамы, төсеу дизайны және төсеу агломерациясы қатаң сақталуы керек және немқұрайлылық болмауы керек. Тигель түріндегі индукциялық электр пеші құйма болатты ерітеді және оның металлургиялық қызметі электр доғасын балқытудан әлдеқайда нашар. Сондықтан оны Болаттың маркаларын балқыту үшін ғана қолдануға болады, оның сапасына қойылатын жалпы металлургиялық талаптар ұсақ болат құймаларын өндірудің алғашқы кезеңінде. Жабдықтар мен отқа төзімді заттарды үнемі жетілдіре отырып, балқыту процесінде қалыпты тотығу қайнатуын енгізуге және оның металлургиялық қызметін арттыруға болады. Қолдану саласы біртіндеп жоғары сапалы төмен легирленген болаттарға, жоғары легирленген болаттарға, тіпті ультра төмен көміртекті тот баспайтын болатқа және әртүрлі суперқорытпаларға дейін кеңейді. Дегенмен, металлургиялық функциядағы индукциялық балқыту мәселесін елемеуге болмайды.

1) индукциялық пеште балқыту. Қож балқытылған болаттан берілетін жылу арқылы ериді. Шлактың температурасы сұйық болаттан төмен. Оны электр доғалы пеште балқыту сияқты балқытылған болат пен қож арасындағы көптеген металлургиялық реакциялар арқылы жүзеге асыру мүмкін емес. Тотықтырғыш тазарту және диффузиялық тотықсыздандыру.

2) доғалы пеште балқыту, балқытылған ванна–таяз бассейн, шлак құбырының бір бөлігінің диаметрі ваннаның тереңдігінен шамамен 4-5 есе көп; балқыту түріндегі индукциялық электр пешінде балқыту, балқытылған ваннаның цилиндрлік пішіні бар, балқытылған ваннаның диаметрі оның тереңдігінен аз, олардың арасындағы қатынас шамамен 0,6-0,75 құрайды. Индукциялық пеште балқыту кезінде Болат балқымасының Шлакпен жанасу беті электр доғалы пеште балқытуға қарағанда әлдеқайда аз екендігі және балқыманың қожбен металлургиялық реакциясын қолдана отырып балқыту операциясын жүргізу мүлдем мүмкін .стігі байқалады [3].

Сондықтан, болат балқыту кәсіпорны индукциялық пештерде балқытуды қолданған кезде, шихтаға қойылатын талаптар өте қатал болуы керек: барлық шикізат оның химиялық құрамымен белгілі болуы керек; пеш материалының мөлшерін есептеу арқылы анықтау керек; сыныктар мен қайтарылатын материалдар құрғақ, шөгінділерсіз, майсыз болуы керек; пеш материалының максималды мөлшері 1/2-ден аспауы керек тигель мөлшері.

Қорыта айтар балсақ, индукциялық пештер – әдістемелік пештерден өлшемдері аз және жұмысының, периодты болуымен ерекшеленеді. Қыздырылатын бұйымдар табанда қыздырудың басынан аяғына дейін қозғалыссыз жатады да, кейін пештің барлық садкасы ауыстырылады. Пайдалану барысында үнемі бақылау жүргізу қажет. Температура камералық пештің барлық жұмысша кеңістігі бойынша бірдей болады. Жалпы, қорытпалардың сапасын арттыру үшін индукциялық пеш кейде вакуумдық камераларда орналасады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Тоиров О. Т., Кучкоров Л. А., Валиева Д. Ш. ВЛИЯНИЕ РЕЖИМА ТЕРМИЧЕСКОЙ ОБРАБОТКИ НА МИКРОСТРУКТУРУ СТАЛИ ГАДФИЛЬДА //Scientific progress. – 2021. –

Т. 2. – №. 2. – С. 1202-1205.
2. Иванова Л. И. и др. Индукционные тигельные печи //Екатеринбург: Изд-во УГТУ–УПИ. – 2002.
3. Турсунов Н. К., Семин А. Е., Котельников Г. И. Кинетические особенности процесса десульфурации при выплавке стали в индукционной тигельной печи //Черные металлы. – 2017. – №. 5. – С. 23-29.
4. Сахаревич А. Н. Индукционные тигельные печи. Конструктивные отличия, эксплуатация //Литьё и металлургия. – 2012. – №. 3 (66). – С. 242-245.

Талғатбек Д., *«Ақпараттық жүйелер және технологиялар» мамандығының 4 курс студенті,*
Ғылыми жетекші: п.ғ. магистрі, Ерсултанова А.с.
«ESIL University», Астана қаласы

ЭЛЕКТРОНДЫ ОҚЫТУ ПОРТАЛЫНЫҢ ААЖ ҚҰРУ

Аңдатпа: *Қазіргі таңда, web – бағдарламалауға негізделген электронды оқыту порталын пайдаланушылардың білімін компьютерлік бағалаудың дәлдігін арттыруға көп көңіл бөлінуде. Интернет желісінің жаһандық дамуына байланысты коммуникацияларды жүзеге асыру барған сайын дамыған ортаға айналуда, яғни бағдарламалауда оның жеке саласы web-бағдарламалау күрт ерекшелене бастады.*

XXI ғасырдағы алдыңғы қатардағы, дамыған ел дегеніміз - білімді, белсенді, денсаулығы мықты азаматтар. Соңғы жылдары интернет желісіндегі елеулі өзгерістерді байқауға болады. Бұрын статикалық мазмұнды орналастыруға арналған платформа болған сайттар қазір әртүрлі ақпарат беру үшін мүмкіндіктерге бай, интерактивті жүйелерге айналды [1].

Электронды оқыту порталының ААЖ ортасы веб-сайтын әзірлеу әдістерін зерттеуге арналған. Сондай-ақ, программалау тілдерін үйренгісі келетін пайдаланушыға ол туралы ақпарат алуға және практикалық жұмыстарды істеуге мүмкіндік беретін жеке веб-сайтты іске асыру мүмкіндіктерін қарастырады.

Веб-сайтты құру келесі негізгі кезеңдерден тұрады:

- жобаны әзірлеу;
- дизайн мен навигацияны құру;
- жоба элементтерінің құрылымын сипаттау;
- қосымшаны құру;
- тестілеу және жөндеу [2].

нтернет-технологиялардың негізінде веб - гипермәтін жатыр. Гипермәтін 1965 жылы бағдарламашы Теодор Нельсон енгізген термин «сұраныс бойынша тармақталған немесе әрекетті орындайтын мәтін» белгілері. Интернет кеңістігінде ақпарат гипермәтін түрінде ұсынылған.

Веб-сайттарды дамытудың барлық әдістерін шартты түрде екі топқа бөлуге болады. Бірінші топқа HTML белгілеу тілін және әртүрлі бағдарламалау тілдерін қолдана отырып, қолмен жазу сайттарын құру әдістері кіреді. Статикалық сайтты жазу үшін HTML және CSS комбинациясы жеткілікті. Бірақ неғұрлым күрделі, динамикалық сайт қажет болса, онда бағдарламалау тілдері қосылады. Сайттарды әзірлеу үшін жиі қолданылатын негізгі бағдарламалау тілдері - Python, Java script, PHP сайтты әзірлеу әдістерінің екінші тобын орындау оңайырақ. Автоматтандырылған ақпараттық жүйе Python программалау ортасында әзірленді. Бұл бағдарламалау саласында кең білімді қажет етпейді. Сайт әзірлеушісіне арнайы бағдарламалардың немесе CMS жүйелерінің графикалық интерфейсі арқылы сайттар құру мүмкіндігі беріледі. Сайттарды әзірлеу кезінде эстетикалық жағын ұмытпау керек. Себебі, пайдаланушы бірінші кезекте сайттың қаншалықты қиын екеніне емес, оның сыртқы қабығына, яғни сайттың дизайны мен ыңғайлылығына назар аударуы қажет.

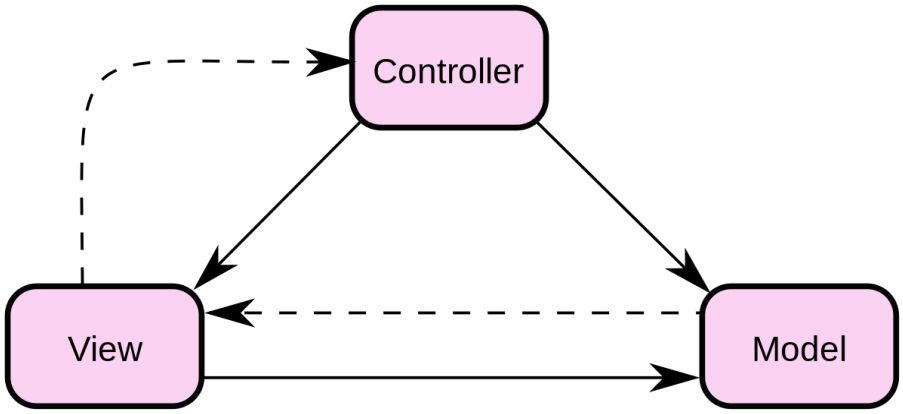
Дизайн – бұл пайдаланушы бірден көретін, әртүрлі браузер және платформадағы көрінісі. Егер пайдаланушы навигацияның күрделілігіне байланысты қажетті ақпаратты таба алмаса, онда ол басқа сайтқа өтеді. Пайдаланушының сайтпен сәтті өзара әрекеттесуі үшін оны эргономиканы ескере отырып жасау керек. Эргономика бетті қарау кезінде жайлылықты қамтамасыз етеді, бұл пайдаланушыны ұстап тұруға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, дизайн осы веб-сайттың сыртқы қабылдауына жауап береді, ал пайдаланушы бірінші кезекте қосымшаның сыртқы дизайнына назар аударады. Бұл кезең мыналарды қамтуы мүмкін: беттердің нобайларын жасау, логотипті әзірлеу, пайдаланушы интерфейсін жобалау және олардың бетте орналасуы және т. Б.

Автоматтандырылған ақпараттық жүйелер деп аталатын зерттеу саласы әр түрлі тақырыптарды қамтиды, соның ішінде жүйелерді талдау және жобалау, компьютерлік желілер, ақпараттық қауіпсіздік, мәліметтер қорын басқару және шешімдерді қолдау жүйелері. Ақпаратты басқару іскерлік функциялар саласындағы деректерді жинау мен талдаудың практикалық және теориялық мәселелерімен айналысады, оның ішінде өнімділік құралдары, қолданбалы бағдарламалау және енгізу, электронды коммерция, сандық медиа өндіріс, деректерді өндіру және шешімдерді қолдау. Байланыс пен желілік байланыс

телекоммуникациялық технологиялармен байланысты. Ақпараттық жүйелер бизнес пен информатиканы ақпараттық және есептеудің теориялық негіздерін қолдана отырып, информатика пәні шеңберінде АТ жүйелерін құрудың әртүрлі бизнес модельдерін және онымен байланысты алгоритмдік процестерді зерттейді [3].

Python тілі - әмбебап және оның негізінде әртүрлі мақсаттарға арналған қосымшалар жазуға болады. Python-да веб-сайт құру әбден мүмкін, бірақ Python-дағы Джанго фреймворкімен қолданған кезде сайт әлдеқайда оңай жасалады. Қосымша кітапханалардың көмегімен сіз қосымшалар мен веб-сайттар жасай аласыз. Мысалы, Python-да ойындар жасау үшін сізге pygame кітапханасы қажет, ал сайттарды құру үшін – Джанго.

Джангода MVC схемасы қолданылады. Бұл схема файлдарды үш санаттың біріне ыңғайлы түрде бөлуге мүмкіндік береді: HTML шаблондары, дерекқормен жұмыс істеуге арналған модельдік файлдар және модельдер мен HTML шаблондарын өзара байланыстыруға арналған контроллерлік файлдар.



Сурет1. Джангода MVC схемасы

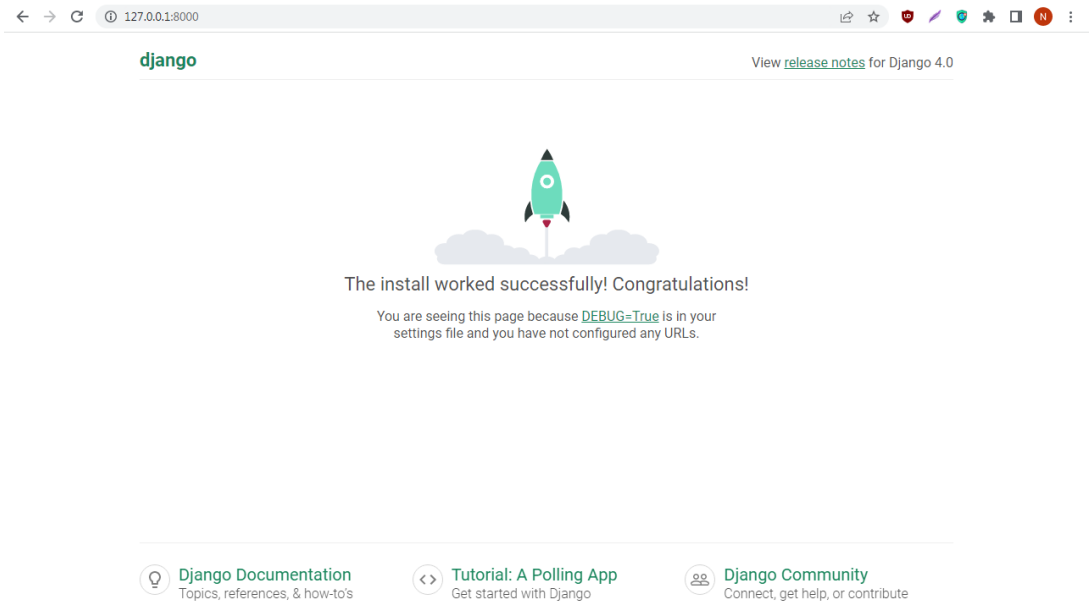
Джангоның басты ерекшеліктерінің бірі - сіз жобаның жеке бөлігін жүктеп алып, оны өзіңіз қалаған сілтемелерді ауыстыру арқылы жобаңызға қоса аласыз. Негізгі мақсат қашықтықтан сапалы және заманауи білім беруге арналған ААЖ әзірлеу. Әр тақырыпқа сай видео-сабақтар және теориялық мәліметтер ұсынылады, сонымен қатар тақырыпты бекіту мақсатында практикалық және тест тапсырмаларына апрналған мүмкіндіктері қарастырылған. Корпоративтік және ақпараттық интернет-ресурстарды сауатты құру үшін тиімді әзірлеу әдістерін анықтау болып табылады. Өзектілігі оларды құрудың ең тиімді әдісін анықтау үшін корпоративтік және ақпараттық ресурстарды дамытудың қолданыстағы әдістерін талдау қажеттілігіне байланысты. Интернет-сайттарды құру әдістері деп әзірлеу әдістері мен құралдарының жиынтығы түсіндіріледі.

Алға қойған міндеттердің нәтижесінде оларды жүзеге асыру жолдары анықталады:

- берілген спецификацияға сәйкес белгілеу тілін таңдау:
- пайдаланушыға қажетті ақпаратты шығарып қана қоймай, одан қандай да бір деректерді алуға мүмкіндік беретін "белсенді" қосымшаны құру;
- жобаны жұмыс серверіне көшіру және орнату;
- сайттардың жұмыс істеуі үшін сервер конфигурациясын орнату;
- қосымшаның дұрыс жұмыс істегенін куәландыру немесе табылған ақауларды жою үшін осы жобаны қателіктерге тестілеу.

Жобаның құрылымы мен басқару сценарийлерін автоматты түрде құру үшін келесі пәрменді орындаңыз: django-admin startproject my_site(жобанын аты). Келесі Django каталогында негізгі құрылымы бар my_site қалтасы пайда болады. Пәрменнен кейінгі нүкте my_site ішінде қосымша ішкі қалтаны жасауға жол бермейді. Екінші жағынан, егер сіз нүктені пайдаланбасаңыз, әзірленіп жатқан барлық қосымшалар белгілі бір жобаның қалтасына салынады және көптеген жағдайларда мұндай құрылым ыңғайлы болады, өйткені әр жобада көптеген қосымшалар болуы мүмкін – блог, интернет-дүкен және т.б. Django-ның өте пайдалы ерекшелігі - бұл қосымшалардың барлығы бір-бірінен мүлдем тәуелсіз болады, мысалы, бір рет жасалған блогты немесе дүкенді басқа жобаға еш қиындықсыз енгізуге болады.

Автоматтандырылған ақпараттық жүй жобасы құрылғаннан кейін Python серверін іске қосуға болады. python manage.py runserver және браузерде бетті ашып localhost:8000 деп жазамыз. Төменде ААЖ ортасының негізгі терезесі 1-суретте көрсетілген.



Сурет 2. ААЖ басты терезесі

Осы кезде біз қосымшаның негізгі құрылымын, көрініс функциялары мен маршруттарын жасаймыз, шаблондарды қосамыз және тест мазмұнын қосамыз.

Қосымшаның қалтасы мен негізгі құрылымын құру үшін Python іске қосамыз python manage.py startapp **main**. Қолданбаның атауы жоба қалтасының атауымен бірдей болмауы керек, әйтпесе қате пайда болады. Яғни, егер сіз жоба қалтасын *techedu* деп атаған болсаңыз, қолданбаны басқаша атау керек, мысалы: *main*. Қосымша қосымшалары бар жоба құрылымын көру үшін ағашты ашамыз.

Енді файлды ашыңыз main\view.py.мұнда қосымшаның логикасының жұмыс істеуін қамтамасыз ететін презентация функциялары орналасқан. Файлда *from django.shortcuts import render* код орналасқан. Төмендегі 2-суретте «Https» сұрауларын өңдеуді және «Басты бет» пен көрініс коды орналасқан терезе көрсетілген.

```
from django.shortcuts import render

def index(request):
    return render(request, 'main/index.html')


def about(request):
    return render(request, 'main/about.html')

def gallery(request):
    return render(request, 'main/gallery.html')
```

Сурет 3. from django.shortcuts import render код орналасқан терезе

Нәтижесінде мазмұн келесідей болуы керек. Бұл сынақ коды, болашақта біз оны өзгертеміз. Енді main қалтасында файл ашамыз urls.py деген, сол жерде бағдарлама маршруттар мен беттерді сәйкестендіреміз.

Жол (" , include ('main.urls'))басты бетін (басты) етеді. Егер блог порталдың бөлімдерінің бірі ғана болса, оған бағытты нақты көрсету керек: path('main', include('main.urls')).

Python серверін іске қосыңыз python manage.py runserver және мекенжайларды ашайық http://localhost:8000/ және http://localhost:8000/about / - барлығы жұмыс істейді: басты бетте, about бетінде жазу көрсетіледі.

Жалпы, компьютерлік тестілеу процесінде тест тапсырмасына бірдей түпкілікті жауапты пайдаланушылар оны қалыптастыру процесінің әртүрлі траекторияларында ала алады. Өз кезегінде, пайдаланушының тест тапсырмасына түпкілікті жауапты қалыптастыру процесінің динамикасына сәйкес келесілерді бағалауға болады: пайдаланушының кездейсоқ дұрыс жауапты таңдауы; пайдаланушының өз білімінің дұрыстығына күмәндануы; пайдаланушының кеңестерді қолдануы және т.б. сондықтан пайдаланушының түпкілікті жауапты қалыптастыру процесінің динамикасы тест тапсырмасы үшін қорытынды бағаны қою кезінде ескерілуі керек. Зерттеудің негізі пайдаланушының бақылау мен оқытудың автоматтандырылған жүйелеріндегі тест тапсырмаларына жауаптарды қалыптастыру процесін математикалық модельдеу.

Қорыта келе, бүгінде электронды оқыту - білім беру технологиялары және сапаны басқарудың жаңа технологиялары нәтижесінде бәрін қозғалысқа келтіретін қоғамдағы катализатор білімге негізделген қоғамның параметрлері. Соңғы жылдары, бизнес саласы ақпараттық автоматтандыру жүйелерінің (ISF) функциялары мен міндеттерінің рөлін едәуір арттырды, әсіресе стратегиялар мен кәсіпорынды қолдау тұрғысынан. Бұл өнімділікті жақсартудың және ААЖ-нің салдары, оның өзін білу үшін жаңа өнімді дамытудың негізгі факторы. Сонымен қатар, қазіргі уақытта ауқымы коммерциялық емес мемлекеттік автоматтандырылған ақпараттық жүйелер жұмыс істейді. Мұның бәрі дамуды қаржыландырудың үнемі ұлғаюына әкеледі. Осының арқасында технология өте жылдам қарқынмен дамуда.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Неткалиева Г.Б. Жаңа форматтағы мұғалім – заман талабы \\ «Білім берудегі жоғары сапа және көшбасшылық - 2013» халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференция жинағы. 2 том, 13-15 қараша 2013.
2. Царев А. О., Тесленко И. Б. Организация создания и внедрения веб-сайта предприятия: анализ//студенческая наука подмосковью. 2017.- С.680-682.
3. Гутгарц Р. Д., Полякова П. М. Анализ особенностей формулирования функциональных требований к автоматизированной информационной системе //Программные продукты и системы. – 2019. – Т. 32. – №. 3. – С. 358-367.

Сейдахметов Б.
студент 2 курса специальности «Информационные системы»
Научный руководитель: ***Абдибекова Л.М****., магистр,*
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

МАШИННОЕ ЗРЕНИЕ В ПРОГРАММЕ ПИТОН

Аннотация

Машинное зрение - это применение компьютерного зрения для промышленности и производства. Областью интереса машинного зрения, как инженерного направления, являются цифровые устройства ввода/вывода и компьютерные сети, предназначенные для контроля производственного оборудования, таких как роботы-манипуляторы или аппараты для извлечения бракованной продукции.

Основную часть информации о внешнем мире человек получает по зрительному каналу и далее весьма эффективно обрабатывает полученную информацию при помощи аппарата анализа и интерпретации визуальной информации. Поэтому встает вопрос о возможности машинной реализации данного процесса.

За счет возрастания сложности решаемых научно-технических задач, автоматическая обработка и анализ визуальной информации становятся все более актуальными вопросами. Данные технологии используются в весьма востребованных областях науки и техники, таких как автоматизация процессов, повышение производительности, повышение качества выпускаемых изделий, контроль производственного оборудования, интеллектуальные робототехнические комплексы, системы управления движущимися аппаратами, биомедицинские исследования и множество других.

Далее мы будем использовать термин «машинное зрение» (Machine vision) Machine vision) как понятие, наиболее полно объемлющее круг инженерных технологий, методов и алгоритмов, связанных с задачей интерпретации визуальной информации, а также как практическое использование результатов этой интерпретации.

Компьютерное зрение оформилось как самостоятельная дисциплина к концу 60х годов. Это направление возникло в рамках искусственного интеллекта в тот его период, когда еще были горячи споры о возможности создания мыслящей машины. Оно выделилось из работ по распознаванию образов. Кратко история развития машинного зрения представлена на рисунке-1.

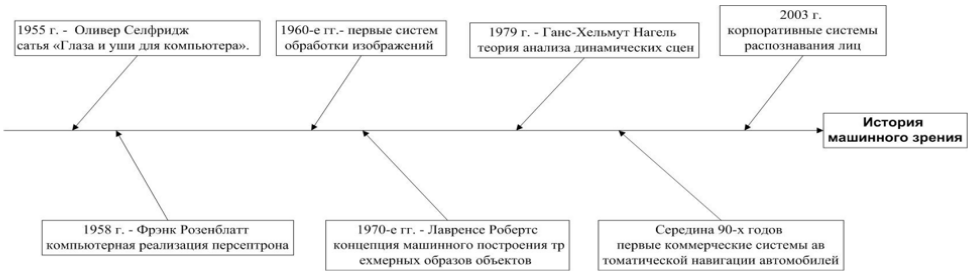


Рисунок 1 - История машинного зрения

Определение понятия «машинное зрение»

Машинное зрение - это применение компьютерного зрения для промышленности и производства. Областью интереса машинного зрения, как инженерного направления, являются цифровые устройства ввода/вывода и компьютерные сети, предназначенные для контроля производственного оборудования, таких как роботы-манипуляторы или аппараты для извлечения бракованной продукции.

Машинное зрение в настоящее время

В настоящее время существует четкая граница между так называемым монокулярным и бинокулярным компьютерным зрением. К первой области относятся исследования и разработки в области компьютерного зрения, связанные с информацией, поступающей от одной камеры или от каждой камеры отдельно. Ко второй области относятся исследования и разработки, имеющие дело с информацией, одновременно поступающей от двух и более камер. Несколько камер в таких системах используются для измерения глубины наблюдения. Эти системы называются стереосистемами.

К настоящему моменту теория компьютерного зрения полностью сложилась как самостоятельный раздел кибернетики, опирающийся на научную и практическую базу знаний. Ежегодно по данной тематике издаются сотни книг и монографий, проводятся десятки конференций и симпозиумов, выпускается различное программное и аппаратно-программное обеспечение. Существует ряд научно-общественных организаций, поддерживающих и освещающих исследования в области современных технологий, в том числе технологии компьютерного зрения.

Основные задачи машинного зрения.

В целом, в задачи систем машинного зрения входит получение цифрового изображения, обработка изображения с целью выделения значимой информации на изображении и математический анализ полученных данных для решения поставленных задач.

Однако машинное зрение позволяет решать множество задач, которые условно можно разделить на четыре группы, для наглядности они изображены на рисунке-2.

Рисунок2 - Задачи машинного зрения

Распознавание положения

Цель машинного зрения в данном применении - определение пространственного местоположения (Machine vision) местоположения объекта относительно внешней системы координат) или статического положения объекта (Machine vision)в каком положении находится объект относительно системы координат с началом отсчета в пределах самого объекта) и передача информации о положении и ориентации объекта в систему управления или контроллер.

Примером такого приложения может служить погрузочно-разгрузочный робот, перед которым стоит задача перемещения объектов различной формы из бункера. Интеллектуальная задача машинного зрения заключается, например, в определении оптимальной базовой системы координат и ее центра для локализации центра тяжести детали. Полученная информация позволяет роботу захватить деталь должным образом и переместить ее в надлежащее место.

− *Измерение*

В приложениях данного типа основная задача видеокамеры заключается в измерении различных физических параметров объекта.

Примером физических параметров может служить линейный размер, диаметр, кривизна, площадь, высота и количество. Пример реализации данного задачи - измерение различных диаметров горлышка стеклянной бутылки.

− *Инспекция*

В приложениях, связанных с инспекцией, цель машинного зрения - подтвердить определенные свойства, например, наличие или отсутствие этикетки на бутылке, болтов для проведения операции сборки, шоколадных конфет в коробке или наличие различных дефектов.

− *Идентификация*

В задачах идентификации основное назначение видеокамеры - считывание различных кодов (Machine vision)штрих-кодов, 2D-кодов и т. п.) с целью их распознавания средствами камеры или системным контроллером, а также определение различных буквенно-цифровых обозначений. Кроме того к задачам данной группы можно отнести системы, выполняющие задачи безопасности, такие как идентификация личности и техники, детекторы движения.

Исходя из задач, которые решает машинное зрение, можно выделить множество областей применения машинного зрения. Однако стоит отметить, что сегодняшняя структура спроса определяется пока еще ограниченными возможностями современных систем машинного зрения.

Основные области применения машинного зрения

Востребованы системы машинного зрения:

− Небольшой процент рынка приходится на системы виртуальной реальности, предлагающие качественно новый интерфейс "человек - компьютер", основанный на распознавании лиц и жестов, на системы, обеспечивающие выполнение задач безопасности, смысловой анализ мультимедийных данных и т.д.

− Востребованы системы машинного зрения и в робототехнике.

Эксперты полагают, что технологии машинного зрения - самый простой способ научить аппараты автономным действиям в естественном мире.

− Существенный спрос наблюдается со стороны сельскохозяйственных

организаций, где необходима автоматизация деятельности по визуальному контролю и сортировке продуктов, однако пока системы машинного зрения показывают в данной области неудовлетворительные результаты.

− Отмечается рост интереса к системам машинного зрения со стороны

нанотехнологических фирм, биотехнологических компаний и в сфере медицины (Machine vision)автоматический анализ медицинских изображений – рентген, томография, УЗИ)

− Востребовано машинное зрение и в области охранных систем (Machine vision)идентификация личности, детекторы движения, распознавание и отслеживание движущихся объектов, распознавание автомобильных номеров и т.д.);

− Системы машинного зрения востребованы в области контроля

качества и инспекции продуктов питания (Machine vision)в настоящее время оценка качества бисквитов на кондитерской линии осуществляется со скоростью 60 пирожных в секунду), а также в области визуального контроля и управления (Machine vision)учет, считывание штрих-кодов).

− Машинное зрение применяется в системах распознавания

рукописного и печатного текста.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Визильтер Ю. В., Желтов С. Ю., Князь В. А., Ходарев А. Н., Моржин А. В. Обработка и анализ цифровых изображений с примерами на LabVIEW IMAQVision. – М.: ДМК Пресс, 2007. – 260 с.

2. Зуева Е.Ю. Компьютерное зрение в ИПМ им. В.М. Келдыша РАН – история развития// Математические машины и системы.–2008. –№4.– С.26-28

3. Катыс Г.П. Обработка визуальной информации. – М.: Машиностроение, 1990. –214 с.

4. Луков Д.К. Проблемы и перспективы применения машинного зрения// Аллея науки. – 2018.– № 11 (Machine vision)27).– С. 14-17

Yerkanat Z.
3rd year student of the specialty "Information Systems"
*Supervisor: **Abdibekova L.M**., Master's degree,*
Institution "Esil University", Astana

INFORMATION TECHNOLOGIES IN DEVELOPMENT MANAGEMENT

Annotation

The amount of accumulated knowledge about the properties of information technologies and the characteristics of their application, including digital technologies and digital devices, allows us to take a fresh look at managing the development of spatial and sectoral structures of regions in a competitive environment.

The use of modern information technologies is one of the most important factors in improving the efficiency of managing the development of regional spatial and sectoral structures. The relevance of the study of information technologies in the processes of organizational and managerial decision-making in the development of spatial and sectoral structures of regions is due to the formation of new management capabilities in connection with the transition to digital technologies.

Today, in the foreign scientific and managerial literature, the widespread use of digital technologies in management is associated with the need to form a digital infrastructure for a variety of digital.

In this regard, the use of digital technologies in the management of development by regional spatial and sectoral structures can be defined as a qualitatively new stage of transformation and use of information technologies in management. At the same time, in domestic practice, one can note the lack of research on the development of information technologies with an emphasis on the influence of digital technologies on management, economics, the formation of digital culture and digital trust. The key aspects of the development of modern information technologies in the management of regional spatial and sectoral structures require clarification of conceptual and methodological approaches to determining the basic stages of the development of information technologies and their adaptive application in organizational, economic, industrial and managerial business processes of socio-economic development of regions.

Materials and methods of research

The study of the use of information technologies in the development management processes of regional spatial and sectoral structures involves the identification and analysis of a large number of various factors and features. At the same time, the use of information technologies is due to their wide intersection and interaction with many different scientific theories and disciplines. These are the theory of algorithms, the theory of computing machines and systems, computer science, economics, management, sociology, psychology, situation modeling, mathematical optimization methods, statistics, operations research, etc.

Systematic and integrated approaches made it possible to summarize the results of previously conducted research and, first of all, to determine the time periods of the stages of information technology development, and secondly, to clarify their classification directions (signs) with the justification of formalized characteristics. This makes it possible to introduce into the scientific circulation of the economy a new stage associated with the introduction of digital technologies into the informatization of the Russian society.

Research results

As is known, the main components of the essential characteristics of the concept of "information technology" are the terms "information" and "technology", therefore, most researchers interpret information technology as obtaining information by using a combination of means and methods of data collection, processing, storage and transmission. The importance of a more detailed description of information technologies, in our opinion, increases when determining the time horizons of the stages of information technology development.

Depending on the program-target tasks of managing the development of the spatial and sectoral structure of the region, which need to be solved in the short, medium and long-term periods, the electronic technical means and methods of data collection, processing, transmission and storage can be divided into three classes of information technologies for working with the functional subject areas of the economy of the region:

- regional information technologies, including models, methods and means of data processing, formalizing the use of information resources of the region as a whole;
- functional information technologies intended for functional and subject application;
- special information technologies that implement the processing of relevant data in solving specific tasks of regional management functions.

A well-known fact of the accelerated development of information technologies in our country is the emergence and active use of microprocessor-class electronic computing and personal computers in organizational and managerial processes, which led to the transition to fundamentally new schemes and methods of data collection, processing, transmission and storage. The stages of information technology development clarified in the course of our research in the context of directions, time horizons of development and a brief description of the stages are presented in a systematic form in *table 2*.

Table 1

Stages of information technology development

Stages, time period	Brief description of the stage
On data collection and processing processes	
Stage 1 (1960-1980)	Active introduction of peripheral equipment into the traditional "paper" technology of information collection, which collects, registers, preprocesses and exchanges information with electronic computers (computers)
Stage 2 (1981-2000)	Automation of information flow processing and transition to "paperless" technology based on data processing technology by means of personal computers
Stage 3 (since the beginning of the XXI century)	Generation, storage and transmission of various data by digital devices in continuous mode through digital technologies
On the problems of informatization of society	
Stage 1 (1950-1970)	Increasing volumes of information processing in all spheres of human activity with limited computing and software capabilities
Stage 2 (1971-1990)	The spread of computer technology: the computer becomes a tool for numerous non-professional users to work in a computer environment
Stage 3 (1991-2000)	Functioning of the process of developing and using information as a public resource based on the mass application of new information technologies for the development of life support spheres and people's activities
Stage 4 (since the beginning of the XXI century)	Dynamic network informatization of society based on the use of digital telecommunication technologies and digital devices
On the advantages of information technology	
Stage 1 (1960-1980)	The transition from time-consuming and routine information processing to fairly efficient processing based on the organization of computing centers and the use of information technologies that ensure centralized and collective use of information
Stage 2 (1981-2000)	Revision of many previously accepted schemes for collecting, processing, transmitting, storing information; the use of information in an interactive mode based on personal computers and tools that allow the use of computer technologies in the information sphere
Stage 3 (since the beginning of the XXI century)	Development of the Russian information technology market. The formation of electronic interaction in real time, the expansion of opportunities for the use of digital technologies for industrial, scientific, educational and social purposes, which ensures the transition to a knowledge society
By types of development of information technology tools	
Stage 1 (XIX century)	"Manual" information technology. A set of tools: pen, inkwell, paper. Communications: mail, letters, packages, dispatches. "Mechanical" information technology. A set of tools: typewriter, telephone, voice recorder. Communications: mail, more advanced means of delivery
Stage 2 (beginning–middle of XX century)	"Electric" information technology, the tools of which were large computers and the corresponding software, electric typewriters, copiers, portable voice recorders. "Electronic" information technology, the basis of the tools of which are large computers and automated control systems and information retrieval systems created on their basis, equipped with software complexes
Stage 3 (mid–late XX century)	"Computer" information technology. The main toolkit is a personal computer with a wide range of standard software products
Stage 4 (since the beginning of the XXI century)	"Digital" information and communication technologies. A set of digital devices: laptops, tablet computers, smartphones, etc.

Conclusion

The study showed that a new stage in the development of information technologies plays a key role in the widespread dissemination of information and digital technologies and digital devices capable of generating, storing, processing and transmitting a variety of data in digital format and continuous mode in the economy and society. The unique competitive advantages of digital technologies open up new opportunities for the formation of effective business models based on the use of these technologies, as well as the development of networking and the gradual formation of a new technological digital economy.

The methodological approach to the study of information technologies presented in the article allowed to identify priority areas, stages and time horizons of their development, as well as the properties of digital technologies, the uniqueness of which forms competitive advantages and new opportunities for effective management of the development of regional spatial and sectoral structures, provides instant access to relevant information for making organizational and managerial decisions and implements networking and the relationship with all areas of the region.

Sources:

1. Innovative development of organizations as a condition for the modernization of the Russian economy / ed. ed. V.N. Belkin. - Chelyabinsk: Encyclopedia, 2019. - 164 p.
2. Gorelov N.A., Korableva O.N. Development of the information society: digital economy. – M.: Yurayt, 2019. – 241 p.
3. Chelyapin A.A. Project management in the field of information technology. – M.: Printleto, 2016. – 187 p.

Абубакир А.А
«Ақпараттық жүйе» мамандығы бойынша 3 курс студентті
*Ғылыми жетекшісі:**Есенова М.Б.,** техника ғылымдарының магистрі,*
«Esil University» мекемесі, Астана

ТЕКСТУРАЛЫҚ СУРЕТТЕРДІ ЖАҚСАРТУ ҮШІН МАШИНАЛЫҚ ОҚЫТУДЫ ҚОЛДАНУ

Андатпа

Бұл мақала текстуралық түрдегі кескіндерді, атап айтқанда кескіндердегі нысандарды жақсартуға бағытталған машиналық оқыту әдістеріне арналған. Зерттеудің мақсаты кескінді жақсарту алгоритмдерін жасау және кескіннің берілген түрі үшін қарастырылған жақсарту үлгілерінің дәлдігін анықтау болып табылады. Кескінді өңдеудің бірінші қадамы кескінді жақсарту болып табылады. Сигнал кескінін өңдеу мәселелері әртүрлі мамандардың назарында. Қазіргі уақытта ақпараттық технологияның дамуымен қатар ғылымның кез келген саласында қолданылатын бейнелерді автоматты түрде жетілдіру өзекті мәселелердің бірі болып табылады. Суреттер объектілер ретінде талданды: автокөліктердің мемлекеттік нөмірлері, бет-әлпеттері, спутниктік суреттердегі ауылшаруашылық учаскелері.

Бұл мақалада біз Super-Resolution Generative Adversarial Network (SRGAN) және Extended Super-Resolution Generative Adversarial Network (ERSGAN) үлгілерін пайдалануды ұсынамыз. Бұл үшін эксперимент жүргізілді, оның мақсаты конволюционды нейрондық желінің үш түрлі архитектурасы бар оқытылған ESRGAN моделін қайта даярлау болды, яғни VGG19, MobileNet2V, ResNet152V2 перцептивті жоғалтуды (бір пиксельге) қосу, сондай-ақ, сынақ кескінін болжау анықтығын жақсарту және әрбір қайта оқытылған модельдің өнімділігін салыстыру. Зерттеу нәтижесінде кескінді жақсарту үшін конволюционды нейрондық желілерді пайдалану жоғары дәлдікті көрсетті, яғни орта есеппен ESRGAN + MobileNETV2 - 91%, ESRGAN + VGG19 - 86%, ESRGAN + ResNet152V2 - 96%

Кіріспе

Эксперименттік ақпаратты өңдеудің тиімділігі мен сапасын арттыру үшін кескіндердің сапасын жақсарту үшін де, объектіні тану дәлдігін арттыру үшін де визуалды деректерді талдау әдістерін жетілдіру және өзгерту қажет.

Нұсқаулықтың мақсаттарына сәйкес визуалды тануға баса назар аударылады, ал автоматты тану әдістері қажет болған жағдайда ғана айтылады. Кескінді масштабтау коэффициенті ұлғайған сайын кескін сапасы нашарлайды. Әртүрлі қолданбалы тапсырмаларда объектілерді үлкейту және оның сапасын арттыру, мысалы, медицинада, ажыратымдылығы орташа ғарыштық суреттерді жақсарту өзекті мәселелердің бірі болып табылады. Бұл мәселені шешу үшін кескіндердегі объектілерді масштабтау мен жақсартуды автоматтандыру үшін машиналық оқыту әдістері қолданылды. Бұл зерттеудің басты мақсаты болды. Бұл мақаланың басқа мақалалардан ерекшелігі – осы саладағы басқа зерттеушілер классикалық әдістерді қолданған [1]. Бұл жұмыста жасанды нейрондық желілерге негізделген машиналық оқыту әдістері қолданылды.

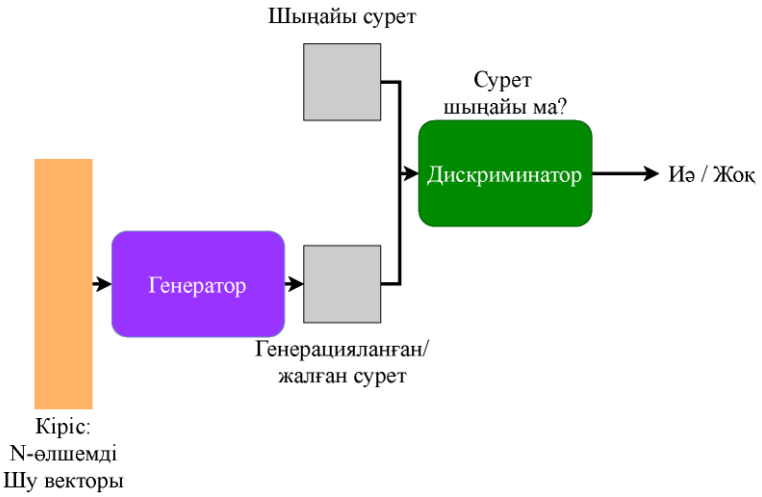
Жұмыстың нәтижелерін ғылыми зерттеулерде және өндірісте қолданылатын кескіндерді талдаудың автоматтандырылған жүйелерінде қолдануға болады. Өнеркәсіпте қолдану өнімнің сапасын талдауға кететін шығынды азайтуға, ал кейбір жағдайларда сапаны жақсартуға мүмкіндік береді. Алынған нәтижелерді ақпаратты жинау, өңдеу және беру жүйелеріне енгізу ғылыми-техникалық кешеннің дамуына ықпал етеді.

Медицина саласындағы ашық дерекқорлардан алынған рентгендік суреттерді зерттеу барысында олардың сапасын арттыру мәселесі туындайды. Дәл визуализация және патологияны анықтау кескіндердің жақсы көрінуіне тікелей байланысты. Сондықтан бұл мәселе қай уақытта да өзекті болып қала береді. Қазіргі заманғы жаңа технологиялардың арқасында оларды нейрондық желілер әдістерін қолдану арқылы өңдеуге болады.

Зерттеу әдісі

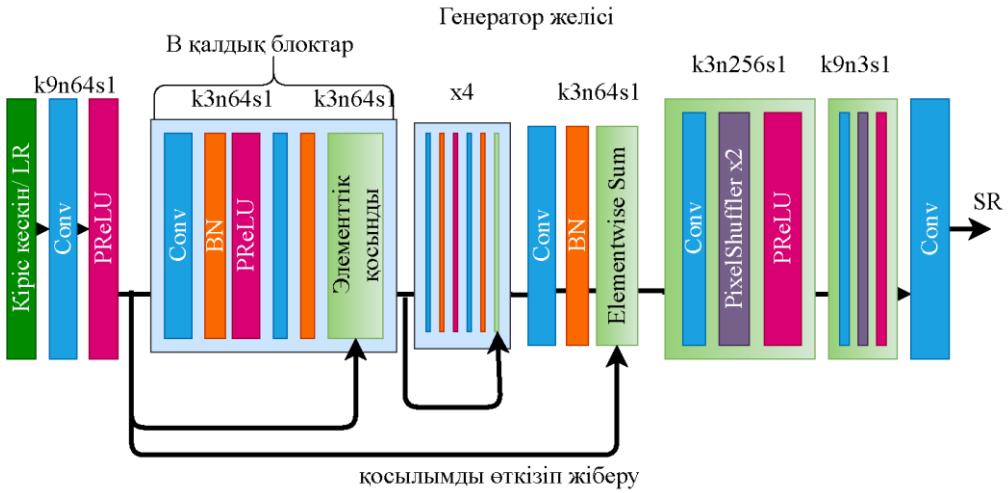
Super High Resolution Single Image (SISR) — төмен ажыратымдылықтағы (LR) кескіннен жоғары ажыратымдылықтағы (HR) кескінді қалпына келтіретін компьютерлік көру тапсырмасы. Оны медициналық бейнелеу, қауіпсіздік және бақылау кескіні сияқты әртүрлі қолданбаларда қолдануға болады. Бұл жұмыста зерттеу нысаны болып табылатын ғылымның әртүрлі салаларындағы маңызды мәселелерді шешу үшін қолданылатын кескіндердің сапасын арттыру, мысалы, химия өнеркәсібіне арналған электронды микроскоптың суреттері, ауыл шаруашылығында қолдану үшін спутниктік суреттер, рентген және компьютерлік томография суреттері. медицина саласы және басқа да көптеген салалар жаңа технологияларды қолдануды талап етеді.

Enhanced Super Resolution GAN архитектурасы (бұдан әрі ESRGAN [2]) GAN құрылымына негізделген. Зерттеу барысында кескінді жақсарту үшін модельге VGG19 [3], MobileNet [4] және ResNet152V2 [5] сияқты конволюционды нейрондық желілер қосылды. Конволюционды нейрондық желілер қосылған бұл модельдің архитектурасы 1-суретте көрсетілген.



1-сурет. Конволюционды нейрондық желілерді қосу арқылы генеративті қарсыластық желі архитектурасы

Бұл жұмыста GAN архитектура моделіне қосымша дескриптор қосылған. Бұл дескриптор белсендіру функциясының алдында орындалады. Генеративті қарсылас желі (GAN) үшін жеке іске асыру схемасы төмендегі суретте көрсетілген (2-сурет).



2-сурет. Генератор желісінің архитектурасы

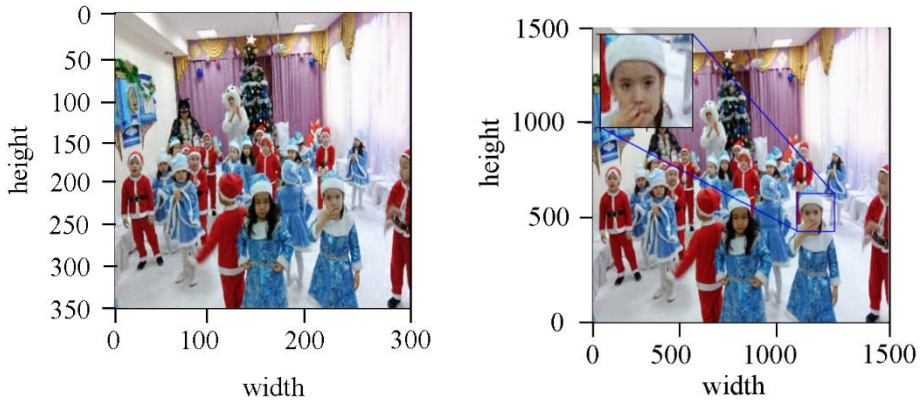
Бұл мақалада болжанған жалған кескінге көбірек айқындық қосу үшін қабылдаудың жоғалуын (пиксель бойынша) анықтау үшін ESRGAN бар машиналық оқыту моделі пайдаланылды. ESRGAN моделін конволюционды нейрондық желілермен бірге пайдалану тереңірек желілік архитектураларды оқыту қиын болуы мүмкін екенін көрсетті, бірақ олар өте күрделі салыстыруларды модельдеуге мүмкіндік беретіндіктен, желі дәлдігін айтарлықтай жақсартуы мүмкін. Осы тереңірек желілік архитектураларды тиімді үйрету үшін ішкі ковариантты ауыстыруға қарсы тұру үшін пакеттік нормалау [6] жиі пайдаланылады.

Эксперимент барысында 20936 сурет қарастырылды. Кескін сапасының салыстырмалы жақсаруын көру үшін әртүрлі тақырыптық аймақтардың кескіндерінің суреттері оқытылды. Келесі 100×100 (Сурет 4) кескіндер бастапқы кескіндер ретінде ендірілген.

а *ә* *б*

4-сурет. 100×100 рұқсатымен түпнұсқа сурет: а – бетті тану үшін бастапқы сурет; ә – рентгендік сурет; б – ғарыштық сурет

ESRGAN моделін оқыту кезінде алынған кескіндердің сапасы айтарлықтай жақсарған жоқ. Сондықтан бұл модельге ESRGAN+ResNet152V2 нейрондық желі әдістерін қосу арқылы қайта даярлау нәтижесі төмендегі суретте көрсетілген (6-сурет).



а *ә*

6-сурет. Нәтижелерді салыстыру: а – жоғары ажыратымдылығы жоғары генеративті қарсыластық желілер; ә – конволюционды нейрондық желі қосылған жетілдірілген жоғары ажыратымдылықтағы генеративті қарсылас желілер

ESRGAN моделінен алынған кескін нәтижесі 6, а-суретте және конволюционды нейрондық желі әдістерін қосу арқылы қайта даярлау нәтижесі 6, ә-суретте көрсетілген. Конволюциялық нейрондық желі әдістері ретінде MobileNetV2, VGG119, ResNet152V2 әдістері қолданылды. Орташа алғанда, CNN VGG119=147,95, MobileNetV2=86,09, ResNet152V2=48,09 – шамадан тыс орнату кезінде пиксель жоғалтуын көрсетті. Тәжірибе нәтижесінде ResNet152V2 әдісімен алынған кескіннің сапасы айтарлықтай жақсарғанын байқаймыз. Нейрондық желілерді пайдалана отырып, кескін сапасын жақсарту мәселесін шешуде конволюционды нейрондық желілер пайдасына таңдау жасалды, өйткені олар кескіндерді жақсартудағы тапсырмаларды орындауда басқаларға қарағанда жақсырақ.

Нәтижелер мен пікірталас

Модель ашық дерекқордан алынған 12396 медициналық кескінді, 1715 спутниктік суретті және әртүрлі сыныптағы 6825 кескінді (мемлекеттік нөмірлер, адам беттері, ғимарат) бейнелерден тұратын 20936 суреттен тұратын дайындалған деректер базасын пайдалану арқылы оқытылды. Архитектура CNN кеңейтілген оқытумен ESRGAN үлгісінің вариациясы бойынша оқытылды. Бұл ретте ең жақсы өнімділік супер жақсартылған кескіндермен (SR) сәйкестендіруде 97,33% табысқа жетті. Модельдің таңдалған архитектурасы ғылымның әртүрлі салаларында кескінді төрт есе жақсы сапаға дейін өңдеуге және жақсартуға мүмкіндік береді. 1-кестеде қарастырылған үлгілердің кескіндерінің орташа пайыздық жақсаруы көрсетілген.

1-кесте. ESRGAN және ESRGAN+CNN жаттығуларының орташа дәлдігі

Бастапқы суреттер / Алгоритмдер	ESRGAN	ESRGAN+MobileNETV2	ESRGAN+VGG19	ESRGAN+ResNet152V2
Медицинаоық суреттер	83 %	92 %	86 %	97 %
Спутниктік суреттер	82 %	91 %	85 %	96 %
Басқа суреттер (көліктердің мемлекеттік нөмірлері, адам беттері,	84 %	93 %	87 %	98 %

ғимараттар, жолдар)				

1-кестеде көрсетілгендей, конволюционды нейрондық желілер арқылы кеңейтілген оқытумен ESRGAN алгоритмі кескінді өңдеудің ең жақсы нәтижесін берді. Нәтижесінде ғылымның әртүрлі салаларындағы кескіндерді өңдеу және жақсарту кезінде ұсынылған алгоритм тиімді деп айта аламыз.

Қорытынды

1. Деректерді алдын ала оқытылды және Enhanced Super-Resolution Generative Adversarial Networks үлгілерімен және конволюционды нейрондық желілермен (MobileNETV2, VGG19, ResNet152V2) үйлесімде оқытылды. Эксперимент үшін бастапқы сурет ретінде медициналық, спутниктік және басқа суреттер алынды. Конволюционды нейрондық желілерді біріктіріп қолданумен жүргізілген зерттеу жоғары дәлдік ұпайларын көрсетті. Яғни, ESRGAN алгоритмін конволюциялық нейрондық желілермен біріктіріп қолдану, мысалы, орташа есеппен ESRGAN+MobileNETV2 – 91 %, ESRGAN+VGG19 – 86 %, ESRGAN+ResNet152V2 – 96 % дәлдікті көрсетті.

2. Кескінді жақсарту үшін көптеген ғылыми зерттеулер ESRGAN моделін пайдаланады. Ғылымның әртүрлі салаларында зерттелген бейнелерді жақсарту немесе қалпына келтіру үшін сарапшы ретінде осы саланың мамандары қажет. Кейбір жағдайларда кескіндердегі шу маңызды ақпарат болуы мүмкін. Сондықтан кескіндерді жақсарту кезінде біз маңызды нысандарды жоғалтуымыз мүмкін. Біздің жұмысымызда сарапшылар қажет емес таңдалған кескіндер үшін бар ESRGAN моделіне конволюционды нейрондық желілер қосылды және модельдің өзінен жақсы нәтижеге қол жеткізілді. ResNet152V2 конволюционды нейрондық желіні қосу арқылы есептеулерді орындау кезінде алдын ала дайындалған 20 936 кескінді жақсарту арқылы ESRGAN + ResNet152V2 алгоритмі 96 % дейін дәлдік нәтижесін береді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі: (ГОСТ бойынша)

1. Есенова М. және т.б. Ауыл шаруашылығы дақылдарының өсуіне теріс әсер ететін факторларды анықтау және оқшаулау әдістері мен алгоритмдерінің тиімділігі //International Journal of Electrical and Computer Engineering (IJECE). – 2023. – Т. 13. – №. 2. – б. 1669-1679 жж.
2. Чжоу С., Ю Л., Джин М. Төмен дозалы компьютерлік томографияға арналған текстуралық трансформатордың супер ажыратымдылығы //Биомедициналық физика және инженерлік экспресс. – 2022. – Т. 8. – №. 6. – б. 065024.
3. Канг Х., Лю Л., Ма Х. ESR-GAN: генеративті қарсыластық желісімен экологиялық сигналды қайта құруды оқыту //IEEE заттар журналы. – 2020. – Т. 8. – №. 1. – б. 636-646.
4. Jaworek-Korjakowska J., Kleczek P., Gorgon M. VGG-19 моделін тасымалдауды үйрену арқылы конволюционды нейрондық желіге негізделген меланома қалыңдығын болжау //Компьютерлік көру және үлгіні тану семинарлары бойынша IEEE/CVF конференциясының материалдары. – 2019. – б. 0-0.
5. Пан Х. және т.б. Трансферттік оқыту алгоритмі мен дәнекерлеу ақаулары үшін mobilenet моделін біріктіретін кескінді тану және жіктеудің жаңа әдісі //Ieee Access. – 2020. – Т. 8. – б. 119951-119960 жж.
6. Alrashedy H. H. N. et al. BrainGAN: GAN архитектурасы мен CNN модельдерін пайдалану арқылы мидың MRI кескінін жасау және жіктеу негізі //Сенсорлар. – 2022. – Т. 22. – №. 11. – б. 4297.

Абубакир А.А
«Ақпараттық жүйе» мамандығы бойынша 3 курс студенттті
*Ғылыми жетекшісі:**Есенова М.Б.,** техника ғылымдарының магистрі,*
«Esil University» мекемесі, Астана

ТЕРЕҢ ОҚЫТУ ӘДІСІ АРҚЫЛЫ ҮЙ ӨСІМДІКТЕРІННІҢ АУРУ ТҮРІН АНЫҚТАУ

Андатпа

Өсімдік аурулары мен зиянкестерді анықтау кезінде машиналық оқыту бастапқыда ауыл шаруашылығында қолданылған және белгілі бір дәрежеде дәстүрлі визуалды идентификацияны ауыстырды. Өсімдіктердің аурулары мен зиянкестері өсімдік өнімділігі мен сапасын анықтаудың маңызды факторы болып табылады. Өсімдіктердің аурулары мен зиянкестерін цифрлық кескінді өңдеу арқылы анықтауға болады. Желі

құрылымындағы айырмашылыққа сәйкес, бұл зерттеу соңғы жылдардағы классификациялау желісінің, анықтау желісінің және сегменттеу желісінің үш аспектісіне негізделген өсімдік аурулары мен зиянкестерін анықтау бойынша зерттеулерді ұсынады және олардың әрқайсысының артықшылықтары мен кемшіліктерін қорытындылайды. Бұл жұмыста деректер жинағы енгізіліп, зерттеулердің нәтижелері салыстырылады. Бұл зерттеу терең оқытуға негізделген.

Бұл жұмыстың мақсаты – мобильді қосымшаның көмегімен бақша өсімдіктерінің зиянкестері мен ауруларының тобын анықтау және соңғы нәтижені мобильді құрылғы экранында көрсету. Бұл жұмыста 38 түрлі кластардың деректері пайдаланылды, оның ішінде plantVillage 13 өсімдіктің ауру және сау жапырақ суреттері. Эксперимент Inception v3 шамадан тыс орнату және өнімділік төмендеу белгілерінсіз дәлдікті үнемі жақсартуға негізделген.

Кіріспе

Терең оқыту соңғы уақытта жылдам, автоматты және дәл кескінді сәйкестендіру және жіктеу жүйесін әзірлеу мақсатында көп қолданылады. Бұл жұмыс кескінге негізделген өсімдік ауруларын жіктеу үшін ең заманауи терең конволюционды нейрондық желілерді дәл баптауға және бағалауға бағытталған. Терең оқыту немесе терең құрылымдық оқыту немесе иерархиялық оқыту алгоритмдер жиынтығы негізінде деректердегі жоғары деңгейлі абстракцияларды модельдеуге тырысатын машиналық оқытудың бір саласы [1, 2]. Мұндай алгоритмдер оқытудың және деректерді ұсынудың көп деңгейлі иерархиялық архитектурасын жасайды. [3, 4] негізінде DL алгоритмдері бақыланбайтын деректердің үлкен көлемімен жұмыс істегенде пайдалы. Шешімсіз деп есептелетін мәселелер жоғары дәлдікпен шешілуде. Кескінді классификациялау осының жарқын мысалы болып табылады. Дәстүрлі машиналық оқыту алгоритмдерінің өнімділігі жаттығу деректерінің шегіне жеткенде тұрақтанады, ал терең оқыту деректер өскен сайын өнімділікті арттырады.

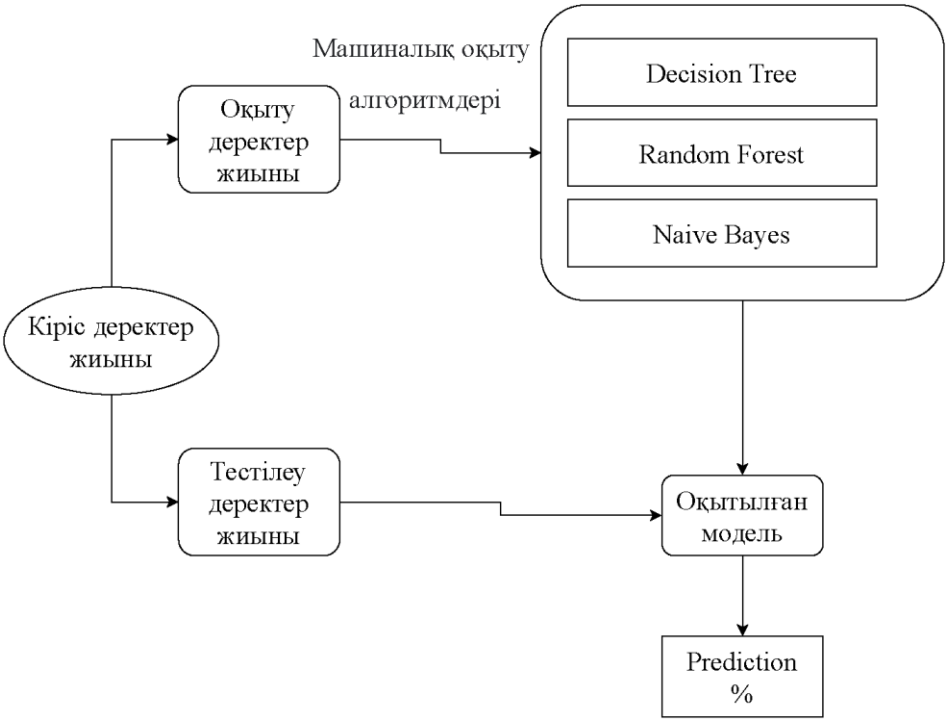
Сызықтық регрессия [5] және сызықтық дискриминанттық талдау [6] сияқты деректерді талдаудың дәстүрлі әдістері алдын ала анықталған үлестірімдерге және үлгі болжамдарына негізделген. Бұл әдістер дәлдігін жоғалтпай тек осы талаптарға сәйкес келетін деректер үшін қолданылады. Бұл зерттеуде біз дәстүрлі машиналық оқыту әдістерін қолдана отырып, өсімдік ауруларын анықтау әдістерін дамытуға назар аударамыз. Бірнеше әдістер бағаланады: шешім ағашы, кездейсоқ орман және Naïve Bayes. Әдетте, өсімдіктерді көзбен тексергенде, олар түс туралы ақпаратты (аурулары бар жапырақтар әдетте түсін өзгертеді) немесе жапырақтарда дақтар немесе шірік аймақтардың болуы туралы ақпаратты пайдаланады.

Бұл жұмыста Decision Tree, Random Forest, Naïve Bayes сияқты машиналық оқыту әдістері және деректер жинағын жіктеу үшін Inception v3 әдісі және VGG19 сияқты терең оқыту әдістері қолданылды. Өсімдік ауруларын анықтау мен диагностикалаудың автоматтандырылған компьютерлік жүйесінің болуы ауру өсімдіктердің жапырақтарын оптикалық бақылау арқылы осындай диагноз қоюды сұраған өсімдік өсірушілерге құнды көмек бола алады [7]. Жүйені пайдалану оңай және қарапайым мобильді қосымша арқылы оңай қол жетімді болса, фитопатологиялық кеңес беру үшін инфрақұрылымы жоқ әлемнің бөліктеріндегі бөлме өсімдіктерін өсірушілер үшін құнды құрал болуы мүмкін. Аурудың себептері биотикалық (бактериялар, саңырауқұлақтар, вирустар және нематодтар) және абиотикалық (температураның, ылғалдылықтың және қоректік заттардың жетіспеушілігінің әсері) болуы мүмкін. Бұл аурулардың кейбір себептері бір-бірімен байланысты. Мысалы, қоректік заттар жетіспейтін өсімдіктер бактериялар тудыратын ауруларға бейім.

Материалдар және әдістер

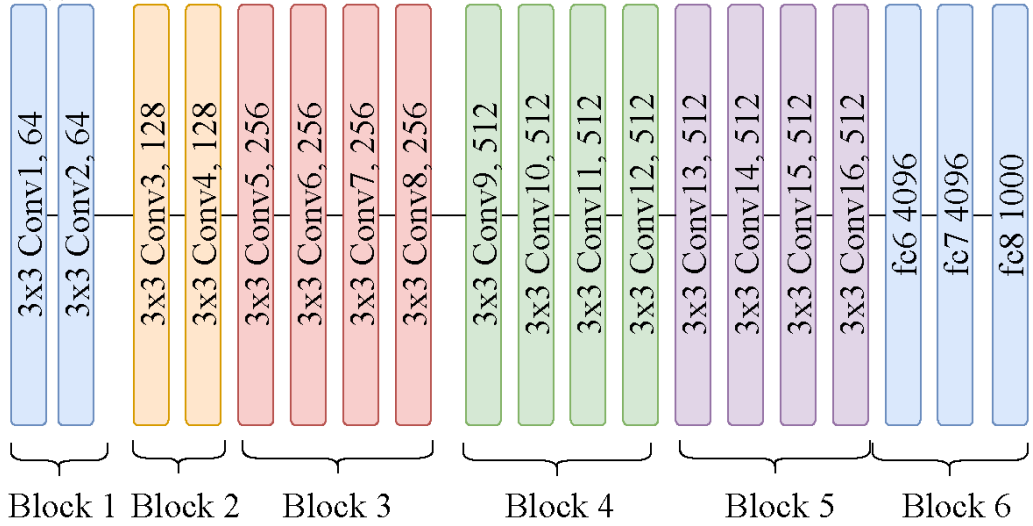
Бұл жұмыста зерттеу объектісі өсімдіктер және олардың нақты уақыт режиміндегі жай-күйі болып табылады. Дәстүрлі тәсіл нысандарды анықтау үшін мүмкіндік дескрипторлары (SIFT, SURF, BRIEF және т.б.) сияқты жақсы қалыптасқан SV әдістерін пайдалану болып табылады. DL пайда болғанға дейін кескінді жіктеу сияқты тапсырмалар үшін мүмкіндікті шығару деп аталатын қадам болды.

Дәстүрлі тәсілдің қиындығы - әрбір сурет үшін қандай мүмкіндіктер маңызды екенін таңдау керек. Жіктеу үшін сыныптар саны артқан сайын, бағалауды алу қиындай түседі. Терең оқытуда объектілердің әртүрлі сыныптарын ең жақсы сипаттайтын қандай мүмкіндіктерді шешу алдын ала дайындалған деректерге және сынақ пен қателіктің ұзақ процесіне байланысты. Жиналған деректер негізінде дәстүрлі әдістермен өсімдіктердегі ауытқуларды анықтау төмендегі суретте көрсетілген үлгі бойынша оқытылды (1-сурет).



1-сурет. Дәстүрлі машиналық оқыту әдісіне негізделген оқыту моделі

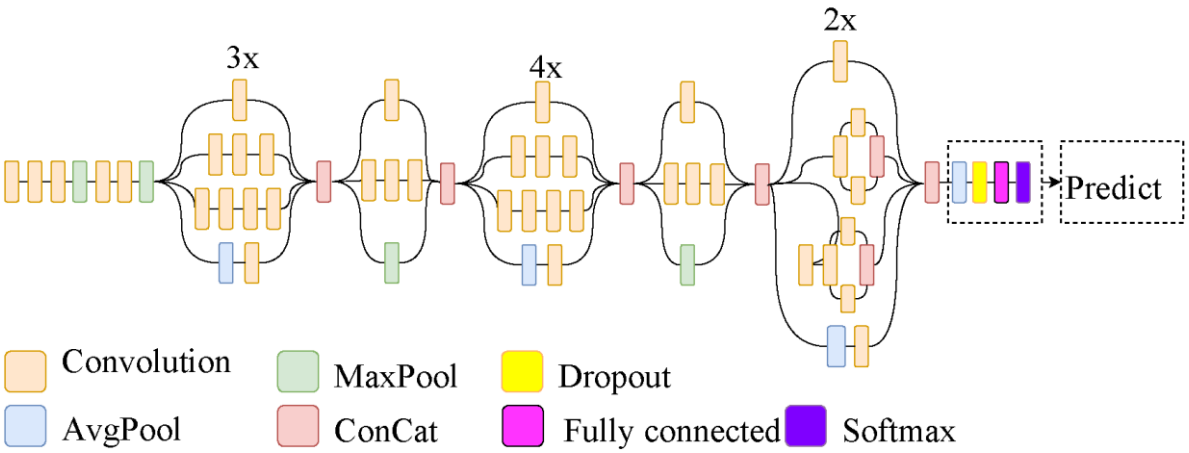
Бұл жұмыста VGG19 конволюционды нейрондық желі ретінде пайдаланылды, ол жақсы нейрондық желі архитектурасы болып табылады, бірақ ол күрделі тапсырмаларды жақсы орындай алмайды. Өйткені ол бір-бірін қадағалайтын және ақырында толығымен қосылған конволюциялық және максималды біріктірілген қабаттардың қарапайым жиынтығы (Сурет 2). Қарапайым сөзбен айтқанда, ол өте күрделі мүмкіндіктерді шығара алмайды.



2-сурет. VGG19 Конволюционды нейрондық желі архитектурасы

Жаттығу деректер жинағы 23102 алдын ала дайындалған кескін жиынын қамтиды. Соның ішінде алма -2215, шие - 1717, жүгері - 1834, 4076, шабдалы - 1576, шабдалы - 1579, Картоп, Картоп, 1693, Қоңыраулы - 1793, Құлпынай - 1946, Құлпынай - 1983, Соя - 1790, қызанақ - 1790, қызанақ - 1791, 1791, 1791 ж жабық өсімдіктер – 2590 сурет. Жемістердің, көкөністердің (7-сурет) және бөлме өсімдіктерінің (8-сурет) сау және ауру түрлері зерттелді. Мысалы, алма қотыры, қара шірік, балқарағай алма тоты, жүгері жапырағы дақ, сұр жапырақ дақ, кәдімгі тат, солтүстік жапырақ дақ, жүзім қара шірік, жүзімге арналған эска (қара қызылша), жүзім жапырағы дақ (исариопсис).

Inception v3 симметриялы және асимметриялық құрылыс блоктарынан тұрады, соның ішінде конвульсиялар, орташа мәндерді біріктіру, максимумдарды біріктіру, біріктірулер, алып тастаулар және толық қосылған қабаттар (Сурет 3). Пакеттік қалыпқа келтіру барлық модельде кеңінен және белсендіру кірістеріне қолданылады. Softmax белсендіру функциясы модельге әрбір класс үшін ықтималдық болжамдарын жасауға мүмкіндік береді, бұл жіктеу тапсырмаларында пайдалы, яғни кескін қай класқа жатады, өсімдік түрлерін және олардың ауруларын анықтауға мүмкіндік береді.



3-сурет. Inception v3 конволюционды нейрондық желі архитектурасының

Кесте 1. Бақша өсімдіктерінің ауруларын анықтаудың орташа дәлдігі

Initial Images / Algorithms	Decision Tree	Random Forest	Naïve Bayes	VGG19	Inception v3
Apple	78 %	79 %	82 %	90 %	93 %
Sherry	77 %	80 %	84 %	92 %	95 %
Corn	79 %	78 %	82 %	90 %	90 %
Grapes	80 %	81 %	84 %	93 %	95 %
Orange	78 %	79 %	82 %	90 %	93 %
Peach	79 %	78 %	82 %	90 %	90 %
Bell pepper	80 %	81 %	84 %	93 %	95 %
Potatoes	78 %	79 %	82 %	90 %	93 %
Raspberry	77 %	80 %	84 %	92 %	95 %
Strawberry	79 %	78 %	82 %	90 %	90 %
Soy	80 %	81 %	84 %	93 %	95 %
Tomato	78 %	79 %	82 %	90 %	93 %

Қорытынды

1. Бұл жұмыста көптеген кәдімгі бақша жемістері мен көкөністерінің 23102 алдын ала дайындалған деректер жиынтығы қалыпты өсімдіктер мен ауру түрлері ретінде оқытылды. Кескінді жіктеу әдістері ретінде Decision Tree, Random Forest, Naïve Bayes және VGG19, Inception v3 сияқты терең оқыту әдістерінің машиналық оқыту әдістерінің тиімділігі талданды. Тәжірибе нәтижесінде әрбір модельдің шамамен дәлдігі анықталды.

2. Жасалған мобильді қосымша кросс-платформалық, яғни кез келген гаджетпен жұмыс істеуге болады. Мобильді қосымшаның көмегімен пайдаланушы нақты уақыт режимінде галереяда сақталған фотосуреттерден немесе камераны пайдалана отырып, өсімдіктердің түрін және ондағы аурулардың бар-жоғын анықтай алады. Inception v3 алгоритмі арқылы модельді оқыту нәтижесі 93 % құрады. Қарастырылған әдістердің ішіндегі ең оңтайлысы болып табылады. Анықталған ауру түріне қарай дер кезінде емделуге болады. Пайдаланушы мобильді қосымшада анықталған пайыздың нәтижесіне қарай тиісті әрекетті жасай алады. Орындалған мобильді қосымша қарапайым және пайдаланушыға түсінікті.

Пайдаланылған әдебиеттер

1. Мэтью, А., Амудха, П. және Сивакумари, С. (2021). Терең оқыту әдістері: шолу. Жетілдірілген машиналық оқыту технологиялары және қолданбалары: AMLTA 2020 материалдары, 599-608. doi: 10.1007/978-981-15-3383-9_54.

2. Хан, М., Джан, Б., Фарман, Х., Ахмад, Ж., Фарман, Х., және Ян, З. (2019). Терең оқыту әдістері мен қолданбалары. Терең оқыту: үлкен деректерді талдауға конвергенция, 31-42. doi: 10.1007/978-981-13-3459-7_3

3. Голенко, Ы., Исмаилова, А., Шаушенова, А., Айнағұлова, А., Найзагараева, А. (2022 ж.). Ақуыз функциясын болжау үшін сәйкес үлгіні анықтау үшін машиналық оқыту үлгілерін енгізу. Кәсіпорын технологияларының Шығыс-Еуропалық журналы, 5(4-119), 42-49.
4. Хан, М., Ян, Б. және Фарман, Х. (2019). Терең оқыту: үлкен деректерді талдауға конвергенция (31-42 б.). Сингапур: Спрингер.
5. Түсіпов, Ж., Ла, Л., Мұханова, А. (2014). Нейрондық желі арқылы жүзеге асырылатын анық емес синтетикалық бағалау әдісінің моделі. Int. J. Математика. Үлгі. Әдістері Appl. Sci, 8, 103-106.
6. Оразаева, А., Войцик, В., Павлов, С., Тымченко, Л., Кокриацка, Н., Твердомед, В., Семенова, Л. (2022 ж., желтоқсан). Контурды дайындауға негізделген кескінді биомедициналық сегменттеу әдісі. Астрономиядағы, байланыстағы, өнеркәсіптегі және жоғары энергиялық физикадағы фотоника қолданбаларында 2022 (том. 12476, 21-26 беттер). SPIE.
7. Burger, W., & Burge, M. J. (2022). Масштабты-инвариантты мүмкіндікті түрлендіру (SIFT). Сандық кескінді өңдеуде: Алгоритмдік кіріспе (709-763 беттер). Чам: Springer International Publishing.

Yessenzholov Zh.A.,
2nd year student of the specialty "Information technology and data protection"
Supervisor: A.A. Nekessova, Master's degree, senior lecturer,
Institution "Esil University", Astana

COMPUTER GAMES IN EDUCATION AND TECHNOLOGIES OF THEIR DEVELOPMENT

Annotation

The paper describes different computer games and their classification as well as games examples of each class are outlined. The basic technologies used for game development are discussed and the results of their comparative analysis are shown. The possibilities of the developed editor for creating games are outlined and its place in the training system is shown.

Due to the rapid development of information technology (IT) and the continuous increase in the amount of information needed for work, computer training is becoming increasingly popular. E-learning courses and systems have been developed and successfully used in the educational process, the methods and results of their application are being researched and analyzed [1-3]. Scientists are constantly developing and offering for implementation new, more advanced methods that can significantly improve the quality and intensify the learning process.

Computer games appeared in the second half of the twentieth century. In the future, this branch of information technology has been constantly developing and has now become an independent industry. Initially, computer games were considered in the classical sense of this concept: a game is “an activity that serves for entertainment, recreation”. Many of these games are now available on the Internet. Only later did computer games begin to be used for learning.

Thus, computer games are usually divided into entertaining and serious (serious games). The latter are essentially educational, i.e. used in teaching. Although attempts to use educational games in the educational process have been made before, in recent years, special attention has been paid to the development and use of serious games, because. they allow in an exciting way to master new educational material, acquire the necessary skills and consolidate existing knowledge. Currently, different environments have been developed for creating computer games [4,5], IT specialists, together with teachers, are developing new educational games in various disciplines (mathematics, physics, biology, etc.) [6], using modern computer technologies . Pedagogical models for the systematic integration of computer games into the educational process and methods for evaluating their application, models for describing game scenarios, approaches and concepts for game development are proposed. Given the high popularity of computer games, universities are introducing programs to train specialists in this field. There are many games available on the Internet. Particularly impressive is the large number of portals for children of preschool and primary school age. For example, the portals www.solnet.ee and www.igraemsa.ru include both entertaining and educational games.

Classification of computer games

To navigate the variety of computer games, it is advisable to classify them. Games can be classified in different ways: depending on the age of the users for whom the game is intended, on the platform on which it operates, etc.

Adventure games contain a narrative and several characters who usually travel around a certain area (city, country) in order to search for some object (for example, treasure, artifact, etc.). The game provides various dialogues, research and problem solving to achieve the goal.

Action based games rely on the player's agility, speed and reaction. This class includes the widespread shooters and some adventure games such as Space Invaders, Math Man and Numpad Kenny's.

Puzzles. These games include logic building, matching and problem solving. Such games as Tetris, Sudoku, Bejeweled 2 belong to this class. Educational games in this category are mainly intended for young children, for example, the Seabed game (www.moskids.ru), although there are also games for students (the Human Cardiovascular System game set).

Games with words could be categorized as puzzles, but they are usually classified as a separate class, because. the style of their creation differs significantly from puzzles. These games include searching for words, solving crossword puzzles, anagrams, etc. These include, for example, Word Freak and Wordz Mania, which allow both replenishing the vocabulary and learning and/or fixing their spelling.

Strategy games and simulation based games. This class of games is often divided into two. In the proposed classification, they are combined, because require the same activity from the user. Games of this class involve strategic planning, resource management and decision making. An example of a game of this class is the game Hex Empires, which provides for the development of a city and the creation of a strong army. Some games also allow the user to change game options.

Role-playing games are similar to adventure games, but in this case, the focus is on the main character, who plays the role of, for example, the leader of the expedition. In this case, the user can change the parameters of the game. This class includes, for example, the game Knuckles in China Land. Games of this type are rarely used in education, because. they are usually an integral part of the next class of computer games.

Vehicle driving games. The main task of games of this class is driving vehicles. It can be a competition with other players or an independent trip. The road in the games is shown in perspective: as the player or a third person sees it (for example, a top view). Examples of such games are Ben 10 Moto Champ and Toy Car Parking.

Board and card games are electronic versions of real games such as checkers, chess, dominoes, poker, various solitaire games, etc.

When classifying computer games intended for education, a different approach is needed. The classification of educational games is a tree structure that includes several levels:

1st level - the age of the student (for example, children 5-6 years old, schoolchildren of the 7th grade, students of the 2nd year);

2nd level - the academic discipline for the study of which the game is intended;

3rd level - the topic of the academic discipline;

4th level - the classification shown in Figure 1.

This approach will allow you to quickly find the computer game necessary for studying the academic discipline.

When choosing a game, the technologies used in its development often occupy an important place. they require certain software and technical resources.

Computer game development technologies

Various technologies are used to develop computer games: Adobe Flash and ActionScript, HTML, CSS, AJAX, Java, Unity3D, Adobe (Macromedia) Director, C++, PHP, ASP .NET and others. Flash and Java are the most popular, because using these technologies, you can easily create interactive games and animations. However, it should be noted that Adobe Flash is more popular than Java for online game development, perhaps because Flash applications can run on 99% of Internet-connected computers, while Java applications can only run on 73% of computers.

Editor for game development and its application in the educational system

Computer games are especially useful for teaching schoolchildren. Therefore, an editor was developed that allows you to create game situations and use them both independently and include them in computer training programs. Flash, PHP, XML and MySQL technologies were used in the development of the editor and software for running games.

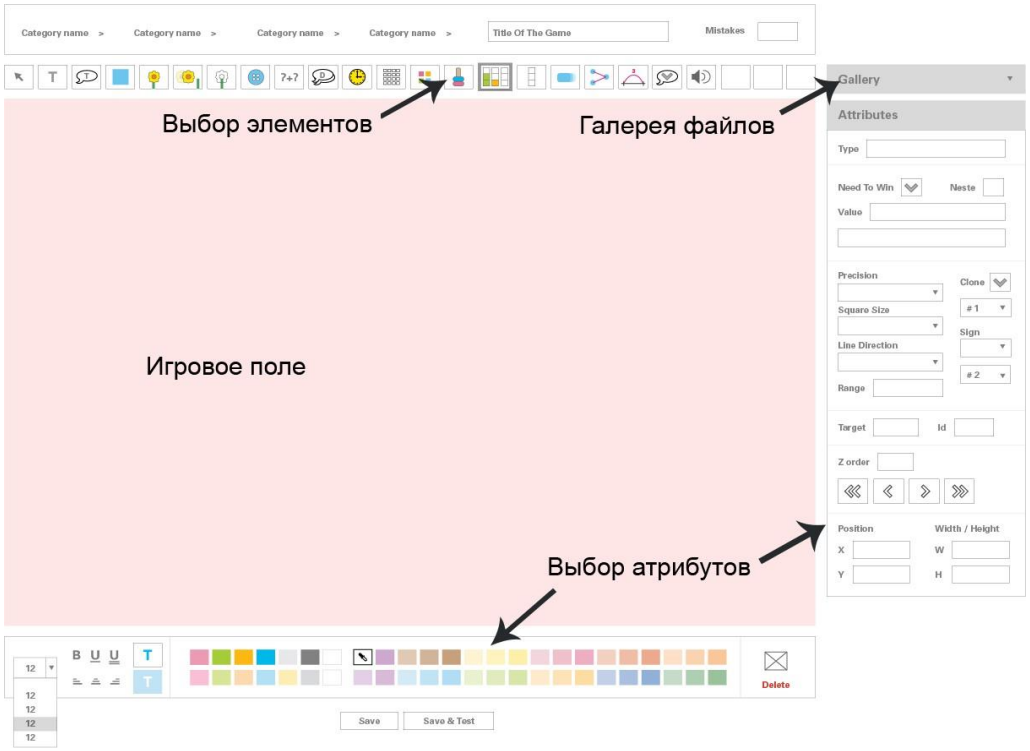
The editor provides the game developer with the following options:

• inclusion in the game of images in swf, jpg, png formats and audio files in mp3 format from the proposed gallery of files, which can be replenished;

• selection and change of the colors of the game (background, lines, text, images, etc.);

• various operations with game elements, namely creation, resizing and placement position, editing text, defining element attributes, and others.

Currently, the game development editor can be used to create computer games such as puzzle games, word games, and adventure games. Other types of games, using the editor, it is not yet possible to implement in full.



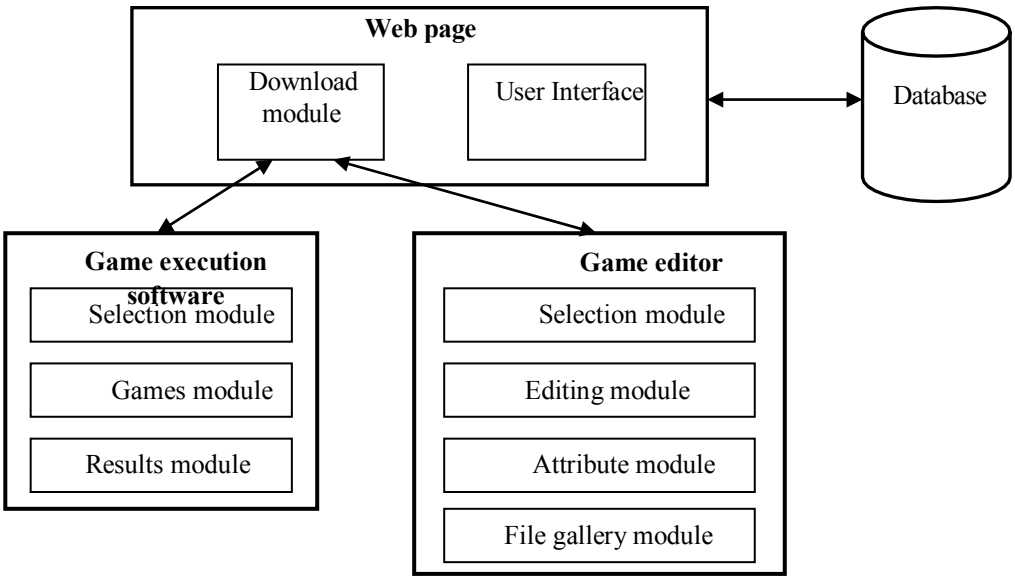
Picture. 1. The main window of the editor for game development Conclusion

To execute the developed games and develop software (SW). This software is essentially a game-based learning system. The system, in addition to the editor for game development, includes software for running games and a home page that allows users (students and teachers) to use the system in an Internet environment._The Internet application contains a module that provides communication between the user and the system (user interface), and a module that loads other system components and interacts with the database. The game execution software performs game selection (game selection module), game process (game module), and output of results (result module). The functions of the game editor, which consists of four modules, are described in detail above.

At present, the system includes a set of educational games for students in grades 1-7, the methodological development of which was carried out by teachers of the Norwegian primary school, where it is successfully used in the educational process.

Conclusion

Now there are a large number of various educational (serious) games used in the study of various subjects. In the course of the study, about a hundred computer games were considered, on the basis of the analysis of which their classification was proposed depending on the type of game. When creating computer games, various information technologies are used. The most popular are Flash and Java. Flash technology allows you to develop games without or with minimal programming knowledge, although it often loses in speed to other technologies. Java, on the other hand, requires good programming skills. A comparative analysis of the seven technologies used to create games showed that it is necessary to choose the appropriate technology taking into account the task, application development features and available resources. The developed software, including a game editor, a program for their implementation and an Internet application, made it possible to create a set of computer games for teaching primary school students.



Picture. 2. General system architecture

In the future, it is planned to continue the development of computer games in various subjects and analyze their application in the educational process.

Bibliography:

1. Galeev I.Kh. Model of learning process management in IEE // International electronic journal "Educational Technology & Society" - 2010. - V.13. - No. 3. - C.285-292. - ISSN 1436-4522. URL: http://ifets.ieee.org/russian/periodical/journal.html
2. Zaitseva L.V. Technology for developing adaptive e-learning courses for computer learning systems // International Electronic Journal "Educational Technology & Society" - 2008. - V.11. - No. 1. - C.400-413. - ISSN 1436-4522. URL: http://ifets.ieee.org/russian/periodical/journal.html
3. Szilagyi I., Roxin I. Model for Active Semantic Learning System // Proceedings of the IADIS International Conference e-learning 2010. - Volume 2. - Freiburg, Germany. July 26-29, 2010. – pp. 247 – 250
4. Alice. Carnegie Mellon University. URL: http://www.alice.org
5. Bodin M., Marty J.-C., Carron T. Specifying Colloborative Tools in Game-Based learning Environments:Clues Fro the Trenches // Proceedings of the 5th European Conference on Games Based Learning. University of Athens, Greece, 20-21 October 2011. – P. 46-56
6. Bisognin L., Carron T., Marty J.-C. Learning Games Factory: construction of Learning Games Using a Component-Based Approach // Proceedings of the 4th European Conference on Games Based Learning. The danish School of Education Aarhus University, Copenhagen, Denmark, 21-22 October 2010. – P. 19-30

Халдыхроев Э. А.,
студент 2 курса специальности «Информационные технологии и защита данных»
Научный руководитель: Некесова А.А., магистр технических наук, старший преподаватель,
Учреждение «Esil University», г. Астана

ОСВЕДОМЛЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ О ТЕХНОЛОГИЯХ МАШИННОГО ОБУЧЕНИЯ И ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА

Аннотация

В статье раскрыты результаты анализа осведомленности населения о технологиях машинного обучения и искусственного интеллекта по результатам опроса жителей Беларуси. Изучен уровень их проникновения, а также перспективы развития этого направления.

Для погружения в данную тематику необходимо начать с рассмотрения исторических аспектов, чтобы прийти к пониманию того, как появились технологии машинного обучения и наука искусственного интеллекта в целом.

История ML началась с работ 1950-х – 1960-х годов. Прародителями ML можно считать Артура Сэмюэля, Джозефа Вейцбаума и Фрэнка Розенблатта. Самюэль стал известен в 1952 году, создав самообучающуюся программу «Checkersplayer». Далее в 1966 году был написан виртуальный собеседник Вейцбаума «ELIZA». В конце 1950-х годов свет увидела система «Mark I Perceptron» Розенблатта. Именно в этот период начинает зарождаться сначала идея, а затем и теория машинного обучения, ученые осознали, что практическая передача знаний обучаемой машине может строиться на основе теории вычислительного обучения. С понятием искусственного интеллекта неразрывно понятие теста Тьюринга [1, с. 14]. В 1950-е Тьюринг издал статью «Может ли машина мыслить». В ней описана процедура, позволяющая точно определить, насколько близок уровень интеллекта машины к человеку.

В таблице 1 представлена хронологическая цепочка событий.

Таблица 1 – Хронология развития искусственного интеллекта

Дата	**Событие**
1943 г.	впервые опубликованы научные труды (Маккалок и Питтс), где отражены идеи искусственных нейронных сетей и предложена модель искусственного нейрона.
1949 г.	описаны принципы Хебба для обучения групп нейронов.
1950 г.	проведение исследований Алана Тьюринга.
1954 г.	возникновение и развитие компьютерной лингвистики (машинный перевод текстов).
1956 г.	введено понятие искусственного интеллекта.
1965 г.	создание первой экспертной системы Dendral. По данным пользователя, экспертная система выдавала результат в виде химической структуры.
1966 г.	создана компьютерная программа Вейцбаума «ELIZA.
1969 г.	начало развития робототехники, создание первого универсального робота.
1970 г.	создание экспертной системы для анализа симптомов инфекционных заболеваний крови MYCIN.
1971 г.	создание первого мобильного робота.
1981 г.	создание промышленных роботов с микропроцессорным управлением и развитой сенсорикой.
1982 г.	создание нейронной сети Хопфилда с двухсторонней передачей информации.
1982 г.	разработана система распознавания речи.
1997 г.	компьютер обыграл человека в шахматы.
2009 г.	создание поисковой системы с распознаванием речевых запросов.
2010 г.	начало повсеместного использования технологий искусственного интеллекта и машинного обучения в различных приложениях и устройствах. Созданы новые эффективные алгоритмы обучения нейтронных сетей.

Примечание – Источник: составлено автором на основе [3].

Если следовать закону Мура, можно подсчитать, что к 2030 году скорость работы компьютера может составить конкуренцию уровню работы мозга человека. И уже после 2040-ых годов искусственный интеллект будет способен самообучаться, что позволит машине превзойти способности человека.

В современном мире невозможно переоценить влияние машинного обучения, масштабы его распространения растут с каждой секундой. Оно охватывает широкий спектр приложений от финансовых институтов, гостиниц и ресторанов, сервисов доставки до оборудования, используемого на производствах в разных отраслях. Повсеместная информатизация приводит к накоплению огромных объёмов данных в науке, производстве, бизнесе, транспорте, здравоохранении.

Машинное обучение (Machine learning, ML) – это научно-технологическое течение, которое решает задачу обучения компьютеров. Оно представляет собой перечень методов и алгоритмов в области

искусственного интеллекта, которые применяют для машинного обучения моделей. Для того, чтобы обучить модель, необходимо предоставить ей для обработки огромные массивы данных, в которых модель будет искать зависимости и закономерности для дальнейших предсказаний.

Термин «искусственный интеллект» был введён известным специалистом в области информатики Джоном МакКарти на Дартмутском семинаре 1956 года. Сегодня под понятием «искусственный интеллект» (Artificial intelligence, AI) подразумевают технологические и научные решения и методы, которые помогают сделать программы по подобию интеллекта человека. Artificial intelligence включает в себя множество инструментов, алгоритмов и систем, среди которых также все составляющие Data science и Machine learning. Отсюда AI – это куда более общее понятие нежели ML.

Вернемся к рассмотрению машинного обучения. Это один из разделов науки искусственного интеллекта, а именно ML представлено алгоритмами, которые дают компьютеру возможность делать выводы и принимать рациональные решения на основании данных. В результате машина может найти взаимосвязи в сложных и многопараметрических задачах, на решение которых человеческий мозг пока не способен. Машинное обучение стремится к наиболее верному прогнозированию.

На рисунке 1 показаны некоторые области знаний, которыми оперирует ML.

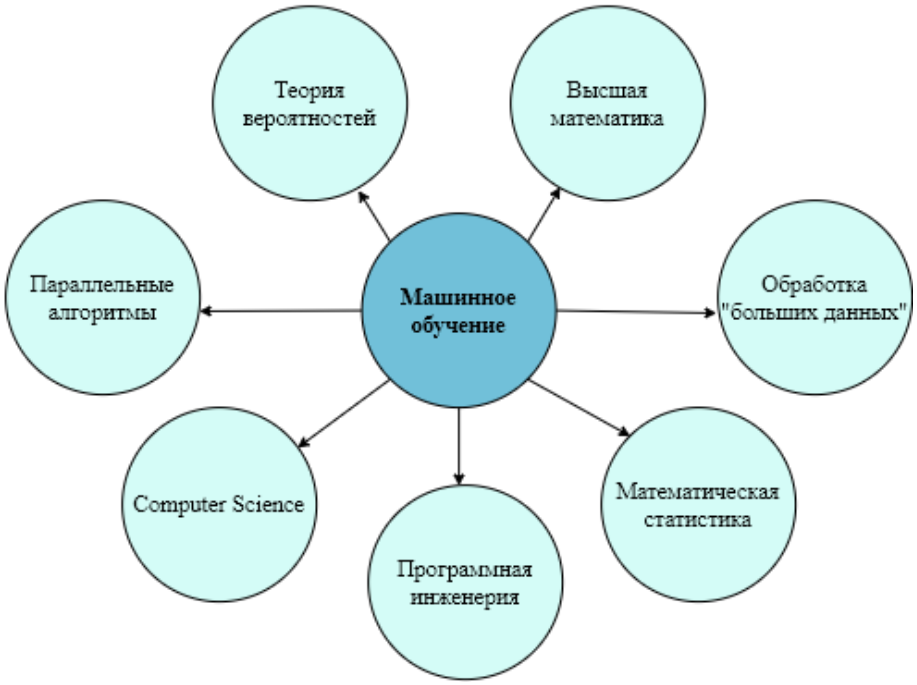


Рисунок 1 – Составляющие машинного обучения

Целью машинного обучения, как уже было отмечено ранее, является автоматизированное решение различных сложных аналитических задач. На основании входных данных модели машинного обучения воспроизводят точные прогнозы, которые в свою очередь служат основанием для принятия решений практически во всех сферах жизни. Это крайне перспективный инструмент для бизнеса.

После обучения компьютер способен предсказывать, запоминать и воспроизводить результат, а также выбирать лучшую из нескольких альтернатив.

Само по себе машинное обучение строится на трех компонентах:

1. Данные (data) – базовые факты и информация, которая пригодна для дальнейшей обработки в информационном процессе. В ML это любые выборки данных, работе с которыми нужно обучить систему. Данные для обучения предоставляются клиентами. Их сбор является наиболее сложным и медленным этапом.
2. Признаки (features) – это ключевые бизнес-потребности, те характеристики и свойства, которые система будет отслеживать на протяжении всех этапов обучения. Качество выборки отвечает за точность предсказания. Каждый объект в природе обладает собственными характеристиками, некоторые являются более индивидуальными, а некоторые более общими. Задача системы – научиться разделять важное и малозначительное, ведь правильность избранных свойств прямо влияет на результат.
3. Алгоритмы (algorithms) – непосредственно сами методы, которыми система будет руководствоваться для достижения бизнес-цели клиента. От выбранного метода зависит скорость и точность результата обработки исходных данных.

По наличию учителя, машинное обучение делится на обучение с учителем (Supervised Learning), обучение без учителя (Unsupervised Learning) и обучение с подкреплением (Reinforcement Learning) (см. рис. 2).

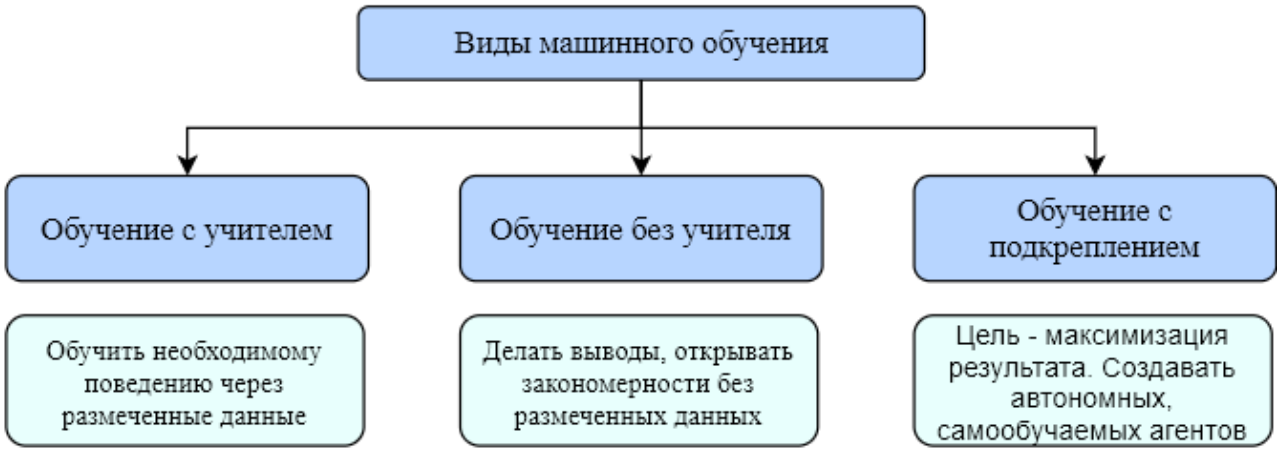


Рисунок 2 – Виды машинного обучения

По типу применяемых алгоритмов можно выделить два вида:

1. Классическое обучение. В основном применяется в таких направлениях работы с данными как: классификация, кластеризация, регрессия, прогнозирование и кластерный анализ и т.д. [2].
2. Глубокое обучение (Deep learning) – область исследований машинного обучения. Оно может быть описано в виде нескольких скрытых слоев искусственных нейронных сетей. Методология глубокого обучения применяет нелинейные преобразования и модельные абстракции на больших базах данных.

Среди проектов, связанных с машинным обучением на слуху у респондентов на первом месте оказались нейронные сети Google, технологии поиска контента Pinterest и новостная лента Twitter (см. рис. 3).

Рисунок 3. Наиболее популярные среди респондентов ML-проекты

По мнению участников технологии ML и AI наиболее востребованы в областях интернет-сервисов и соцсетей, финансов, медицины и образования (см. рис. 4).

Рисунок 4. Востребованность применения технологий в различных областях

По результатам данного исследования можно сделать вывод, что актуальность работы имеет высокий уровень. Абсолютное большинство респондентов считает, что за ML и AI стоит наше будущее, это не может не радовать. Из негативных результатов можно отметить, что в распространении знаний по этой теме могут возникнуть некоторые затруднения, так как мало кто знаком со смыслом существования технологий.

Заключение

В результате проведённого исследования был изучен уровень осведомленности населения о технологиях машинного обучения и искусственного интеллекта. Только 23% участников анкетирования знакомы с данными технологиями (при этом 21% знают о существовании искусственного интеллекта и лишь 5% слышали о машинном обучении), но 94% респондентов заинтересованы в увеличении уровня своих знаний по изученному вопросу. Таким образом на распространение подобных технологий может оказывать влияние тот факт, что малая доля людей понимает смысл их существования. Опрос вдохновляет проводить дальнейшие исследования в этой области, ведь данная тема многим не безразлична. Кроме того, область имеет огромный потенциал для развития в будущем, поскольку при умелом подходе, комбинируя различные виды машинного обучения, можно добиться автоматизации большинства рутинных бизнес-процессов. Иными словами, алгоритмы и роботы, подготовленные при помощи машинного обучения, смогут выполнять всю рутинную работу. Людям же остается творческая часть: составление стратегий, ведение переговоров, заключение договоров и прочее. Это важный фактор, поскольку машина не может выйти за заданные ей рамки, а человеческий мозг способен мыслить нешаблонно.

Список используемой литературы:

1. Бостром, Кристианини: Искусственный интеллект. Что стоит знать о наступающей эпохе разумных машин / Бостром, Кристианини, Грэм-Камминг (и др.) // «Издательство АСТ» - Москва, 2019. -352 с.
2. Введение в машинное обучение (Электронный ресурс). – Режим доступа: https://habr.com/ru/post/448892/.
3. Краткая история искусственного интеллекта (Электронный ресурс). – Режим доступа: https://izobreteniya.net/kratkaya-istoriya-iskusstvennogo-intellekta/.
4. Коровникова Н.А. Искусственный интеллект в образовательном пространстве: проблемы и перспективы // Социальные новации и социальные науки. – Москва : ИНИОН РАН, 2021. – No 2. – С. 98–113. DOI: 10.31249/snsn/2021.02.07, 10.31249/snss/2021.02.08.
5. Филипова И.А. Искусственный интеллект, трудовые отношения и право: влияние и взаимодействие // Государство и право. 2019. № 11. С. 69–77.
6. Лескина Э.И. Искусственный интеллект в сфере труда // Российское право: образование, практика, наука. 2020, № 4. С. 111-117. ISSN: 2410-2709. (0,75 п.л.). Издание ВАК. https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44291022.

Джакыпова А.Т.,
студент 1 курса специальности «Вычислительная техника и программное обеспечение»
Научный руководитель: ***Максутова М.Е.,*** *преподаватель,*
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

Система наблюдения «Умного дома»

Аннотация

Данная статья посвящена решению проблемы нехватки данных о поведении пользователей. Целью работы является проектирование и разработка системы наблюдения, которая будет классифицировать действия пользователей в реальном времени.

В настоящее время большую популярность приобретают системы «Умного Дома», обеспечивающие безопасность и ресурсосбережение (в том числе и комфорт) для всех пользователей. Одни из основополагающих особенностей «Умного Дома» — его интеллектуальность и автономность. Однако, на сегодняшний момент не существует оптимального решения, позволяющего «Умному Дому» собирать данные о его пользователях. Эти данные необходимы, так как на основе анализа поведенческих особенностей можно оптимизировать параметры управления различными подсистемами «Умного Дома». «Умный Дом» становится более ориентированным на пользователя и буквально подстраивается под конкретные нужды каждого отдельного пользователя.

Сейчас «Умный Дом» получает только опосредованные данные, снимаемые с различных датчиков. Например, по включённой на кухне воде можно сделать вывод о том, что в данный момент один из пользователей моет посуду. По датчику давления, установленному на диване или кресле, можно определить, сидит ли в нем в данный момент кто-нибудь. Однако такие данные о поведении являются весьма приблизительными и неперсонифицированными, т. к. нет достаточного количества признаков для различия нескольких пользователей.

1.Проблемы обучения распознаванию образов.

Образ, класс — классификационная группировка в системе классификации, объединяющая определенную группу объектов по некоторому признаку.

Образы обладают характерным свойством, проявляющимся в том, что ознакомление с конечным числом явлений из одного и того же множества дает возможность узнавать сколь угодно большое число его представителей.

Способность восприятия внешнего мира в форме образов позволяет с определенной достоверностью узнавать бесконечное число объектов на основании ознакомления с конечным их числом, а объективный характер основного свойства образов позволяет моделировать процесс их распознавания [1].

В целом распознавание образов состоит из двух частей: обучения и распознавания. Обучение осуществляется путем показа отдельных объектов с указанием их принадлежности тому или другому образу. В результате обучения распознающая система должна приобрести способность реагировать одинаково на все объекты одного образа и различно — на все объекты иных образов. Очень важно, что процесс обучения должен завершиться только путем показов конечного числа объектов без каких-либо других подсказок. В качестве объектов обучения могут быть либо картинки, либо другие визуальные изображения, либо различные явления внешнего мира, например звуки, состояния организма при медицинском диагнозе, состояние технического объекта в системах управления и др. Важно, что в процессе обучения указываются только сами объекты и их принадлежность образу. За обучением следует процесс распознавания новых объектов, который характеризует действия уже обученной системы. Автоматизация этих процедур и составляет проблему обучения распознаванию образов. В том случае, когда человек сам разгадывает или придумывает, а затем навязывает машине правило классификации, проблема распознавания решается частично, так как основную и главную часть проблемы (обучение) человек берет на себя [1]

2. Устройство распознавания образов и библиотека анализа данных.

2.1 Asus xtion pro live.

К сожалению, в свободном доступе нет информации о том, какие алгоритмы использует данное устройство внутри. Предполагается, что это очень серьезный конкурент Microsoft Xbox 360 (по цене и по качеству работы, так как под это устройство выпущено немало игр). Главное отличие этого устройства от Microsoft Xbox 360 в том, что Asus не требует лицензии для использования в коммерческих целях.

Для регистрации изображения, движений и голоса пользователя в режиме реального времени в контроллере Xtion Pro Live используются инфракрасные датчики, а также технологии адаптивного отслеживания глубины, распознавания изображений и аудиоданных. Данная платформа для разработки приложений позволяет создавать программы с управлением жестами без изучения сложных приемов программирования.

Поддерживаемые функции:

− Распознавание жестов;
− Распознавание движений тела;
− Распознавание RGB;
− Распознавание голоса [2].

Технические характеристики данного устройства приведены на рисунке 1.

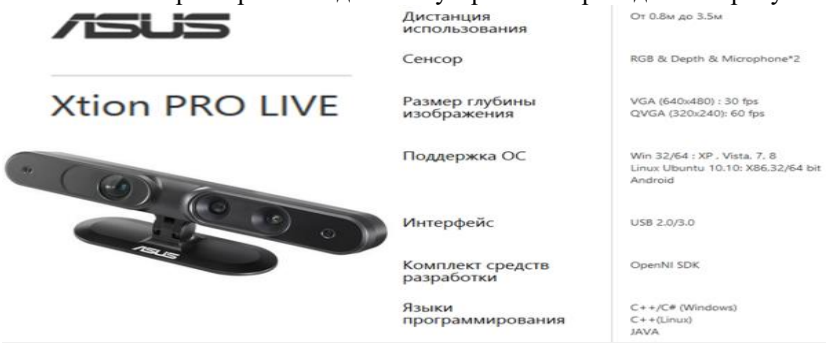


Рис. 1. Технические характеристики Asus Xtion Pro Live

В проектировании системы распознавания образов и их действий будет использоваться именно это устройство. Для доступа к API камеры выбран язык программирования Java.

2.2 Weka.

Weka представляет собой набор средств визуализации и алгоритмов для интеллектуального анализа данных и решения задач прогнозирования, вместе с графической пользовательской оболочкой для доступа к ним.

Weka позволяет выполнять такие задачи анализа данных, как подготовку данных (preprocessing), отбор признаков (англ. feature selection), кластеризацию, классификацию, регрессионный анализ и визуализацию результатов [3].

Также данная библиотека имеет неплохую документацию.\

3. Выбор признаков для классификатора.

Практически в любой задаче классификации, регрессии или прогнозирования возникают вопросы: какие признаки использовать, а какие нет; нужно ли как-то преобразовывать исходные признаки; какую модель зависимости применить в данной задаче?

Проблема отбора признаков (features selection) часто возникает из-за того, что на этапах постановки задачи и формирования данных ещё не ясно, какие признаки действительно важны, а какие не несут полезной информации или дублируют друг друга. Естественное стремление учесть, как можно больше потенциально полезной информации приводит к появлению избыточных (шумовых) признаков. На практике не редки ситуации, когда лишних признаков оказывается существенно больше, чем полезных. Попытка построить зависимость из шума может только ухудшить качество алгоритма. Методы обучения должны отличать шумовые признаки от информативных и отбрасывать их [4].

В данной работе используются признаки на основе 3D-координат особых точек человеческих образов, получаемых с помощью API камеры в реальном времени. Всего 15 особых точек:

− Голова;
− Шея;
− Левое/правое плечо;
− Левый/правый локоть;
− Левое/правое запястье;
− Туловище;
− Левое/правое бедро;
− Левое/правое колено;
− Левая/правая ступня.

Также необходимо нормализовать координаты для независимости распознавания действий от положения тела в пространстве. Таким образом, получены относительные 3D-координаты особых точек (путем вычитания их абсолютных 3D-координат из абсолютных 3D-координат туловища).

Далее необходимо привести нормализованные признаки к входным данным классификатора. Обучающая выборка состоит из множества строк вида:

$$\begin{pmatrix} <\text{действие_1}>, & x_{i,1}, & y_{i,1}, & z_{i,1}, & \cdots & x_{i,15}, & y_{i,15}, & z_{i,15} \\ <\text{действие_1}>, & x_{i+1,1}, & y_{i+1,1}, & z_{i+1,1}, & \cdots & x_{i+1,15}, & y_{i+1,15}, & z_{i+1,15} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \ddots & \vdots & \vdots & \vdots \\ <\text{действие_2}>, & x_{j,1}, & y_{j,1}, & z_{j,1}, & \cdots & x_{j,15}, & y_{j,15}, & z_{j,15} \\ <\text{действие_2}>, & x_{j+1,1}, & y_{j+1,1}, & z_{j+1,1}, & \cdots & x_{j+1,15}, & y_{j+1,15}, & z_{j+1,15} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \ddots & \vdots & \vdots & \vdots \\ <\text{действие_n}>, & x_{k,1}, & y_{k,1}, & z_{k,1}, & \cdots & x_{k,15}, & y_{k,15}, & z_{k,15} \\ <\text{действие_n}>, & x_{k+1,1}, & y_{k+1,1}, & z_{k+1,1}, & \cdots & x_{k+1,15}, & y_{k+1,15}, & z_{k+1,15} \end{pmatrix}$$

где n – порядковый номер действия,
i,j,k – порядковые номера строк.

Следующим этапом является проверка работы прототипа непосредственно на реальных пользователях. Для этих целей модель классификатора была обучена различным действиям (сидеть, стоять, разговаривать по телефону, завязывать шнурки, приветствию и потягиванию) согласно принятому входному формату. Система была запущена в режиме отладки, в котором сгенерированные признаки выводятся в консоль. При обучении необходимо встать перед камерой, чтобы распознанный скелет полностью помещался в зоне видимости камеры, и начать выполнение действия, которому будет обучаться система. Выведенные в консоль сгенерированные признаки передаются классификатору как обучающее множество. В качестве алгоритма обучения выбран Random Forest. Также составлена тестовая выборка для проверки правильности работы модели классификатора.

Метрики распознавания приведены на рисунке 2.

```
=== Evaluation on test set ===
=== Summary ===

Correctly Classified Instances        2693               96.2129 %
Incorrectly Classified Instances       106                3.7871 %
Kappa statistic                          0.9551
Mean absolute error                      0.2243
Root mean squared error                  0.3129
Relative absolute error                 81.6477 %
Root relative squared error             84.6444 %
Total Number of Instances             2799

=== Detailed Accuracy By Class ===

               TP Rate   FP Rate   Precision   Recall  F-Measure   ROC Area  Class
                 0.95      0.005      0.956     0.95      0.953      0.969    stay
                 1         0          1         1         1          1        hello
                 1         0          1         1         1          1        hands_up
                 0.903     0.008      0.979     0.903     0.94       0.971    sit
                 1         0.01       0.957     1         0.978      0.997    speak_on_phone
                 0.982     0.024      0.907     0.982     0.943      0.987    tie_shoelaces
Weighted Avg.    0.962     0.009      0.963     0.962     0.962      0.985

=== Confusion Matrix ===

   a   b   c   d   e   f   <-- classified as
 285   0   0  13   0   2 |   a = stay
   0 247   0   0   0   0 |   b = hello
   0   0 380   0   0   0 |   c = hands_up
  13   0   0 754  15  53 |   d = sit
   0   0   0   0 491   0 |   e = speak_on_phone
   0   0   0   3   7 536 |   f = tie_shoelaces
```

Рис. 2. Метрики распознавания действий

На рисунке видно, что точность распознавания получена довольно высокая. Следовательно, признаки распознавания достаточно информативны. На будущее, когда будет необходимость расширить список распознаваемых действий, точность распознавания упадет. Поэтому нужно будет добавить новый набор признаков в модель распознавания. Например, углы, под которым согнуты руки в локтях и т. д.

При проведении тестирования ожидаемые результаты соответствовали полученным результатам. Далее приведены скриншоты работы системы.

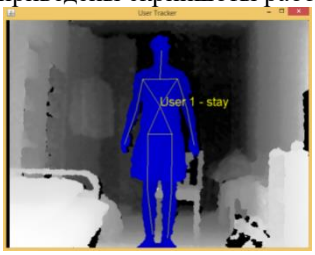


Рис. 3. Пользователь стоит в области видимости камеры

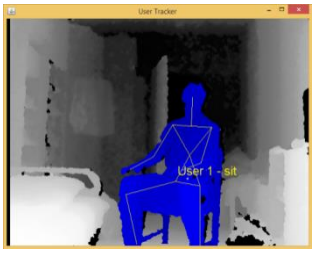


Рис. 4. Пользователь сидит

Рис. 5. Пользователь приветствует систему распознавания

Рис. 6. Пользователь разговаривает по телефону

Рис. 7. Руки вверх

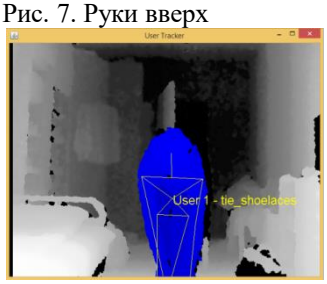


Рис. 8. Пользователь завязывает шнурки

4. Заключение.

В данной статье была успешно спроектирована и разработана система наблюдения, которая классифицирует действия пользователей в реальном времени. Были выбраны признаки для распознавания действий людей. Модель, обученная по этим признакам, проверена на практике, и показала высокую точность распознавания (96 %).

Список используемой литературы:

1. Системы распознавания образов: [Электронный ресурс]. URL: http://www.codenet.ru/progr/alg/ai/htm/gl3_1.php (дата обращения: 15.01.2017).
2. Xtion PRO LIVE: [Электронный ресурс]. URL: http://www.asus.com/ua/Multimedia/Xtion_PRO_LIVE/ (дата обращения: 25.01.2017).
3. Weka — Википедия [Электронный ресурс]. URL: https:// ru.wikipedia.org/wiki/Weka (дата обращения 12.04.2017).
4. Лекции по методам оценивания и выбора моделей [Электронный ресурс]. URL: http://www.ccas.ru/voron/download/Modeling.pdf (дата обращения 12.04.2017).

Сайбекова Ә.Б., Сериков О.К.
«Ақпараттық жүйелер» мамандығының
2 курс студенттері
Ғылыми жетекші: ф-м.ғ.к.,
аға оқытушы Алимагамбетова А.З.
«Esil University» мекемесі, *Астана қ.*

АТ ЖОБАСЫНЫҢ СӘТТІЛІГІНЕ АДАМ ФАКТОРЫНЫҢ ӘСЕРІ

Андатпа

Мақалада ақпараттық технология бағыты бойынша жобаның сәтті шығуы бағдарламалық өнімді әзірлеу барысында адамның белсенді рөлі қарастырылады. Бұл тақырып әрқашан өзекті. Бағдарламмалық қамтамасыз ету бойынша жоба әзірлеу барысында барлық тәуекелдер үшін жауап беретін ол адам. Мақаланың мақсаты-ақпараттық технология саласындағы дайындалатын жобалардың сәтті аяқталуындағы адами фактордың ролін талдау, ақпараттың қауіпсіздікті түсіну және осы кемшіліктерді жоюдың негізгі құралы адам бола алатындығына көз жеткізу.

Ақпараттық жүйелердің дамуы әрқашан адамның іс-әрекеті мен байланысты. Көбінесе бұл әрекеттер мен тәуекелдер әртүрлі болады. Адам іс-әрекетімен байланысты тәуекелдер әрқашан бірінші жоспарда болды. Сондықтан қазіргі уақытта әлем жоғары деңгейде тәуекелдермен жұмыс істеуді қажет етеді.

80-ші жылдардың ортасынан бастап «Адам факторы» деген тіркес пайда болды. Себебі бұл кезде ақпараттық жүйелер жоғары деңгейге көтеріле бастады. Адам факторы ұғымы бағдарламалық қамтамасыз етуді әзірлеу барысында адамның белсенді рөлі көбірек екендігіне көзімізді жеткізді.

Адамның дамуына әсер ететін қасиеттерінің жиынтығы- бұл адам факторы. Дәл осы ұғым өндірістің барлық процестеріндегі басты рөлі адам екендігін тағы бір мәрте дәлелдейді.

Технология компанияның негізгі қажеттіліктерін қамтамасыз етеді немесе егер бұл қажеттіліктер бұрыннан бар болса қанағаттандырылды, нарықта бәсекелестік артықшылықтар береді. Бірақ бұл артықшылықтарды алу үшін технологияны енгізу қажет. Жоба сәтті аяқталуы үшін кәсіби мамандар қажет,оны жүзеге асыратын команда қажет, ол өзінің пәндік білімі мен жобалық жұмыс тәжірибесін қолдана отырып, белгілі бір салаларға енгізуді жүзеге асырады мерзімдері және бөлінген бюджетке сәйкес.

Егер бұрын жобаның сәтсіз аяқталуы технологиялық мәселелермен байланысты болса, бүгінде бәрі негізгі тәуекелдер адам факторына ауысты. Көп жағдайда компания сәтсіздікке ұшырайды, жобаның мақсаты туралы есеп бермеген кезде, сондай-ақ жобаға сырттан назар аударылмаған кезде.

Адам факторы ақпараттық технологияны іске асыруға әсер етеді жоба ішінен де, сыртынан да. Сондықтан жобаға қатысушылардың екі санатымен қарым-қатынасты реттеуге назар аудару қажет:

- тапсырыс берушілермен;
- команда мүшелері.

Бірінші жағдайда мынаны ескеру қажет клиенттік компанияларда адамдар арасында "саяси" келіспеушіліктер туындайды (бұл ірі бизнес өкілдеріне тән), соның салдарынан ішкі бытыраңқылық пайда болады. Осыған байланысты таңдау кезінде командалар жоба менеджері мен тапсырыс берушінің байланыс тұлғасының психотипінің сәйкестігін ескеруі керек.

Тапсырыс беруші мен жоба тобы арасында психологиялық байланыс орнату үшін, командаға келесі адамдарды таңдау керек олар қарым-қатынастың қажетті жайлылығын қамтамасыз етеді, мысалы, кейде орындаушы мен тапсырыс берушінің жобалық топтардың орта жасына сәйкес келуі өте маңызды.

Тапсырыс беруші компанияның өкілдерімен жақсы жеке байланыс артық формальдылықты жіберіп алуға, жұмыс мәселелерін тезірек шешуге мүмкіндік береді. Егер сенім болса, онда талқылауға болады сұрақтар кең ауқымы қабылданады.

Клиенттермен және серіктестермен бейресми жағдайда (кеңседен тыс) кездесу пайдалы болуы мүмкін адам корпоративті «масканы» шешеді және мүмкін белгілі бір сұрақтарға екінші жағынан қарау), клиенттерді корпоративтік іс-шараларға шақыру немесе арнайы «клиенттік» іс-шаралар өткізу олар компанияны "іштен" тануы үшін іс-шаралар өткізеді. Сенімді қарым-қатынас және серіктестік тәсіл тек сақтауға көмектеспейді бар клиенттерді сатып алу, сонымен қатар жаңа клиенттерді сатып алу көбінесе IT-жобалар саласында клиенттер компанияға ұсыныс бойынша келеді.

Тәжірибе көрсеткендей, бірқатар факторлар, ұйымдағы адамдармен тығыз байланыс жаңаларын сәтті енгізуге сыни әсер ету т.с.с дағдылар, тапсырыс беруші компанияның басшылығында міндетті түрде болуы керек.

Жобаның ең талантты командасы мен мықты жоба менеджері болса да, тапсырыс беруші бірнеше рет жеке қолдауды қажет етеді және күрделі шешімдерді жылдам қабылдауды. Жаңа бағдарламалық жасақтаманы енгізу кезінде тек техникалық шешімге ғана емес, сонымен қатар барлық пайдаланушыларға ыңғайлылыққа баса назар аудару керек екенін түсіну маңызды. Онсыз тапсырыс берушіде осы жобаны іске асыруға бағытталған барлық күш-жігерде, мағынасыз болады.

Жобаларды дайындау барысында жобаларды іске асыру мерзімінен асып кету ықтимал тәуекелдер болуы мүмкін.Тәуекелдердің себептері әр түрлі және ең көп болуы әрі ең бастысы жобаларды жүзеге асыруға бағдарламаны жасауқтаушылар (разработчик) тобының жеткілікті дайындықтарының аз болуы.

Жобаларды әзірлеу барысында тәуекелдерді тудыратын негізгі факторларды қарастырайық:

- уақыт өте келе өзгеріске ұшыраған бағдарламалық және аппараттық құралдарды сатып алу қажеттілігі адами еңбек фокторының жеткіліксіздігі;
- сатып алынған аппараттық құралдар ағынының жиі бұзылуы;
- қанағаттанарлықсыз себептермен келісімшарттарды бұзу немесе бағдарламалық өнімдердің жұмысындағы үзілістер.

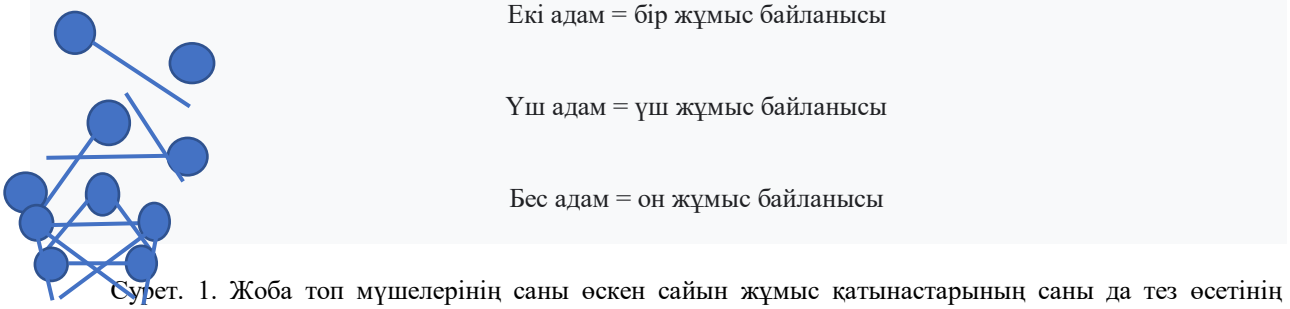
Кейбіреулер жобада жұмыс істейтін команда техникалық тәжірибелі мамандардан құралса, адам ресурстарын басқару маңызды деп санамауы мүмкін. Бірақ бұл әрдайым бола бермейді. Жобаны іске асырудағы шешуші рөлдердің бірі мықты жоба менеджері ойнайды. Жоба менеджері әртүрлі тілдермен ортақ тіл таба білуі керек өз компаниясында да, жобаға қатысушылармен де тапсырыс беруші компаниялармен де.

Коммуникациядағы икемділік-бұл көшбасшы үшін міндетті дағдылардың бірі АТ саласындағы жобалар. Ол өз командасына көзқарас және оларға нәтижеге нақты мотивация беру. Сондай-ақ, қызметкерлерге жайлылықты қамтамасыз ету маңызды әрқайсысы үшін анықталған рөлдер мен жұмыс атмосферасы. Барабар диалогты ұйымдастыру өте маңызды тапсырыс беруші үшін. Бұл жағдайда топ мүшелері алдына қойған мақсаттарды нақты түсінеді және тапсырыс беруші үшін өз жұмысының маңыздылығын сезінеді,сондықтан топ мүшелерінің жұмысқа деген көзқарасы неғұрлым мүдделі және жауапты болу керек.

Мысалға мейрамхана жағдайындағы басты мәселе, IT ұйымындағыдай, топтық динамиканың адекватты болмауы жетекшіге, менеджерге оның алдында тұрған міндеттерді, тіпті жақсы адамдармен де шешуді қиындатады.

N тұлғалар міндеті

Жақсы топ динамикасын құрудың қиындығы ішінара жұмыс байланыстарының саны топтағы адамдар санының көпмүшелік функциясы ретінде өсетіндігімен түсіндіріледі



Сурет. 1. Жоба топ мүшелерінің саны өскен сайын жұмыс қатынастарының саны да тез өсетінің бейнесі.

Адамнан тұратын топ үшін мүмкін болатын жұмыс қосылыстарының саны n(n-1)/2 болады және бұл қосылымдардың кез келгені дұрыс емес болып шығуы мүмкін. Оның үстіне жұмыс қосылымының сапасы өтпелі емес. Мысалы, Фред Джейнмен жақсы жұмыс істеуі мүмкін және Джейн Бобпен жақсы тіл табысуы мүмкін, бірақ бұл Фред пен Боб бірге жұмыс істей алады дегенді білдірмейді.Бұл қарым-қатынастарды одан әрі күрделендіретін мәдени айырмашылықтар, олар топты құру және басқару, жобаларды жоспарлау және күрделі жеке жанжалдарды шешу кезінде ескерілуі керек. Басқаша айтқанда, адамдар арасындағы қарым-қатынасты елемей, адамдарға тек «қызметкер» ретінде қарау ақылсыздық.

Брукстың белгілі заңына сәйкес, жоспарланған мерзімде емес жобада жұмыс істейтін мамандар санының артуы жобаның одан да кеш аяқталуына әкеледі.

Факторларға назар аудара отырып біз барлық жерде негізгі рөлді адам ойнайтынын байқай аламыз. Бағдарламалық жасақтаманы әзірлеу кезіндегі барлық тәуекелдерге жауапты бұл адам. Бірнеше факторларды ескерген жөн. Солардың бірі әртүрлі салаларда өсіп келе жатқан технологиялық прогресс.

Уақыт өткен сайын білім үнемі жаңа талапқа сай жаңартылып , жетілдіріліп отырады. Осыған байланысты бағдарламалық жасақтаманы тұрақты түрде жаңарту және дамытуға мән беріледі. Келесі маңызды критерий бағдарламалық жасақтаманы әзірлеушілерді түсіну, себебі олар тұрақты құрылған жүйені қолданушылар.

Бұл тәуекелдерден басқа, мына мәселелерде болуы мүмкін Тапсырыс берушіледің шамадан тыс көп болуы және қызметкерге (кеңесшілерге) жүктемені бөлуге байланысты. Қиындықтарға байланысты жобаның дамуы бәсеңдеуі және соның салдарынан жоспарланған жұмыс өз уақытытнан кеш аяқталуы мүмкін.

Егер тапсырыс беруші өз тарапынан анық емес (картинка) ұсынса міндетті толық түсіндіре алмаса тапсырысты әзірлеушілер оны жасаудан бас тарта алады. Осыған байланысты тараптар арасында жанжалды

жағдайлар туындауы мүмкін, бірақ екінші жағынан тараптар маңызды емес жобаны құру қаупінен барынша тазартылады.

Тапсырыс берушімен қарым-қатынас кезінде графикалық визуализацияны пайдалану тиімді. Маңызды деректер әрқашан есте қалады және олар ауызша айтылғандарға қарағанда қандай да бір дереккөзде жазылса жақсы сақталады.

Адамға бәрінен бұрын мәтіннен гөрі графикалық ақпарат жақсы қабылданады, әсіресе тапсырыс беруші қойылған міндетті толық түсіндіре алмаса. Бағдарламалық жасақтаманы әзірлеудің барлық кезеңдерінде тәуекелдерді төмендетуге бағытталған жалпы іс-шаралар бар. Бірақ мұнда да адам факторын ұмытпауымыз керек.

Мұндай іс-шараларға мыналар жатады:

- жобаны жасау және осы өзгерістердің барлығын қадағалау, жобаны әзірлеу барысында кететін уақыт;
- команданың мотивациясын көтеру үшін материалдық төлемдер;
- жобаға бөгде мамандарды тарту;
- ақпараттық жүйелерді басқару әдістері бойынша жобаны әзірлеушілер тобы мен нұсқаулықтарды егжей-тегжейлі оқыту;
- мотивация;
- даму дағдыларын жоғары деңгейге көтеру.

Барлық анықталған факторларды талдай отырып тұжырымдауға болады адам фактор ретінде рол онады және әрқашан бағдарламалық жасақтаманы әзірлеуде маңызды рол ойнады деген қорытындыңа келуге болады. Бұл фактордың екі жағы бар:, көмектесуі де мүмкін егер даму шарттары мен нақты қойылған міндеттері дұрыс таңдалса немесе ол жобаға зиян тигізуі де ойлау және жасау профессионалды жасалмаса.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Арсеньев А. ИТ-проекты: роли и отношения[Электронный ресурс]. URL: http://old.cio-world.ru/itexpert/
2. Тарасов Д. Человеческий фактор в IT проектах[Электронный ресурс]. URL: http://tarasovmobile.com/hf.html
3. Зиндер Е., Цилес Г. Человеческий фактор впроектах [Электронный ресурс]. URL: http://www.osp.ru/cio/2001/05/171742/
4. Человеческий фактор при разработке ПО [Электронный ресурс]. URL: https:// http://www.scienceforum.ru/2014/424/3978.

Аршкенов С., Алин Д., Мусаханов А.
студенты 2-го курса специальности
«Информационные системы»
Научный руководитель: ***Акмолдина А.И.,***
магистр тех.наук, ст.преподаватель
Учреждение «Esil University», г. Астана

ОБЪЕКТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД К ПРОЕКТИРОВАНИЮ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Аннотация

В данной статье рассмотрены основы программирования, а также ряд характеристик структурного и объектно-ориентированного подхода. Рассмотрены классы и объекты и выявлены основные типы отношений между классами.

В объектно-ориентированном подходе основное внимание уделяется захвату структуры и поведения информационных систем в небольшие модули, объединяющие как данные, так и процессы. Основная цель объектно-ориентированного проектирования (ООП) – повысить качество и производительность системного анализа и проектирования, сделав его более удобным для использования.

Большинство программных продуктов, используемых в обыденной жизни, построены на моделях реальных объектов, систем или процессов. При разработке программных систем существует два основных способа проектирования, базирующихся на разных принципах декомпозиции.

Первый способ - это структурное проектирование, которое базируется на алгоритмической декомпозиции, второй - объектно-ориентированное проектирование, основанное на объектно-ориентированной декомпозиции. При алгоритмической декомпозиции система разбивается на элементарные подсистемы, каждая из которых выполняет определенный шаг общего алгоритма.

Объектная декомпозиция основное внимание уделяет объектам, каждый из которых моделирует поведение и свойства определённого объекта реального мира. Считается, что при использование объектно-ориентированного подхода мы получаем ряд преимуществ: Объектная декомпозиция уменьшает размер программных систем за счет повторного использования общих механизмов, что приводит к существенной экономии выразительных средств [1].

Объектно-ориентированные системы более гибки и проще эволюционируют со временем, потому что их схемы базируется на устойчивых промежуточных формах. Действительно, объектная декомпозиция существенно снижает риск при создании сложной программной системы, так как она развивается из меньших систем, в которых уверены. Более того, объектная декомпозиция помогает нам разобраться в сложной программной системе, предлагая нам разумные решения относительно выбора подпространства большого пространства состояний.

Практика показывает, что время разработки и размер кода действительно сокращаются. Но с другой стороны существуют дополнительные накладные расходы, связанные с затратами на пересылку сообщения от одного объекта к другому.

Кроме того, потеря производительности происходит из-за большого количества наследуемого кода. Так же проблемой является динамическое размещение и удаление объектов, поскольку выделение памяти из кучи вызывает дополнительные вычислительные расходы. Но обычно положительные свойства объектно-ориентированных систем нивелируют недостатки, описанные выше, и производительность программы [2].

В основном все существующие языки программирования являются объектно-ориентированными. Одним из них является Python, в данной статье исследуются возможности данного языка. И в качестве примера был разработан файловый обозреватель, как отображено на следующем рисунке:

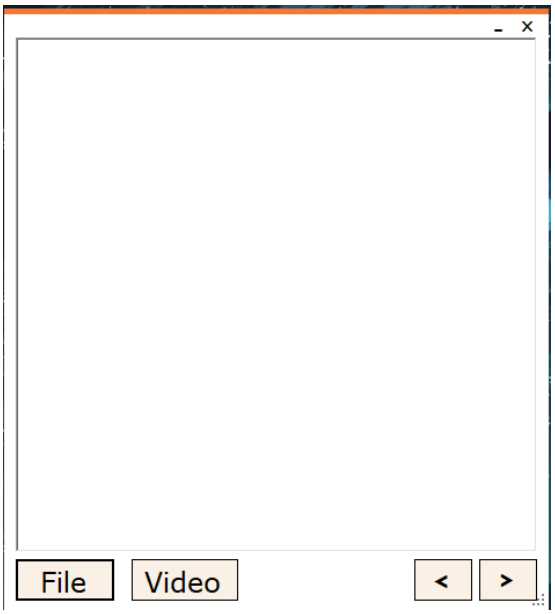


Рисунок 1 – Интерфейс приложения

Интерфейс приложения для просмотра файлов представлен в следующем виде:
Кнопка «File» – для открытия папки где находится изображение.
Кнопки «<», «>» – для переключения между изображениями.
Кнопка «Video» – для открытия окошка с видео-плеером.
Данный файловый обозреватель также позволяет просматривать видео файлы (см. Рисунок 2):

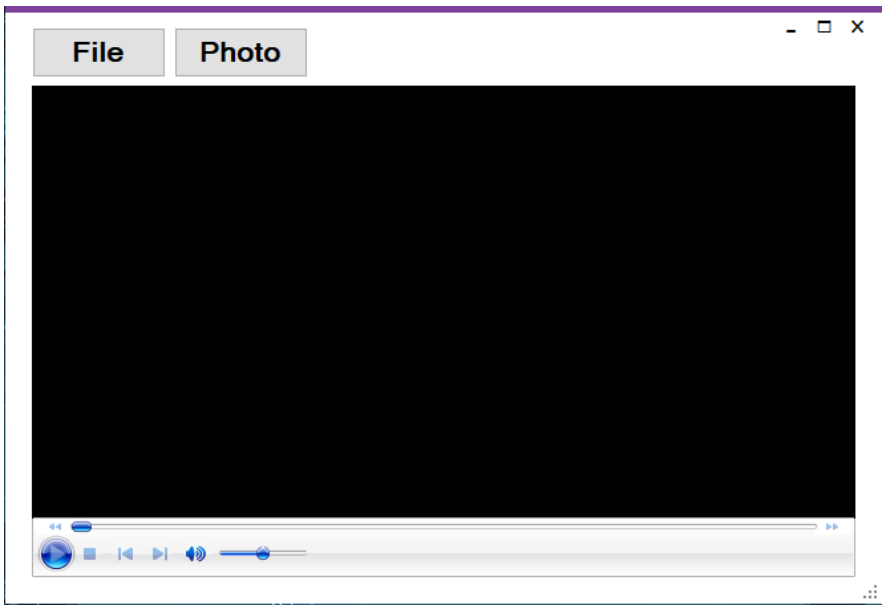


Рисунок 2 - Видео-плеер

Интерфейс приложения для просмотра видео:
Кнопка «File» – для открытия папки где находится изображение.
Кнопка «Photo» – для открытия окошка с просмотром фото.

Разбор кода загрузки данного приложения представлен на следующем рисунке:

```
private void button1_Click(object sender, EventArgs e)
{
    OpenFileDialog ofd = new OpenFileDialog();
    ofd.Filter = "Image Files(*.JPG;*.PNG;*.JPEG;*.GIF;*.SVG);|*.JPG;*.PNG;*.JPEG;*.GIF;*.SVG|All files(*.*)|*.* ";
    if (ofd.ShowDialog() == DialogResult.OK)
    {
        try
        {
            pictureBox1.Image = new Bitmap(ofd.FileName);
        }
        catch
        {
            MessageBox.Show("Невозможно открыть данный файл", "Ошибка", MessageBoxButtons.OK, MessageBoxIcon.Error);
        }
    }
}
```

Рисунок 3 – Код загрузки приложения

Код кнопки «File2. В коде можно прописать какие форматы должен открывать наше приложение. Есть некоторые файлы которые не может открыть приложение, для этого было добавлено пункт с использованием «MessageBox», которое выводит окно в котором говорится что невозможно открыть данный файл.

```
private void button4_Click(object sender, EventArgs e)
{
    this.Hide();
    Video video = new Video();
    video.Show();
}
```

Рисунок 4 – Код ошибки приложения

Приложение в действии, представлено на следующем рисунке:

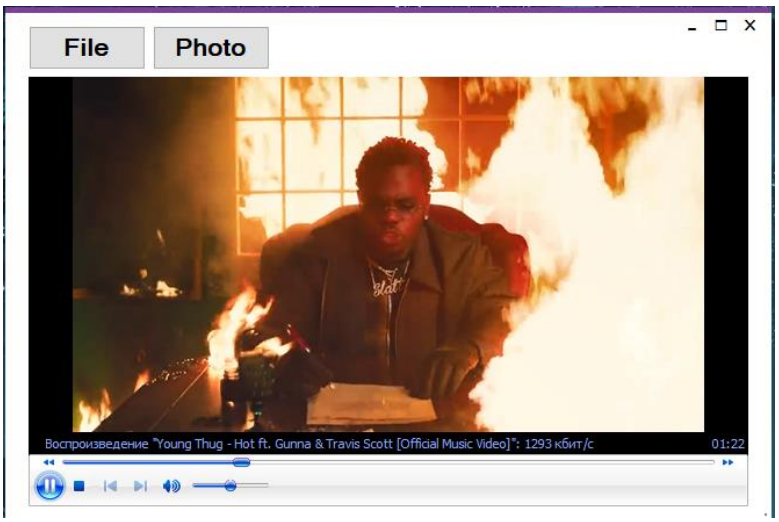


Рисунок 5 – Приложение в действии

На практике любую сложную систему можно представить в виде двух ортогональных иерархий одной системы: классов и объектов. Классом будет являться набор некоторых объектов, имеющих общую структуру и поведение. Класс может являться объектом, но объект не является классом, объект - это экземпляр класса [3].

Объектная технология приобретает все более широкое распространение при разработке программного обеспечения. Этот процесс особенно активизировался с появлением языка Python, в связи с чем возрастает роль объектно-ориентированного анализа и проектирования, так как владение этими вопросами обеспечивает создание робастных и простых в поддержке объектно-ориентированных систем.

Вдобавок к этому, унифицированный язык моделирования UML является признанным стандартом для описания моделей, который обеспечивает возможность общения между разработчиками. А идиомы и удачные проектные решения при создании объектно-ориентированных систем были сформулированы в виде шаблонов (шаблоны GRASP), которые эксперты предлагают применять при создании информационных систем.

Список используемой литературы:

1. Дж. Кьоу. Объектно-ориентированное программирование. - М.: Питер, **2015**. - 240 с.
2. Иванова Г.С. Объектно-ориентированное программирование. - М.: МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2014. - 368 с.
3. Хорев, П.Б. Объектно-ориентированное программирование. - М.: Academia, 2018. - 352 с.

Аманжолов А.Т.,
Магистрант 2 курса образовательной программы «IT-предпринимательство и цифровая экономика»
Научный руководитель: ***Жартай Ж.М****., PhD, асс. профессор,*
НАО «Карагандинский университет
им. академика Е.А. Букетова»,
г. Караганда

Электронный документооборот: технология внедренияи способ оптимизации бизнес-процедур

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы оптимизации документооборота в группе взаимосвязанных компаний. Проведен анализ документооборота, изучены направления движения, определены наиболее типичные бизнес-процедуры, разработана программа внедрения электронного документооборота, выполнен расчет экономического эффекта от его внедрения.

Документооборот – это кровеносная система организации: любая деятельность находит отражение в документах, будь то управление, финансы или производство. Часто только оптимизация

документооборота позволяет существенно улучшить качество процессов. Кроме того, научившись видеть места потенциальных улучшений в процессах документооборота, легко можно транслировать этот опыт на бизнес-процессы компании.

Документы являются информационной основой организации и заключают в себе около 80 % всей информации, обращающейся в организации. Документооборот упорядочивает обмен этой информацией между отдельными работниками и различными подразделениями.

По данным Siemens Business Services:

1) 30 % времени рабочих групп тратится на согласование и поиски различной информации и документов;

2) 6 % документов теряются без возможности их дальнейшего восстановления;

3) подавляющее большинство внутреннихдокументов организаций копируется в среднемдо 20 раз (на одной из конференций было установлено, что имеет место 3-кратное снижение затрат на расходные материалы для устройств печати цифровой информации и копировальнойтехники после внедрения системы электронного документооборота);

4) внедрение системы электронного документооборота на 20–25 % повышает производительность труда сотрудников организации;

5) стоимость архивного хранения электронных документов на 80 % ниже в сравнении с бумажным [1].

Повышение эффективности работы с документами в организации непосредственно сказывается на эффективности выполнения организацией своих функций и повышении ее конкурентоспособности на рынке.

В последнее десятилетие офисная автоматизация привела к революционным изменениям в области работы с документами. Лица, принимающие решения, стали непосредственными участниками технологий делопроизводства и документооборота, начиная с момента создания документа и вплоть до контроля его исполнения и работы с документальным архивом. В этой связи требует пересмотра сложившийся стереотип отношения к системам документационного управления как к средству повышения эффективности труда делопроизводственного персонала. Теперь система электронного документооборота является ключевым инструментом непосредственной деятельности лиц, принимающих решения [2].

Посредством использования преимуществэлектронного документооборота возможнымстановится оптимизация бизнес-процессов, восуществлении которых задействованы группыдокументов. Использование процессного подхода при определении направлений автоматизации документооборота позволяет оценить качество существующих бизнес-процессов и определить возможные пути оптимизации, исключая дублирование ввода информации, обеспечивая должное качество информации, ее актуальность и своевременность доставки адресату. Электронный документооборот обеспечивает в полном объеме своевременной информацией сотрудников организации для выполнения ими возложенных на них функций и обязанностей. Среди выделяемых видов документопотоков (входящего, исходящего и внутреннего) маршруты движения внутренних документов являются наименее регламентированными. Реализация преимуществ электронного документооборота возможна при соблюдении бизнес-требований и требований к программному обеспечению. Практические аспекты внедрения систем электронного документооборота в организациях, функционирующих в различных отраслях хозяйственной деятельности, в научных исследованиях не затронуты вследствие отраслевой и организационной специфики внутреннего документооборота для каждойконкретной компании [4].

Анализ состояния группы компаний «Арсенал безопасности» как объекта исследования показал, что холдинг активно развивается и расширяет сеть своих филиалов. На практике существование восьми организаций, входящих в группу компаний и функционирующих, как единое целое, приводит к необходимости создания единого информационного пространства. Рост численности персонала, а также ведение делопроизводства восьми организаций одним и тем же сотрудником приводит к такимпроблемам, как высокая загруженность данного должностного лица и появление существенных потерь трудового времени. Ответственным лицом, ведущим учет документов, является офис-менеджер, по совместительству выполняющий функции кадрового учета. В функциифис-менеджера относительно работы с документами входит ведение журналов регистрации документов для всех восьми компаний, оформление документов, сопровождение документовдля подписи [3].

Проведенный анализ информационного обеспечения управления и документооборота в группе компаний «Арсенал безопасности»осуществлялся по определенной программе исследования, включающей следующие основные направления:

1. Проведение анализа информационной среды и программного обеспечения управленческой деятельности.

2. Проведение опроса персонала методом стандартизированного интервью по оценке качества информационного обеспечения и организации документооборота на предприятии.

3. Анализ существующего документооборота.

4. Построение маршрутов движения документов.

5. Выделение бизнес-процессов, подлежащих автоматизации [5].

Анализ информационной среды и программного обеспечения управленческой деятельности был проведен методом наблюдения и интервьюирования работников группы компаний «Арсенал безопасности». В результате анализа были выявлены следующие программные продукты, задействованные в повседневной работе: 1С Бухгалтерия, 1С ЗУП, 1С ТИС, приложения Microsoft Office, в частности Outlook, E-mail, Корпоративный сайт, Корпоративный портал. Помимо этого, в формировании информационной среды организации играютважную роль личные контакты.

Корпоративный сайт выступает в роли информационного поля, содержащего в себе справочную информацию такого типа, как реквизиты компании, телефоны филиалов, сведенияо продуктах компании, информация о поставщиках, дилерах и представителях [6].

Список используемой литературы: (по ГОСТу)

1.Клокотов, И.Ю. Автоматизация технологических процессов и производств / И.Ю. Клокотов – Текст: электронный // Международный журнал прикладных наук и технологий «Integral». – Москва: Фомин Александр Анатольевич, 2019. – №4–1. – С. 17. – URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=41752387 (дата обращения: 17.12.2021).

2.Ланская, Д.В. Аутсорсинг в реализации функций управления, функциональных видов деятельности, аналитическом и информационно-документационном обеспечении управления: учебник / Д. В. Ланская. – Краснодар: Кубанский государственный университет, 2021. – 180 с. – ISBN 9785820919343. – Текст: непосредственный.

3.Ланская, Д.В. Инструментарий решения проблем повышения конкурентоспособности на предприятии в условиях внедрения бережливого производства и цифровых трансформаций / Д.В. Ланская, К.А. Кузнецова. – Текст: электронный // Вестник Академии знаний. – Краснодар: ООО «Академия знаний», 2021. – № 43 (2), – С.124-130. – URL: http://academiyadt.ru/wp-content/uploads/vaz/vaz-43.pdf (дата обращения 30.11.2021).

4.Мирошниченко, М.А. Система 5С, как элемент повышения культуры бережливости и организации эффективной работы в офисе / М.А. Мирошниченко, К.А. Кузнецова // Проблемы общества и экономики, основанных на знании: управление и обеспечение нововведений и неоиндустриализации: сборник научных. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2021. – 264 с. – С. 60–69. – ISBN 978-5-8209-1886-5. – Текст: непосредственный.

5.Мирошниченко, М.А. Управление цифровой инфраструктурой архивной деятельности с применением современных информационно-коммуникационных технологий / М.А. Мирошниченко, К.А. Кузнецова, А.М. Лебедева. – Текст: электронный // Вестник Академии знаний. – Краснодар: ООО «Академия знаний», 2020. – № 2 (37). – С. 184-188. – URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42770112 (дата обращения: 21.11.2021).

6.Перелыгина, К. В. Инструменты продвижения облачных сервисов в интернет-среде / К. В. Перелыгина. – Текст: электронный // Молодой ученый. – Казань: «Молодой ученый», 2018. – № 22 (208). – С. 438-440. – URL: https://moluch.ru/archive/208/50989/ (дата обращения: 28.11.2021).

Бразовский А.С.,
студент 1 курса специальности «Финансы и кредит»
Научный руководитель: ***Марковская Н.В.,***
канд. физ.-мат. наук, доцент,
УО «ГрГУ имени Янки Купалы», г. Гродно, Беларусь

МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ ЗАЩИТЫ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ОТ КИБЕРАТАК И КИБЕРПРЕСТУПНОСТИ

Аннотация. Цифровая экономика и информационные технологии являются неотъемлемой частью нашей жизни. Однако, вместе с их быстрым развитием, возросла и угроза кибератак и киберпреступности. В

данной статье рассматриваются методы и инструменты для защиты цифровой экономики и информационных технологий от кибератак и киберпреступности.

Защита цифровой экономики и информационных технологий от кибератак и киберпреступности - это комплекс мер, направленных на защиту информационных систем и данных от несанкционированного доступа, вмешательства и уничтожения со стороны киберпреступников. Данные меры включают в себя использование специализированного программного обеспечения, настройку безопасности сети, обучение пользователей, периодическую проверку уязвимостей и резервное копирование данных.

Целью данного исследования является анализ методов и инструментов для защиты цифровой экономики и информационных технологий от кибератак и киберпреступности.

Защита цифровой экономики и информационных технологий от кибератак и киберпреступности - важная задача, которую необходимо решать. Для этого существует множество методов и инструментов. Некоторые из наиболее эффективных методов включают использование антивирусного программного обеспечения и межсетевых экранов, шифрование данных, многофакторной аутентификации, правильной настройки безопасности сети, обучение пользователей, периодической проверки уязвимостей и резервного копирования данных.

Инструменты, предназначенные для защиты от кибератак и киберпреступности, служат цели обеспечения безопасности цифровой экономики и информационных технологий.

Среди эффективных инструментов, применяемых для этой цели, можно выделить следующие:

1. Антивирусное программное обеспечение - это программа, которая ищет и удаляет вредоносные программы, такие как вирусы, черви, троянские программы, которые могут нанести вред информационной системе.
2. Межсетевой экран - это программа или аппаратное обеспечение, которое контролирует доступ к сети, блокирует нежелательный трафик и защищает сеть от внешних атак.
3. Шифрование данных - это процесс преобразования читаемого текста в неразборчивый вид, который может быть прочитан только с помощью ключа шифрования. Это помогает защитить конфиденциальную информацию от несанкционированного доступа.
4. Многофакторная аутентификация - это метод защиты, который требует от пользователя нескольких форм идентификации, таких как пароль и биометрические данные, для входа в систему.
5. Правильная настройка безопасности сети - включает в себя создание безопасной сетевой инфраструктуры, установку соответствующих правил доступа, конфигурацию безопасности маршрутизаторов, коммутаторов, брандмауэров и других сетевых устройств.
6. Обучение пользователей - это важная часть защиты от кибератак и киберпреступности, которая помогает повысить осведомленность пользователей о безопасности информационных технологий, методах атак и способах защиты.
7. Периодическая проверка уязвимостей - это процесс идентификации уязвимостей в информационной системе и принятие мер для их устранения, чтобы предотвратить атаки.
8. Резервное копирование данных - это процесс создания резервной копии данных, которая может быть использована для восстановления данных после кибератаки или другого сбоя в системе.

Применение методов и инструментов для защиты цифровой экономики и информационных технологий на практике является необходимым, чтобы обеспечить безопасность сетей, данных и критической инфраструктуры, а также защитить персональные данные. Для этого компании и организации могут использовать различное программное и аппаратное обеспечение, такие как брандмауэры, антивирусное ПО, системы обнаружения вторжений, шифрование данных, биометрические технологии, двухфакторную аутентификацию и прочие [1].

Государства также могут использовать различные методы и инструменты, чтобы защитить свои государственные системы, например, создание национальных центров кибербезопасности, разработка национальных стратегий и политик в области кибербезопасности.

Киберпреступники, которые занимаются кибератаками, не стоят на месте и постоянно усовершенствуют свои методы, используя различные техники, чтобы обойти существующие системы защиты. Они изучают уязвимости в программном обеспечении и аппаратных средствах, используемых для обработки информации, и используют найденные уязвимости, чтобы получить несанкционированный доступ к системам и данным.

В ответ на эти угрозы разработчики инструментов защиты также совершенствуют свои продукты, создают новые системы защиты и улучшают существующие, чтобы обеспечивать надежную защиту. Они используют различные методы, такие как шифрование данных, многоуровневую аутентификацию, системы мониторинга и обнаружения угроз, чтобы защитить системы от атак.

Однако киберпреступники также используют новые технологии, такие как машинное обучение и искусственный интеллект, чтобы создавать более сложные и утонченные атаки. Они могут использовать алгоритмы машинного обучения для анализа поведения пользователей и системы защиты, чтобы найти слабые места и обойти их. Они также могут использовать искусственный интеллект, чтобы создавать ботнеты и другие виды злонамеренных программ, которые могут атаковать системы и сети.

В свою очередь, разработчики защитных инструментов постоянно совершенствуют свои методы, чтобы противодействовать этим новым угрозам. Они также мониторят уязвимости и угрозы, используют

системы обнаружения инцидентов и совершенствуют методы анализа данных, чтобы быстро выявлять и реагировать на атаки.

В заключении следует сказать, что использование инструментов защиты от кибератак и киберпреступности является критически важным для обеспечения безопасности цифровой экономики и информационных технологий. Кибератаки и киберпреступность могут привести к серьезным последствиям, таким как утечка конфиденциальных данных, повреждение оборудования и систем, прерывание работы сервисов, а также ущерб репутации и финансовым потерям для организаций и частных лиц.

Правильное использование инструментов защиты, таких как антивирусное программное обеспечение, межсетевой экран, шифрование данных, многофакторная аутентификация и другие, позволяет предотвратить или снизить риск кибератак и киберпреступности. Кроме того, правильная настройка безопасности сети и обучение пользователей также помогают защитить информационную систему от атак. В целом, использование инструментов защиты от кибератак и киберпреступности является обязательным и необходимым условием для обеспечения безопасности информационных технологий и цифровой экономики.

Список используемой литературы:

1. Как защититься от кибератак [Электронный ресурс] / PTSecurity. – Режим доступа: https://www.ptsecurity.com/ru-ru/research/knowledge-base/kak-zashchititsya-ot-kiberatak/ – Дата доступа: 26.03.2023.

Alimzhanova A. A
3rd year student of the specialty "International Business Logistics"
Scientific supervisor: ***Kogabayeva A. M.*** *master of pedagogical sciences*
K.Sagadiyev University of International Business, Almaty city

RISKS IN TRANSPORTATION BY UNMANNED REFRIGERATED TRUCKS

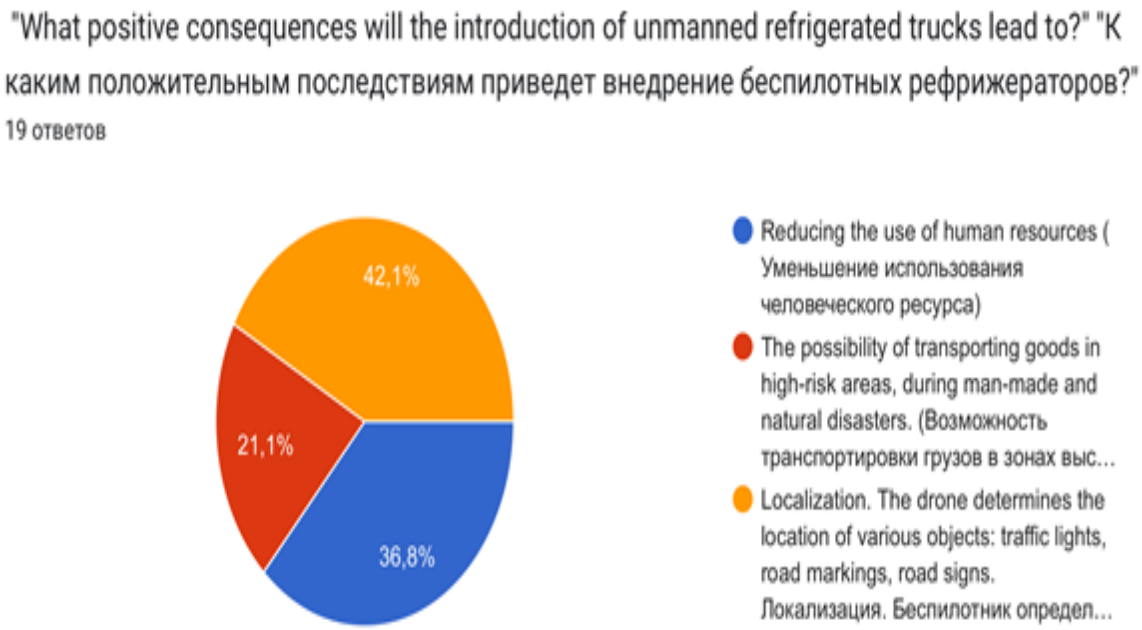
Abstract The use of unmanned refrigerated vehicles in transportation has gained popularity in recent years due to their ability to transport perishable goods in a temperature-controlled environment without human drivers. However, there are significant risks associated with these vehicles, including technical malfunctions, cyber attacks, and legal and regulatory uncertainties. Technical malfunctions can result in catastrophic accidents due to the lack of human oversight to take corrective action. Cyber attacks can compromise the vehicle's safety, cargo, and sensitive data transmitted between the vehicle and remote operators. Moreover, the absence of clear guidelines and regulations for these vehicles' operation adds to legal and regulatory risks. It is crucial for stakeholders, policymakers, and regulators to work together to manage and mitigate these risks and ensure the safe and responsible use of unmanned refrigerated vehicles.

As we know, the world of transportation is rapidly changing and new technologies are constantly emerging. One such technology that has been gaining popularity in recent years is the use of unmanned refrigerated trucks for transporting perishable goods. While this technology has many advantages, such as increased efficiency and reduced labor costs, it also poses several risks that need to be addressed. The relevance of this topic lies in the fact that the transportation of perishable goods is a critical aspect of many industries, including the food and pharmaceutical industries. The timely delivery of these goods in optimal condition is essential to maintain their quality and safety. Any disruption in the cold chain during transportation can lead to spoilage or damage, resulting in significant financial losses and potentially endangering public health. The purpose of this work is to explore the risks associated with the use of unmanned refrigerated trucks in the transportation of perishable goods and to identify strategies to mitigate these risks. Our objectives are to review the existing literature on the topic, analyze the findings of previous studies, and provide recommendations for future research and best practices in the industry. Assessing the Safety and Security Risks of Unmanned Refrigerated Trucks in Transportation by Liu and Chen concluded that there are several risks associated with the use of unmanned refrigerated trucks, including the potential for accidents, theft, and cyber attacks [1]. They recommended that companies using unmanned refrigerated trucks should implement appropriate safety and security measures to mitigate these risks. Modeling the Impact of Unmanned Refrigerated Trucks on Road Safety by Zhang and Guo used mathematical modeling to assess the impact of unmanned refrigerated trucks on road safety. The authors found that unmanned refrigerated trucks can significantly reduce the number of accidents caused by human error [2]. However, there are still risks associated with the use of this technology, particularly in terms of cyber attacks and technical failures. The authors

recommended that further research should be conducted to develop more robust safety and security measures for unmanned refrigerated trucks. Security Assessment of Unmanned Refrigerated Trucks in Food Transportation by Chen, Zhang and Liu assessed the security risks associated with the use of unmanned refrigerated trucks in food transportation. The authors found that there are several potential security threats, including cyber attacks, theft, and sabotage [3]. The study recommended that companies using unmanned refrigerated trucks should implement appropriate security measures, such as encryption and authentication protocols, to protect against these risks.A Comparative Analysis of the Safety and Security Risks of Unmanned Refrigerated Trucks and Conventional Refrigerated Trucks by Li and Sun compared the safety and security risks of unmanned refrigerated trucks and conventional refrigerated trucks. The authors found that unmanned refrigerated trucks have lower accident rates than conventional trucks due to the absence of human error [4]. However, there are still risks associated with the use of unmanned refrigerated trucks, particularly in terms of cyber attacks and technical failures. The authors recommended that companies using unmanned refrigerated trucks should implement appropriate safety and security measures to mitigate these risks.

Methodology Since the survey allows studying deeply the target issue and reveals ideas, motives, and other issues related to the main research question, it was chosen as main method. A total of nineteen people were surveyed. The survey participants will be employees of a logistics company that organizes the transportation of perishable goods. The participants will be employees of the company, because their many years of experience and their vision are very necessary. The company's employees are more actively studying the topic of unmanned refrigerators, given that since 2018, unmanned vehicles have become widely popular. The opinion of employees of Logistics companies helps to identify problematic issues that may arise when working with unmanned refrigerators. Since the topic of the study is "Risks in the transportation of perishable goods by unmanned refrigerated trucks", it was decided to conduct a survey consisting of 6 main questions. Conducting the survey most fully reveals the problems and opinions of the respondents on the selected problem. It involved answering questions such as "What are the positive consequences of implementing unmanned refrigerated trucks?", "How will unmanned refrigerated trucks make the driver's job easier?", "What is the extent of increased consumer demand with the implementation of unmanned refrigerated trucks?". The second method, which is an Interview, is held with the director of the Eurasian Logistics Company, which organizes the transportation of goods. The interview, unlike other research methods, is a method of obtaining information from the mouth of a source. The purpose of the interview was to gather more data.

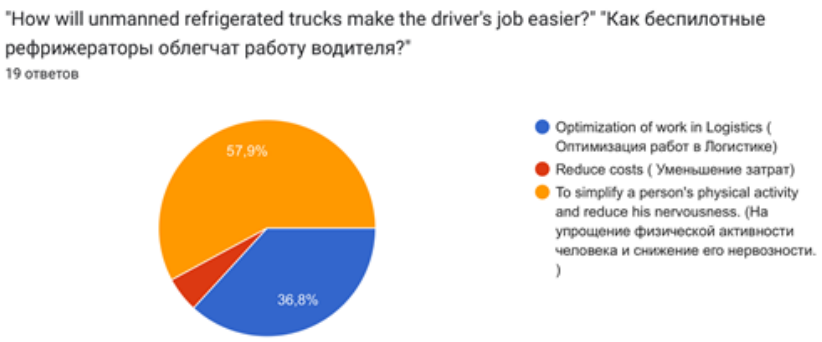
Results survey: In response to the first question, "What positive effects would the introduction of unmanned refrigerated trucks lead to?" Respondents identified the following main benefits: 4 out of 19 respondents noted the possibility of transporting goods in high-risk areas, during man-made and natural disasters. 7 respondents pointed to the reduced use of human resources. The remaining 8 respondents indicated an increase in Localization.



Graph 1. Positive consequences

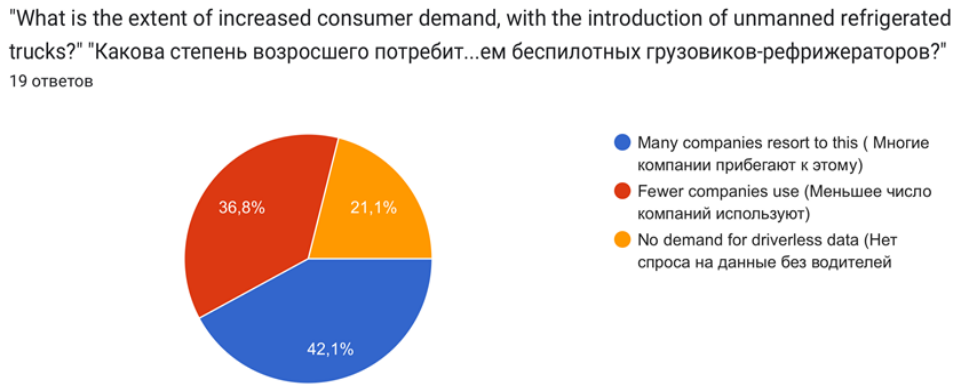
For the second question, "How will unmanned refrigerated trucks make the driver's job easier?" respondents noted the following points: 1 respondent out of 19 responded cost reduction. 7 respondents noted a point of streamlining

work in Logistics. 11 responded ease of physical activity and reduction of his nervousness



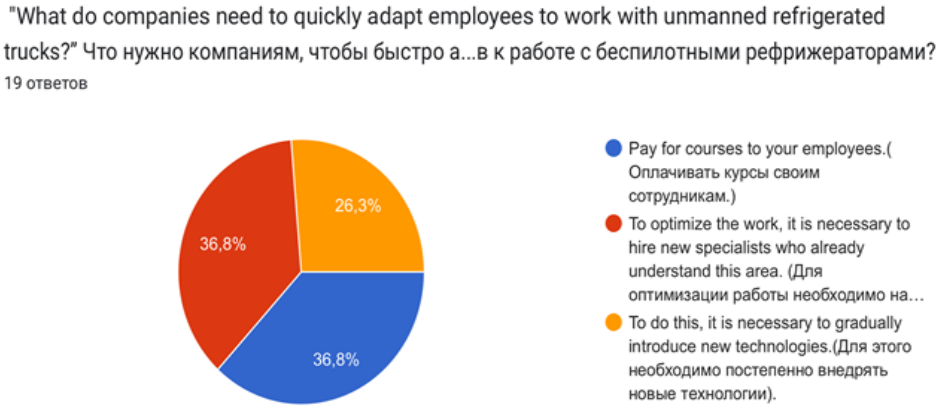
Graph 2. Easier of job of drivers.

On the third question, "What is the extent of increased consumer demand with the introduction of unmanned refrigerated trucks?" respondents had divergent opinions: 8 of 19 respondents felt that many companies were resorting to it. 7 responded that fewer companies are using it. The remaining 4 responded that there is no demand to purchase these vehicles



Graph 3. Consumer demand

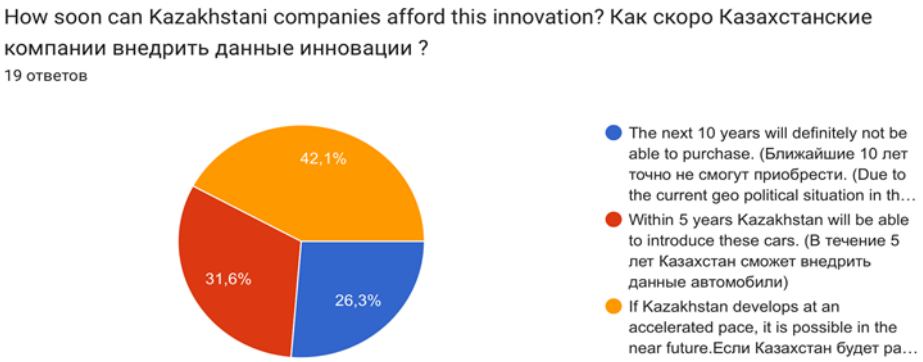
The fourth question was, "What do companies need to quickly adapt employees to work with unmanned refrigerated vehicles?" Seven respondents said they need to pay for courses for employees so they already have the knowledge base to work with innovation. Five respondents believe they need to phase in new technology to do this. The remaining seven respondents believed it was necessary to hire new professionals who were already knowledgeable in the field in order to streamline



operations

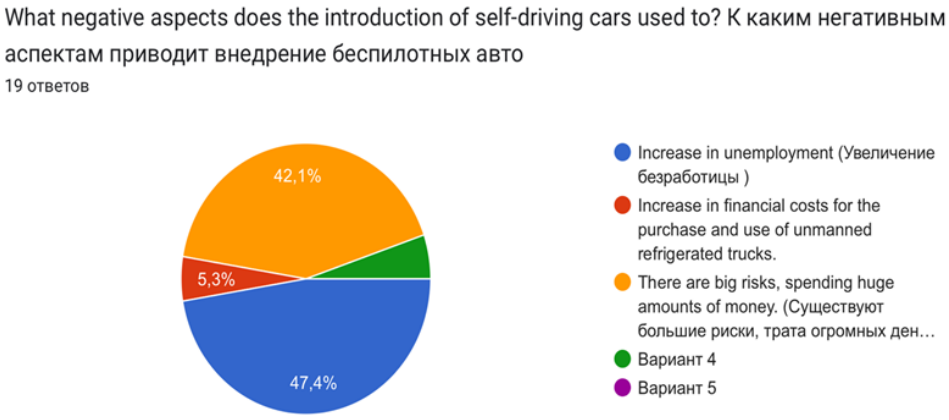
Graph 4. The need of companies

The fifth question was "How soon will Kazakhstani companies be able to afford this innovation?" Five people out of nineteen believe that this will not happen in Kazakhstan in the next ten years. They attribute this to the current geopolitical situation in the world and currency instability. 6 respondents make more optimistic forecasts, they believe that in 5 years Kazakhstan will already be able to afford the gradual introduction of unmanned refueling vehicles, but this will require active economic development. The remaining 8 respondents believe that if Kazakhstan develops at an accelerated pace, then perhaps in the near future Kazakhstan will reach a new level



Graph 5. Introduction of innovations

The sixth question is: "What are the negative aspects of introduction of unmanned cars?" 9 out of 19 respondents answered, something will be followed by increase of unemployment. The next 8 respondents answered that there are big risks like spending huge amounts of money, 1 responded that an increase in the financial cost of purchasing and using unmanned refrigerated trucks, 1 did not answer this question



Graph 6. Negative aspects

The survey gathered the opinions of logisticians working with perishable products regarding the potential introduction of unmanned refrigerated trucks. The respondents identified several positive effects of the innovation, including the possibility of transporting goods in high-risk areas, reduced use of human resources, and an increase in localization. They also noted that unmanned refrigerated trucks would make the driver's job easier by streamlining logistics, reducing costs, and physical activity. However, opinions were divided on the extent of increased consumer demand, with some respondents believing that many companies would resort to the innovation, while others felt that there was no demand for it. To adapt employees to work with the new technology, respondents suggested paying for courses, phasing in new technology, or hiring new professionals. Regarding the affordability of unmanned refrigerated trucks, some respondents felt that it would not be possible in Kazakhstan in the next ten years due to geopolitical instability and currency fluctuations, while others were more optimistic, believing that it could be achieved in five years with active economic development. Finally, respondents identified potential negative aspects of the innovation, including an increase in unemployment, high financial costs, and risks associated with the new technology. Overall, the survey provides valuable insights into the perceptions and opinions of logistics professionals regarding unmanned refrigerated trucks and the challenges and opportunities they present for the industry in Kazakhstan.

Results Interview: After conducting an in-depth interview with the director of the Eurasian Logistics Company, it is clear that the introduction of unmanned refrigerated vehicles in Kazakhstan is a highly debated topic. The interviewee has been in the logistics industry for over 20 years and has a positive attitude towards innovation and its potential in the country. However, the interviewee also acknowledges that the mass introduction of unmanned refrigerated vehicles may put millions of people out of work, especially those in the truck driver industry. There is also a risk of increased damage to the environment. On the positive side, the introduction of unmanned vehicles can lead to a reduction in the number of accidents caused by drivers, as well as fewer traffic jams, and transportation costs savings. According to the interviewee, the introduction of unmanned vehicles may take up to five years to fully implement in Kazakhstan. It may take some time for the population to adapt to these changes, as there may be negative attitudes towards innovation at first. When asked about implementing this innovation in their company, the interviewee has not given it much thought, but it is possible within the next 10 years. In conclusion, while the introduction of unmanned refrigerated vehicles in Kazakhstan has the potential to optimize performance in the logistics industry, it is a complex process that may take a long time to fully implement. The risks and benefits must be carefully considered before making any decisions.

In conclusion, the use of unmanned refrigerated trucks for transporting perishable goods offers several benefits such as increased efficiency and reduced labor costs, but there are significant risks that need to be addressed. These risks include technical malfunctions, cyber attacks, and legal and regulatory uncertainties. Through the literature review, it has been established that companies should implement appropriate safety and security measures, such as encryption and authentication protocols, to protect against these risks. According to aforementioned authors, mathematical modeling has shown that unmanned refrigerated trucks can significantly reduce the number of accidents caused by human error, but further research is needed to develop more robust safety and security measures. The survey and interview methods used in this study have revealed the opinions and concerns of stakeholder's regulators of logistical companies, and identified the need for clear guidelines and regulations for the operation of unmanned refrigerated trucks. It is essential for stakeholders to work together to manage and mitigate these risks and ensure the safe and responsible use of unmanned refrigerated vehicles in transportation.

REFERENCES

1. Jie, J. L Assessing the Safety and Security Risks of Unmanned Refrigerated Trucks in Transportation / J. L Jie, X. C Xiaolei // International Journal of Transportation Science and Technology. – 2021. – Vol. 10, № 2. – pp. 140-151.

2. Yifei, Y. Z. Modeling the Impact of Unmanned Refrigerated Trucks on Road Safety / Y. Z. Yifei, Y. G. Yuntao // Journal of Advanced Transportation. – 2020. – Vol. 2020, № 1. – pp. 1-13. – ISSN 0197-6729

3. Luyi, L. C. Security Assessment of Unmanned Refrigerated Trucks in Food Transportation / L. C. Luyi, Y. C. Yifei, Z. L. Zhengxiang // International Journal of Agricultural and Biological Engineering. – 2019. – Vol. 12, № 4. – pp. 68-76. – ISSN 1934-6344

4.Jun, J. L. A Comparative Analysis of the Safety and Security Risks of Unmanned Refrigerated Trucks and Conventional Refrigerated Trucks / J. L. Jun, L. S. Lijun // Journal of Traffic and Transportation Engineering (English Edition). – 2018. – Vol. 5, № 6. – pp. 518-527. – ISSN 2095-7564

Комар К.С.,
студент 1 курса специальности «Мировая экономика»
Научный руководитель: ***Марковская Н.В.,***
канд. физ.-мат. наук, доцент,
УО «ГрГУ имени Янки Купалы», г. Гродно, Беларусь

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФУНКЦИИ ЕСЛИ() ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ

Аннотация. Данная статья посвящена вопросу использования логических функций в Microsoft Excel для решения экономических задач. Приводится пример расчета загруженности машин предприятия с

использованием функции ЕСЛИ(). Полностью представлено решение задачи и метод расчета подобных задач экономического характера.

Среди множества различных функций, которые применяются при работе в Microsoft Excel, следует выделить логические функции. Их применяют для проверки выполнения различных условий в формулах. При этом, если сами условия могут быть довольно разнообразными, то результат логических функций может принимать всего два значения: условие выполнено (ИСТИНА) и условие не выполнено (ЛОЖЬ). Также логические функции используют в сложных расчётах для того, чтобы убрать промежуточные шаги вычисления и объединить несколько действий в одной ячейке. Это значительно сокращает время обработки данных.

Функция ЕСЛИ() — логическая функция в Microsoft Excel. Она проверяет, выполняются ли заданные условия в выбранном диапазоне таблицы. Пользователь указывает критерий, который нужно проверить, — функция сравнивает этот критерий с данными в ячейках таблицы и выдаёт результат.

Синтаксис функции ЕСЛИ():

=ЕСЛИ(лог_выражение; значение_если_истина; значение_если_ложь),

где:

- лог_выражение — запрос пользователя, который функция будет проверять;
- значение_если_истина — результат, который функция принесёт в ячейку, если значение совпадёт с запросом пользователя;
- значение_если_ложь — результат, который функция принесёт в ячейку, если значение не совпадёт с запросом пользователя.

Заполнить аргументы функции ЕСЛИ() можно используя мастер функций. Вид окна его приведен на рисунке ниже.

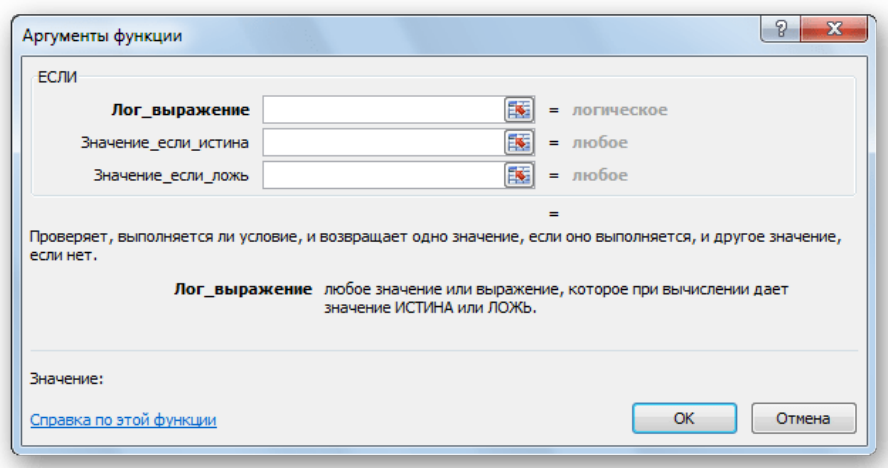


Рисунок 1 – Мастер функции ЕСЛИ()

Рассмотрим, случаи использования данной функции в Microsoft Excel на примере. Перейдем к конкретной задаче.

Задача. Необходимо рассчитать «загруженность машины в %», учитывающую отношение количества груза к грузоподъемности.

Вывести сообщение в столбце 6 «Характеристика загруженности машины», следующего характера:

если загруженность машины меньше 50%, сообщение – «частичная загрузка»;

если загруженность машины от 50% до 90%, сообщение – «норма»;

если загруженность машины свыше 90%, сообщение – «перегружена». Дана таблица.

Отчет о загрузке машин

№	Марка машины	Грузоподъемность (кг)	Количество груза (кг)	Загруженность машины в %	Характеристика загруженности машины
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**
1	МАЗ 3208	7 000	6000		
2	Газель	1500	1600		
3	МАЗ 3170	10000	8000		
4	МАЗ 5400	4000	3700		
5	ГАЗ	3000	1300		
6	ЗИЛ	6000	2700		

Рисунок 2 – Условие задачи

Решение. Для решения задачи найдем процентное соотношение загруженности и обратим внимание на ключевые показатели, при которых машине присваивается статус «частичная загрузка», «норма», «перегружен».

Шаг 1. Подсчитаем загруженность каждой машины измеренное в процентах в пятом столбце, для этого разделим данные из столбца D на данные из столбца C каждой строки и умножим на 100.

```
=(D3/C3)*100
```

Рисунок 3 – Формула расчета для первой машины

Шаг 2. Запишем условия в функцию и на основе вычислений из Шага 1, получим ответ.

```
=ЕСЛИ(E3>90;"Перегружена";ЕСЛИ(E3<50;"Частичная загрузка";"Норма"))
```

Рисунок 4 – Функция ЕСЛИ() для нашей задачи

Шаг 3. Получим итоговые данные о загруженности каждой машины.

=ЕСЛИ(E3>90;"Перегружена";ЕСЛИ(E3<50;"Частичная загрузка";"Норма"))

	A	B	C	D	E	F
	№	Марка машины	Грузоподъёмность (кг)	Количество груза (кг)	Загруженность машины в %	Характеристика загруженности машины
	1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**
1	1	МАЗ 3208	7000	6000	85,71	Норма
2	2	Газель	1500	1600	106,67	Перегружена
3	3	МАЗ 3170	10000	8000	80,00	Норма
4	4	МАЗ 5400	4000	3700	92,50	Перегружена
5	5	ГАЗ	3000	1300	43,33	Частичная загрузка
6	6	ЗИЛ	6000	2700	45,00	Частичная загрузка

Рисунок 5 – Решенная задача

Таким образом, логическая функция ЕСЛИ() является очень удобным инструментом для проведения расчетов в электронных таблицах Microsoft Excel. Используя сложные функции, можно задавать несколько условий одновременно и получать выводимый результат в зависимости от того, выполнены эти условия или нет. Применение подобных формул способно автоматизировать целый ряд рутинных действий, что способствует экономии времени экономиста.

Список используемой литературы:
1. ЕСЛИ (функция ЕСЛИ). [Электронный ресурс]. – 2023. – Режим доступа: https://support.microsoft.com/ru-ru/office/если-функция-если-69aed7c9-4e8a-4755-a9bc-aa8bbff73be2. – Дата доступа: 28.03.2023.

Копач В. Д.,
студентка 4 курса специальности «Электронный маркетинг»
Ненартович К. Н.,
студентка 4 курса специальности «Информационные системы и технологии в экономике»
Научный руководитель:
Цехан О. Б., *к.ф.-м.н.*,
УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы», г. Гродно, Беларусь.

ПРИМЕНЕНИЕ LANDING PAGE В МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. *В статье на основе анализа содержания и практики применения Landing Page в маркетинговой деятельности организаций выявлены возможности и перспективы применения лендингов для привлечения клиентов.*

В настоящее время наиболее эффективным инструментом, обеспечивающим достижение коммуникационных целей предприятия, является веб-сайт. Данный элемент представительства организации в сети Интернет обладает значимой актуальностью, поскольку абсолютное большинство видов и отраслей деятельности, связанных с производством товаров или оказанием услуг, нуждается в продвижении, которое основывается на информировании потребителей [1]. С такой точки зрения веб-представительство выступает как один из наиболее важных элементов коммуникационной политики компании согласно текущим рыночным тенденциям. Создание компанией веб-представительства может преследовать широкий диапазон маркетинговых целей. Так, современные стратегии продвижения в интернете включают в себя множество приемов и методов для достижения целей, обеспечивающих повышение эффективности маркетинговой политики. В зависимости от стратегии и бизнес-модели организации сайт может являться просто визитной карточкой компании или элементом фирменного стиля, работающий на ее имидж: отсутствие веб-представительства организации в сети Интернет может негативно сказаться на доверии клиентов к ней и ее образе надежности [2].

Одним из инструментов продвижения, с помощью которого достигается сразу несколько целей, является так называемая посадочная страница, или Landing Page (LP).

Лендинг – это веб-страница, основной целью которой является побуждение посетителя сделать одно конкретное действие [3]. Этим действием может быть покупка товара, заказ услуги, оформление подписки или регистрация на сайте. Грамотный подход к разработке лендинга всегда предполагает глубокое погружение в бизнес. Промостраница должна иметь эффективную структуру, адаптированную под конкретный бизнес, четко обозначать отстройку от конкурентов, презентовать уникальное торговое предложение, выявлять и закрывать боли клиентов. Соблюсти эти требования не всегда возможно. Существуют ниши и товары, для которых целевая страница может совсем не сработать, оказавшись заметно убыточным проектом, либо сработать очень слабо.

Качество контента, размещенного в Интернете, зависит от многих факторов. В научной литературе существует множество подходов к выделению и группировке качественных аспектов веб-представительства предприятия. Так, Дж. Р. К. Састри и С. Л. Таллури подсчитали [4], что на текущий момент выделено более 40 факторов, влияющий на качество работы и контента веб-сайта. Эта система факторов включает удобство использования, или юзабилити, связность, структуру, навигацию, безопасность, поддержку, надежность, функциональность, конфиденциальность, адаптивность и т.д.

Так, простота изложения является очень важным качеством во многих областях, и для лендинга в частности. Чем сложнее путь пользователя к конверсионному действию, тем больше вероятность, что он до него не доберется. Однако очевидно, что одной кнопки «купить» на сайте будет недостаточно. Каждый лендинг должен отвечать на три ключевых вопроса [3**Error! Reference source not found.**]:

1. **Что тут предлагают?** Пользователь должен с первой секунды открытия сайта точно понимать какую возможность ему предоставляют на сайте. Для этого необходимо сформулировать и отобразить на сайте оффер, то есть ценное коммерческое предложение, выраженное в краткой форме, буквально 7–9 слов.

2. **Почему это важно?** Также лендинг должен содержать очень краткую, но емкую информацию о выгодах и преимуществах сотрудничества с вами.

3. **Как это получить?** У пользователя не должно возникать сложностей при обращении в компанию или совершении покупки. Именно вокруг этого целевого действия и строится весь лендинг.

Таким образом, базовая структура целевой страницы должна содержать ясный заголовок, четкий призыв к действию и понятную лид-форму.

Отсюда следует важное отличие лендинга от одностраничного сайта: целевая посадочная страница всегда концентрирует внимание пользователя на совершении конверсионного действия, в то время как одностраничный сайт обеспечивает реализацию большого числа функций, например, презентует компанию и целый набор ее услуг.

Лендинги в основном используют для задач продажи одного конкретного товара или услуги; анонса какого-либо события; сбора данных посетителей.

Предназначение Landing Page состоит в сборе только платного трафика, который направляется преимущественно с помощью контекстной рекламы. Также трафик может приходить из социальных сетей, видеосервисов и email-рассылок. Продвижение лендингов методами SEO-оптимизации малоэффективно, но возможно использовать в комплексе с другими способами.

Так, использование разнообразной графики, детальных описаний, видеопрезентаций, GIF-анимации, промокодов, отзывов и прочих вспомогательных элементов приветствуется, если они будут выстроены и применены так, чтобы подогревать интерес посетителя и склонять его к импульсивному конверсионному действию.

К концептуальным особенностям лендингов относится:

1. **Полное отсутствие навигации.** Весь контент находится на одной странице, доступ к его частям осуществляется с помощью скроллинга. При этом, возможность совершить целевое действие сохраняется в любом месте страницы.

2. **Наличие лишь целевого предложения.** Не допускается информация, способная отвлечь от главного предложения.

3. **Сжатая подача контента.** Здесь описаны общие принципы построения продающей структуры LP. На деле каждый конкретный случай требует индивидуального подхода, который определяет задача посадочной страницы, потребности целевой аудитории, сфера бизнеса и др.

Одна из важнейших задач лендинга – сбор лидов для последующей их обработки. По базе контактов можно рассылать email-письма с приглашениями на вебинары, новостями о предстоящих событиях, презентациями новых товаров и услуг. Контактные данные пользователей необходимо обменивать на что-то полезное для них: скидочные купоны, подкасты, презентации, рассылки с интересными статьями и др.

Таким образом, можно считать, что лендинг является одним из наиболее эффективных инструментов интернет-маркетинга, который позволяет компаниям привлекать и удерживать клиентов. В отличие от обычных сайтов, лендинги разработаны с учетом конкретной цели, такой как продвижение товаров и услуг, а также генерация лидов и увеличение продаж. Они содержат четкое и лаконичное описание товаров и услуг, а также привлекательные предложения, которые могут мотивировать посетителей к действию. Кроме того, различные инструменты и методы тестирования обеспечивают эффективность лендингов и помогают улучшать их характеристики с течением времени. В целом, можно рекомендовать использовать лэндинги в качестве мощного инструмента привлечения новых клиентов и увеличения продаж. Авторы планируют применить технологию Landing Page в маркетинговой деятельности предприятия торговой сферы.

Список используемой литературы

1. Шестакова, С. А. Веб-представительство компании: методы и инструменты разработки / С. А. Шестакова // Наука и перспективы. – 2020. – № 1. – С. 49-55.

2. Инькова, Н. А. Повышение эффективности бизнеса компании на основе интернет-представительства / Н. А. Инькова, Е. В. Котов // Психолого-педагогический журнал Гаудеамус. - 2020. - Т. 2. - № 16. - С. 251-253.

3. Landing pages. When, why and how to use them? [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://vc.ru/marketing/142748-lendingi-kogda-zachem-i-kak-ih-ispolzovat. – Дата доступа: 28.03.2023.

4. Sastry, J. K. R. A framework for assessing quality of a web site / J. K. R. Sastry, S. L. Talluri // International Journal of Sciences and Research. - 2018. - Vol. 73, №6. - P. 20-34.

Бовтуненко Н.С.,
обучающийся 1 курса направления подготовки 01.03.02 «Прикладная математика и информатика»
Научный руководитель: **Буркальцева Д.Д.,** д.э.н., профессор
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»,
г. Симферополь, Российская Федерация

РЕЙТИНГ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОПРЕДЕЛЕННЫХ ОПЕРАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Аннотация

В данной статье представлена перспектива развития операционной системы Linux и доля использования всех операционных систем в 2021-2022 годах, таких как Android, IOS/macOS, Windows, Linux и других на основе анализа, проведенного технологической исследовательской базой Gartner Inc.

По данным, взятым с сайта StatCounter с июля 2021 года по июль 2022 года, был составлен график использования следующих операционных систем при веб-серфинге.

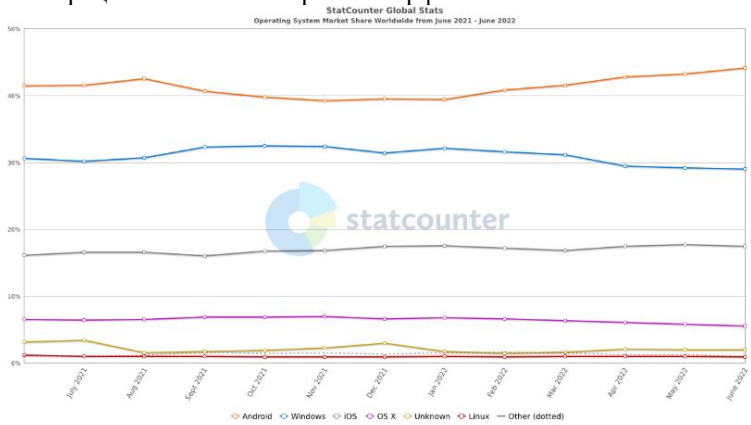


Рис. 1. График использования операционных систем при веб-серфинге

1. Android – 44,17%.
2. Windows – 28,96%.
3. iOS – 17,46%.
4. MacOS – 5,56%.
5. Неизвестные – 1,92%.
6. Linux – 0,92%.

Данная статистика составлена из использования разных операционных систем на таких устройствах как: планшеты, смартфоны, персональные компьютеры и другие.

Что касается суперкомпьютеров, серверов и встраиваемых систем, то на первое место встает Linux. Данная ОС полностью доминирует в области суперкомпьютеров с 2017 года, и все 500 самых мощных суперкомпьютеров в мире работают под управлением дистрибутива Linux.

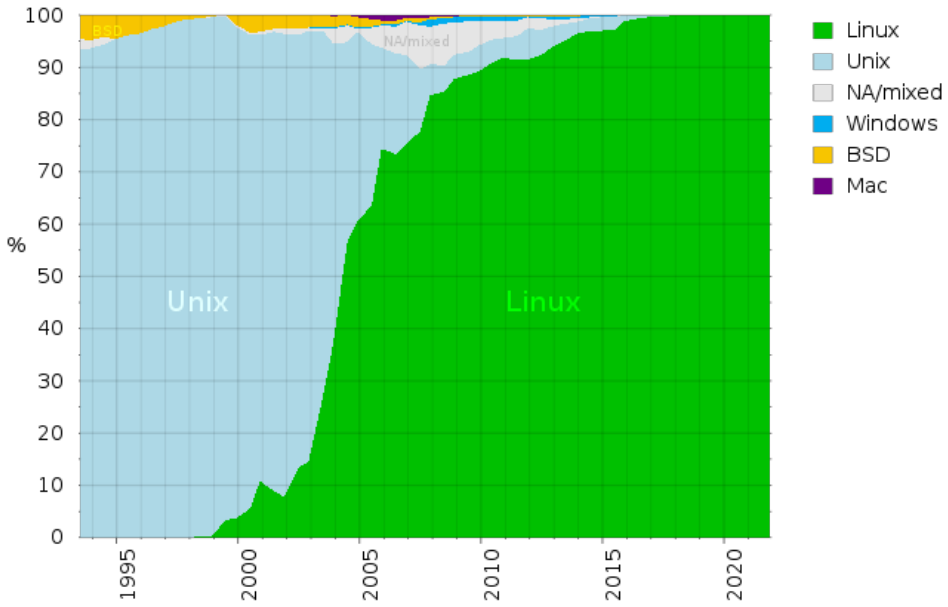


Рис. 2. ОС в области суперкомпьютеров

По данным W3Cook, Linux предоставляет серверы, работающие на 96,5% из первого миллиона доменов в мире. W3Techs идет еще дальше в этом списке и утверждает, что Linux поддерживает около 70% из первых 10 миллионов доменов Alexa. Windows контролирует оставшиеся 30%.

Публичное облако, которое тесно связано с вышеупомянутыми веб-серверами, является еще одной областью, в которой Linux значительно опередил своих преследователей. Учитывая фрагментированный характер пространства, получить точную статистику практически невозможно. Однако, принимая во внимание тот факт, что Amazon EC2 контролирует почти половину рынка, это хороший знак для всего сектора. В Amazon EC2 стандартный Linux (наряду с различными дистрибутивами) контролирует 92% рынка. Опять же, Windows отвечает за оставшиеся восемь процентов.

Если не брать в расчет, что Android основан на Linux, то, проанализировав два графика можно задаться вопросом, почему же операционная система Linux так мало используется в цифровых устройствах, но очень популярна среди суперкомпьютеров?

Это можно объяснить двумя основными факторами. Во-первых, ученые могут оптимизировать и модифицировать исходный код Linux для конкретной машины. Во-вторых, использование Linux в суперкомпьютерах является финансово выгодным решением, поскольку стоимость лицензирования пользовательского дистрибутива одинакова для любого компьютера.

Говоря о цифровых устройствах, то сложность состоит в том, что Linux возможно установить всего на несколько типов устройств, таких как планшеты, ноутбуки и персональные компьютеры. Кроме того, его «обслуживание» настроено иначе, чем для другой операционной системы – Windows. Важную роль сыграл тот факт, что изначально Linux приходилось настраивать самостоятельно, а это длительный процесс, и потом возникла ситуация несовместимости некоторых программ с разными операционными системами. Производителям было невыгодно нанимать специалистов по Linux для перекомпиляции программного кода, потому что в этом случае не было перспективы «отбить расходы».

Несмотря на статистику, указанную ранее, можно сказать что операционная система Linux с каждым годом становится популярнее, ведь с развитием компьютерных технологий, развиваются профессии, связанные с IT, а Linux – это лучшая ОС для программистов по ряду причин:

1) возможность научиться понимать кодовые соединения, управлять ими и решать нестандартные задачи.

2) преимуществом является автоматизация и согласованность операционной системы, так что выполнение задач занимает меньше времени.

3) возможность читать открытый существующий код других разработчиков и разрабатывать таким образом свой.

4) наборы уровней абстракции в Linux позволяют значительно сократить объем работы.

5) прямой доступ к периферийным устройствам и максимально простой интерфейс платформы.

В недалеком будущем очевиден рост популярности и применения операционной системы Linux, как наиболее простой и удобной для работы в сфере IT-технологий. Поскольку компьютерные технологии становятся неотъемлемой частью нашей жизни, в школе, в университете, на работе, в отраслях экономики, везде требуются определенные знания и умения в программировании, и Linux может вам их предоставить.

Список используемой литературы

1. Часто задаваемые вопросы по W3Cook. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://web.archive.org/web/20150627014517/http://www.w3cook.com/faq/home
2. Operating System Market Share Worldwide [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://gs.statcounter.com/os-market-share#monthly-202106-202206
3. Кобылянский, В.Г. Операционные системы, среды и оболочки : учебное пособие : [16+] / В. Г. Кобылянский. – Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2018. – 80 с.
4. Назаров, С.В. Современные операционные системы : учебное пособие / С.В. Назаров, А.И. Широков. – Москва : Интернет-Университет Информационных Технологий (ИНТУИТ) : Бином. Лаборатория знаний, 2011. – 280 с.

Амангелді Т.М.,
«Қаржы» мамандығы бойынша 2 курс студенті
Ғылыми жетекші:**Таубаев А.А.,** Д.э.н., профессор,
«Esil University» мекемесі, Нұр-Сұлтан қ.

ТЕХНОЛОГИЯЛЫҚ РЕВОЛЮЦИЯ КЕЗЕҢІНДЕГІ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕС ДАМУЫНЫҢ МҮМКІНДІКТЕРІ МЕН ҚИЫНДЫҚТАРЫ

Аңдатпа. Мақалада Қазақстанда цифрлы инновациялық шағын және орта бизнес жүйесінің құрылыуының кезеңдері тізбектелді. әр сектордын трансформациясы және перспективалары өзара байланысы ашылған. Бірқатар ғалымдардың еңбектері зерттелді және талданды, Жалпы Қазақстан даму жүйесінің ұғымының анықтамасы айқындалды. Трансформацияның сандық технологиялармен толықтырылып жүзеге асырылатын қызметіне әсері көрсетілген. Жаңадан қабылданған қаржылық стратегиясын енгізудің артықшылықтары, сондай-ақ оның кемшіліктері, жай-күйі мен перспективалары қаралды. Қазіргі нарықтағы кәсіпорындар рейтингі активтерінің көлемі, мысалдары келтірілген.

Технологиялық революция кезеңінде (ұзақ толқынның бастапқы кезеңдерінде) шағын бизнестің дамушы салалардағы ИиР шығындарын өтей отырып, базалық инновацияларды коммерцияландырудан инновациялық рента алудың бірегей мүмкіндіктері бар. Табысты шағын инновациялық кәсіпорындар салалық дамудың әлсіз болжамдылығына байланысты ірі кәсіпорындарға айналу мүмкіндігіне ие. Бұған шағын фирмалардың инновациялық өнімдерінің нарықтық перспективасын көре алмайтын және олардың нарықтық позицияларына қауіп-қатерге кешігіп жауап беретін ірі компаниялардың көрегендігі ықпал етеді.

Технологиялық революция кезеңінде өсу мүмкіндіктерін іске асырудың жарқын мысалы-Apple компаниясы-ең қымбат бренд (408,3 млрд доллар. Forbes мәліметтері бойынша 2022 жыл) . Apple компаниясының жетістігі оның дербес компьютерлер мен операциялық жүйелер саласындағы инновациялық шешімдерін, сондай-ақ ірі бизнестің дербес компьютерлер нарығын бағаламауын қамтамасыз етті. Саланың технологиялық дамуының төмен қарқынымен шағын бизнес нақты өнімдер шығарылатын нарықтың тар сегменттеріне назар аударудан тұратын тауашалық (патенттік) стратегияны қолдануы керек. Шағын бизнес жаппай өнім өндірудегі ірі бизнеспен тең дәрежеде күресуге қабілетті емес, өйткені оны шығару өндіріс ауқымының тиімділігі есебінен шығындарды үнемдеуге байланысты. Шағын бизнес осы жағдайларда мүмкіндігінше сапалы өнім өндірумен және тұтынушыларға жақсы қызмет көрсетумен тауашалық стратегияны қолдануы керек .

Табысты даму үшін шағын кәсіпорын клиенттердің адалдығына қол жеткізіп, өзінің тар нарық сегментінің үлесін барынша арттыруы керек. Шағын кәсіпорынның дамуы әртараптандырылуы мүмкін, яғни. жаңа тар нарықтық тауашаларды іздеуге және игеруге бағытталған. Зерттеулер көрсеткендей, шағын және орта бизнес кеңірек нарықтарға шығуға және үлкен көлемге жетуге ұмтылу кезінде үлкен тәуекелге барады, өйткені өсудің орнына кәсіпорынның жоғалуы мен өмір сүрмеу ықтималдығы жоғары. Сондықтан, саланың технологиялық дамуының төмен қарқынымен шағын кәсіпорынның өмір сүруінің ең сенімді стратегиясы нарықтың қолданыстағы үлесін шоғырландыруға ұмтылу болып табылады.

Шағын бизнестің технологиялық дамудың жоғары қарқыны бар салалар мен қызмет салаларында даму үшін көбірек мүмкіндіктері бар, жақсартушы инновациялар жылдамдығында жеңіске жетеді. Шағын кәсіпорындар 52 инновацияны енгізу қарқынын мәжбүрлеуге ынталандырады, мұнда олар айтарлықтай

инновациялық рента және нарықтың айтарлықтай үлесін алу түрінде жеңісті күте алады. Өз кезегінде, нарықта үстемдік ететін ірі кәсіпорындар бәсекелес кәсіпорындардың санын жоюға немесе азайтуға тырысады. "Шағын компаниялар жаңа өнімдерді аша алады" мақаласында. Купер шағын бизнес инновациялық өнімдерді жасауға тырысқанда кездесетін барлық негізгі мәселелерді біріктірді:

* білікті персоналды жалдау және ұстап қалу мәселесі

* кең ауқымды ИиР үшін ресурстардың жетіспеушілігі мәселесі, "тыныштық алқабын" жеңу мәселесі

* инновациялық өнімді нарыққа енгізу үшін ресурстардың жетіспеушілігі мәселесі;

* жаңа өнімді әзірлеуші инженерлер жүргізетін "топтық зерттеулердің" артықшылықтарының болмауы

* инновациялық өнім сәтті шыққан кезде де ірі кәсіпорындармен бәсекелестіктің өткір мәселесі нарыққа өнімдер.

А. Купер әрбір өндірістік кәсіпорын жаңа өнімдерді әзірлеуге қатыспауы керек деген қорытынды жасайды . Пало-Альто аймағындағы зерттеулерде А. Купер жаңа кәсіпорындар үшін тартымды мүмкіндіктер тұрғысынан салалардың айырмашылығын көрсетті. Жаңа кәсіпорындар қарқынды дамып келе жатқан салаларда және технологиялық өзгерістер қарқыны жоғары салаларда көптеген мүмкіндіктерге ие. Екінші жағынан, негізгі капиталға Елеулі инвестициялары бар немесе ірі ұйымдар арасындағы бәсекелестік деңгейі жоғары салалардың бөліну коэффициенттері төмен болады. Бөлу коэффициенті (1960 жылдың 1 қаңтарынан бастап бөлінген фирмаларға кеткен жұмысшылардың қатынасы 1969 жылдың 1 шілдесіне дейін, сол кезеңдегі жұмысшылардың орташа санына) шағын кәсіпорындарда ірі кәсіпорындарға қарағанда шамамен 10 есе көп. Бұл келесі факторларға байланысты :

* шағын кәсіпорындардағы жұмысшылар кәсіпкерлікке бейім

* ірі кәсіпорындар көбінесе капиталға қомақты инвестицияларды қажет ететін қызметке қатысады, яғни ауқымды үнемдеу маңызды;

* шағын кәсіпорындардағы кәсіби жұмысшылар кеңірек дайындыққа ие, ал ірі кәсіпорындар кәсіби емес жұмысшылардың көп санын жалдайды.

Зерттеу кезеңі А. Купер (1960-1969) АҚШ экономикасы үшін бесінші толқын ұзындығын енгізу кезеңіне сәйкес келеді, ал жаңа кәсіпорындар негізінен шағын. Сондықтан, ұзақ толқынды енгізу кезеңінде шағын бизнестің технологиялық өзгерістердің жоғары қарқыны бар салаларда даму үшін 53 көбірек мүмкіндігі бар деген қорытынды жасауға болады. Әрі қарай, Купер жаңа технологиялық кәсіпорындардың даму модельдерін анықтап, осы кәсіпорындардың қанша үлесі жойылғанын, сіңірілгенін немесе орташадан жоғары өсу деңгейіне жеткенін түсінуі керек болды. Купер мен Бруноның зерттеу нәтижелері жаңа технологиялық кәсіпорындардың бірігу мен бірігудің жоғары деңгейіне байланысты тоқтатылуының төмен деңгейін көрсетеді. 1976 жылға дейін орта кәсіпорын 10 жыл жұмыс істеді, таратылған кәсіпорындардың үлесі 29% құрады (рецессия жағдайында), кәсіпорындардың 21% бірігуге қатысты немесе жұтылып кетуге.

Жұмыс капиталы мен инвестицияланған капиталдың айналым коэффициентін есептеу мен талдауға негізделген модель ұсынылады. Ұсынылған схема көрсеткіштерді MPP бизнес-моделін таңдаумен байланыстырады. Есептеулерді жұмысшы мен инвестицияланған капитал айналымы көрсеткіштерінің ұсынылған сандық мәндерімен салыстыру меншікті өндіріске инвестициялау туралы шешім қабылдауға мүмкіндік береді . ШОБ субъектілерін дамытудың мүмкіндіктері мен қиындықтары, атап айтқанда, олардың ірі бизнеспен өзара әрекеттесуімен байланысты. Ірі бизнес шағын кәсіпорыннан инновацияларды коммерцияландыру бойынша нарықтық бастаманы ұстай алады. Ірі кәсіпорындар нарықтық билікті пайдаланатын нарықтарда кіру кедергілерін арттыруға инвестиция сала алады және нарықтық билікті сақтау үшін қолда бар патенттерді тоқтата алады .

Сонымен қатар, ірі бизнес шағын бизнес үшін кадр көзі болып табылады. АҚШ-тың көптеген инновациялық кәсіпорындарын ірі компаниялардан шыққан адамдар құрды. Шағын кәсіпорындардың (МП) қиындықтары өнеркәсіптік өндіріске көшу кезеңінде туындайды. MP жаңа өнімнің арзандығын оның белсенді жарнамалық жарнамасымен және қызмет көрсету желісін дамытумен үйлестіру қиын. Қаржылық қиындықтар туындаған жағдайда, көптеген депутаттар ірі корпорацияларға сіңіп кетуге мәжбүр. Өнеркәсіптік өндіріске көшу кезеңіндегі қиындықтарды жеңген жағдайда, МП ірі бизнестің бәсекелесіне айналады. Ірі бизнестің перспективалы дамуымен МП-ны сіңіру бойынша мәмілелер өзара тиімді сипатта болуы мүмкін. МП жаңа өнім шығаруды ұлғайтудан гөрі өзінің инновациялық бизнесін сатудан көбірек пайда көре алады, өйткені ресурстық шектеулерге байланысты ол инновациялық өнім нарығындағы ірі компаниялармен бәсекелесе алмайды .

Компанияларды саланың көшбасшысы ететін менеджмент тәжірибесінің өзі оларға нарықтан аман қалатын диверсиялық инновацияларды әзірлеуге кедергі келтіреді. Жақсы басқарылатын компаниялар тұтынушыларға маңызды сипаттамалары бойынша өз өнімдерін жетілдіретін қолдау технологияларын дамытуда өте жақсы. Қазақстанда инновациялық саладағы артта қалуының негізгі проблемасы бизнестің жаңа технологиялар мен инновациялық өнімдерге деген төмен сұранысымен байланысты.

Кесте 1 2022 жылғы жаһандық инновациялық индекстегі рейтинг

Рейтингтегі орын	Экономика	Ұпайлары
1	*Швейцария*	*64.6*
2	*Америка Құрама Штаттары*	*61.8*
3	*Швеция*	*61.6*
4	*Ұлыбритания*	*59.7*
5	*Нидерланды*	*58.0*
6	*Корея Республикасы*	*57.8*
83	*Қазақстан*	*24.7*
131	*Ирак*	*11.9*
132	*Гвинея*	*11.6*

Инновациялық рейтингтердің қажеттілігі- пайдалы мәліметтер беру және бақылау, елдер мен өңірлер деңгейіндегі инновациялық дамудың негізгі тенденциялары тиімділігін бағалауға көмектесу және инновациялық саясатқа қатысты негізделген шешімдер қабылдауға көмектеседі.

"Цифрлық Қазақстан" мемлекеттік бағдарламасы- орта мерзімді перспективада Қазақстан Республикасы экономикасының даму қарқынын жеделдету және цифрлық технологияларды пайдалану есебінен халықтың өмір сүру сапасын жақсарту, сондай-ақ ұзақ мерзімді перспективада Қазақстанның экономикасын болашақтың цифрлық экономикасын құруды қамтамасыз ететін түбегейлі жаңа технологиялық революция кезеңіне көшіруге жағдай жасап келеді.

Жаңа цифрлық революция бүгінгі өндіру тәсілдерін, жеткізу тізбектері мен қосылған құнды құру тізбегін өзгертіп келеді. Өнеркәсіптің цифрлық трансформациялану драйвері бірі болып табылатын - қосымша құндылық физикалық объектілердің, процестердің, цифрлық технологиялардың бірігуінің есебінен қамтамасыз етілетін өндірісті ұйымдастыру тұжырымдамасы болып табылады, бұл ретте нақты уақыт режимінде физикалық процестердің мониторингі жүзеге асырылады, орталықсыздандырылған шешімдер қабылданады, сондай-ақ машиналардың өзара және адамдармен іс-қимылы жүреді. Барлық физикалық объектілердің толассыз цифрландырылуы және олардың бірігуі жаппай өндірістен жаппай дараландыруға көшуге негіз жасалып келеді өндірістің икемділігі артады, жаңа өнімді игеру уақыты қысқарады, өз кезегінде олар жаңа бизнес-модельдерді іске асыруға және клиенттермен дараланған жұмыс тәсілдерін қолдануға мүмкіндік береді. Осының барлығы кәсіпорындарының тиімділігі мен бәсекеге қабілеттілігін айтарлықтай дәрежеде арттырады.

Пайдаланылған әдебиет тізімі:

1. Kapital.kz «Экономиканы әртараптандыру сіз ойлағаннан да жақын»
2. Котлер Ф. Маркетинг негіздері: ағылшын тілінен аударма. М. : Ростинтэр, 1996.
3. liter.kz «Қазақстан Тәуелсіздігінің 30 жылдығы: экономиканы әртараптандыру-табыс кілті»
4. Козлова М.А. «Кәсіпкерлік қызметті әртараптандыру кәсіпорынның тұрақтылығын арттыру жолы ретінде» 08.04.2022.
5. forbes.kz «ҚҚҚ 2021 жылғы 1 мамырдағы жағдай бойынша банктер бойынша ҚРҰБ жиынтық есептілігіне талдау ұсынады»
6. adilet.zan.kz иновациялы цифрландыру мемлекеттік бағдарламасын бекіту туралы

Аманжол И.Е.
Студент 1 курса специальности
«Правовое обеспечение экономической безопасности»
Научный руководитель: ***Тлегенова К.А****.*
к.п.н. ст. перподаватель.
Учреждение «Esil University», *г.Астана*

ИСТОРИЯ И ЭВОЛЮЦИЯ СЛЕНГА

Аннотация. В этой статье исследуется история, развитие и эволюция сленга, неформального языка, используемого определенными социальными группами для выражения идентичности и принадлежности. Происхождение сленга неясно, но считается, что он развился как закодированный язык, используемый преступниками, а затем распространился на другие социальные группы. Сленг приобрел популярность среди молодежи в 20 веке под влиянием музыки, фильмов и телевидения. В Казахстане сленг появился в 1990-х годах и стал важным инструментом в деловой и переговорной сферах. В статье также обсуждаются потенциальные преимущества и недостатки использования сленга, в том числе его роль в облегчении обучения и поощрении индивидуального самовыражения, а также важность баланса и понимания подходящего контекста для его использования.

Цель исследования: исследовать историю и эволюцию сленга в разных обществах, культурные и социальные факторы, способствующие его развитию, и его влияние на владение языком и общение. Это исследование направлено на изучение роли сленга в продвижении творчества и индивидуального самовыражения, а также его потенциальных недостатков, таких как отсутствие ясности и понимания между людьми. Кроме того, в этом исследовании будет изучена эффективность использования сленга для улучшения сохранения учебной информации в памяти для облегчения обучения. В конечном счете, это исследование направлено на то, чтобы дать представление о том, как можно эффективно использовать сленг в различных контекстах.

Сленг, тип неформального языка, используемый определенной группой людей, существует уже много столетий. Его можно рассматривать как форму восстания против формального языка, и он часто используется для передачи чувства идентичности или принадлежности к определенной социальной группе.

Происхождение сленга не очень ясно, и существует несколько теорий о том, как он появился. Некоторые считают, что сленг развился как способ тайного общения людей с использованием закодированного языка, который посторонние не могли понять. Другие считают, что она возникла в результате культурных и социальных изменений, таких как иммиграция, глобализация и рост молодежной культуры.

Одним из самых ранних примеров сленга является язык, используемый преступниками в 16 веке. Воры и карманники будут использовать закодированный язык, чтобы общаться друг с другом и избегать обнаружения властями. Этот язык, известный как «кант», состоял из слов и фраз, которые обычно не использовались в повседневной речи.

Со временем сленг распространился на другие социальные группы, такие как моряки, солдаты и музыканты. Эти группы разработали свои собственные сленговые термины и выражения, отражающие их уникальный опыт и культуру.

Сленг становится все более популярным среди молодежи в 20-м веке, и он приобрел значительную популярность 60-70е года, когда музыкальные группы начали использовать английский сленг в своих песнях. Значения этих сленговых слов часто были неясны для многих слушателей, но люди начали проявлять к ним интерес и начали включать их в свою речь. Эта

тенденция вызвала огромную заинтересованность людей, что способствовало быстрому распространению сленга через музыку, фильмы и телевидение. В результате подростки и молодые люди начали разрабатывать свои собственные сленговые термины и выражения, часто под влиянием последних тенденций и моды.

Появление сленга в Казахстане в 90-е годы совпало с обретением страной независимости и усилением знакомства молодых казахстанцев с иностранными культурами. Многие молодые люди уехали учиться за границу и привезли с собой не только знания, но и новые языковые выражения, в том числе сленг.

К примеру: "9 to 5": эта фраза относится к обычному рабочему дню, который длится с 9:00 до 17:00.

"Ping me": это означает отправить кому-то сообщение или уведомление, обычно через чат или приложение для обмена сообщениями.

"Loop me in": это означает включить кого-то в беседу или ветку электронной почты, чтобы он был в курсе того, что происходит.

"Brainstorm": это означает выдвижение новых идей или решений проблемы, часто в групповой обстановке.

"Throw under the bus": это означает обвинять или критиковать кого-то другого за ошибку или проблему.

"Out of pocket": это означает быть недоступным или недосягаемым, часто из-за запланированного события или личного дела.

Принятие иностранного сленга молодыми казахами часто ограничивалось узким кругом, где они учили других, как использовать его для общения с иностранцами.

Кроме того, в этот период в Казахстане также появился рабочий сленг, особенно в деловой и переговорной сферах. Использование сленга в этих контекстах было направлено на упрощение понятий и на то, чтобы сделать их более доступными для не носителей языка, тем самым способствуя эффективному общению. Таким образом, рабочий сленг стал для казахстанцев важным инструментом в деловом мире, позволяющим оставаться в курсе последних событий и эффективно общаться со своими иностранными коллегами.

В 2014 году в Казахстане произошел значительный БУМ использования сленга, что связано с популярностью русских музыкантов в странах СНГ. Молодое поколение начало смешивать казахский и русский языки, что привело к появлению новых сленгов, которые распространены до сих пор.

Старшее поколение часто наблюдает, как молодые люди используют сленг, и может рассматривать это как препятствие для языковой грамотности. Хотя в этом может быть доля правды, важно понимать, как работает память и какую роль сленг может играть в облегчении обучения.

Например, школьные учебники часто содержат много сложных и абстрактных слов, которые трудно понять детям. В результате дети могут создавать сленг или альтернативные фразы, чтобы помочь им запомнить материал. Таким образом, сленг действительно может служить полезным приемом и способствовать сохранению информации в памяти.

Важно признать, что использование сленга по своей сути не является плохим или вредным для владения языком. Скорее, это естественная часть языковой эволюции, которая может отражать меняющиеся ценности и культурные нормы общества. Сленг также может способствовать творчеству и индивидуальному самовыражению. Тем не менее, также важно соблюдать баланс между использованием сленга и стандартного языка в различных контекстах, таких как формальная обстановка или профессиональное общение. Чрезмерное использование сленга может привести к отсутствию ясности и понимания между людьми. Сленговые термины часто имеют несколько значений, и их значения могут быстро меняться со временем. Это может привести к путанице и недопониманию, особенно в формальной или профессиональной обстановке. Людям, которые слишком сильно полагаются на сленг, может быть трудно эффективно общаться с людьми, не входящими в их социальную группу или сообщество. Поэтому людям важно понимать, когда и где уместно использовать сленг.

В заключение, сленг — это увлекательный и сложный аспект языка, который развивался на протяжении веков и отражает меняющиеся ценности и нормы общества. Хотя он может служить средством бунта, самовыражения и культурной самобытности, он также может создавать проблемы для владения языком и общения. Однако использование сленга само по себе не является плохим, и оно может даже служить полезным приемом, облегчающим обучение и сохранение информации в

памяти. Ключ в том, чтобы найти баланс между использованием сленга и стандартного языка в разных контекстах, принимая во внимание аудиторию и цель общения. В конечном счете, понимание и оценка роли сленга в языке и обществе может обогатить наше понимание языка и его эволюции.

Список используемой литературы:

Всемирная история Алдабек Н.
[https://skyeng.ru/articles/55-slov-anglijskogo-slenga/]
[https://ktonanovenkogo.ru/voprosy-i-otvety/sleng-chto-ehto-takoe-molodezhnyj.html]
[https://the-steppe.com/lyudi/kto-pridumyvaet-kazahskiy-sleng-intervyu-s-osnovatelyami-proekta-janasozdik]

Назаров А., Мухаммед Н.
студенты 1 курса специальности
«Информационные системы»
Научный руководитель: ***Ускенбаева С.Т****., к.п.н.,*
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

КОМПРЕССИЯ. ПРАВИЛА И ПРИЕМЫ КОМПРЕССИИ

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы компрессии текста. Авторы приводят примеры различных способов сжатия текстов. Некоторые приемы компрессии осуществляются автоматически посредством применения искусственного интеллекта. Авторы подчеркивают положительные и отрицательные стороны компиляции текста.

Введение. Уже в незапамятные времена у жителей Древней Греции превыше всего ценились в разговоре краткость и ясность. Слово лаконизм (краткость, сжатость речи) произошло от названия области Древней Греции - Лаконики, жители которой, спартанцы, отличались суровыми нравами, а также краткостью и точностью речи.

Компрессия – это процесс уменьшения размера данных с сохранением их содержания. В информационных технологиях компрессия является неотъемлемой частью эффективного использования ресурсов, таких как пропускная способность сети, объем хранения данных и вычислительная мощность процессора. Существует множество методов компрессии, каждый из которых подходит для определенных типов данных и задач. Как представить это в виде картинки? ПИСЬМО. В нем мы свободно излагаем свои мысли, не следим за количеством слов. Если у нас мало времени, мы пишем ЗАПИСКУ, излагая только самое главное, сообщая минимум подробностей. Если мы ограничены в количестве слов, то пишем ТЕЛЕГРАММУ. Вот так можно представить степени сжатия текста.

Основная часть.

1. Области применения компрессии. Компрессия находит свое применение во многих сферах деятельности, таких как информационные технологии, медицина, телекоммуникации, наука, финансы и т.д. Применение компрессии в различных сферах деятельности основывается на необходимости сокращения затрат на хранение, передачу и обработку данных.

2. Программные средства для компрессии. Существует множество программных средств для компрессии данных, которые отличаются по принципу работы, скорости и качеству компрессии. Некоторые из них являются бесплатными, а некоторые – платными. Некоторые из наиболее популярных программных средств для компрессии – WinRAR, 7-Zip, PeaZip, WinZip, Gzip и др.

3. Тенденции развития компрессии:

Тенденции развития компрессии направлены на улучшение качества и скорости компрессии, а также на разработку новых методов компрессии для новых типов данных. Также существует тенденция развития компрессии с использованием искусственного интеллекта, машинного обучения и нейронных сетей. В нашем современном мире технологии стремительно развиваются, особенно искусственный интеллект. Один из них

- искусственная нейронная сеть. С помощью этой нейронной сети можно скомпилировать реферат, статью, конспект. Нейронные сети не программируются в привычном смысле этого слова, они обучаются. То есть этот искусственный интеллект может обучаться и у него нет предела. Есть у него следующие функции: прогнозирование, сжатие данных, анализ данных, оптимизация, кластеризация: ChatGTP, GeekBrains, BelnCrypto, Liftweb

Компрессия текста достигается путем опущения избыточных элементов высказывания, элементов, восполняемых из контекста и внеязыковой ситуации, а также путем использования более компактных конструкций.

Компрессия текста основана на трёх главных правилах:

1. Внимательное чтение текста и выделение ключевых слов и предложений. Ключевые слова - это слова, содержащие основной смысл высказывания. Ключевые слова обычно находятся в главной фразе абзаца.

2. Написание вторичного текста, выявление позиции автора, создающего новый текст по отношению к первоисточнику. С этой целью используются специальные стандартные выражения (клише), раскрывающие структуру текста-первоисточника. Выбор клише должен отражать его структуру. Например, статья представляет собой обзор различных направлений ... В статье сообщается опыт ... В книге описана методика ... В статье обосновывается принцип ... В работе анализируются различные подходы к решению проблемы...

Использование слов с обобщённо-абстрактным значением для краткой передачи основного содержания абзацев или частей текста: взгляды (кого? на что?), задачи, аргументация, доказательства (гипотеза), объяснение (наблюдаемых явлений), причины, условия (процесса), факты, данные, примеры, особенности, различия и т.д.

К основным видам компрессии научного текста относят план, тезисы, конспект, аннотацию, рецензию, реферат.

План - порядок, в котором изложено содержание книги (раздела книги, отдельной статьи), последовательность, в которой раскрываются отдельные вопросы.

Тезисы - кратко сформулированные основные положения, главные мысли научного труда, статьи, доклада, курсовой или дипломной работы и т.д.

Конспект — это краткая письменная запись содержания статьи, книги, лекции, предназначенная для последующего восстановления информации с различной степенью полноты.

Аннотация - краткая характеристика тематического содержания издания (произведения), его социально-функционального и читательского назначения, формы и других особенностей.

Рецензия - это письменный разбор, предполагающий, во-первых, комментирование основных положений, толкование авторской мысли; собственное дополнение к мысли, высказанной автором; во-вторых, обобщенную аргументированную оценку и, в-третьих, выводы о значимости работы.

Реферат - краткое изложение в письменном виде или в форме публичного выступления содержания книги, научной работы, результатов изучения научной проблемы; доклад на определённую тему, включающий обзор соответствующих литературных и других источников.

Среди содержательных приёмов компрессии текста основными являются:

- разделение информации на главную и второстепенную, исключение несущественной и второстепенной информации; пропуск слов, словосочетаний, фрагментов предложений или целых предложений, содержащих второстепенные факты. (Когда мы говорим о том, что какое-то предприятие функционирует, то имеем в виду, что люди на этом предприятии совершают определенные действия. - *Когда предприятие функционирует, люди на этом предприятии совершают определенные действия*.)

- свёртывание исходной информации за счёт обобщения. (Следовательно, для выполнения той или иной относительно простой работы необходимо заранее определить, что нужно получить в итоге, как организовать дело, мотивировать и проконтролировать его выполнение. - Следовательно, для выполнения той или иной относительно простой работы необходимо заранее определить *алгоритм действий*.)

К основным языковым приёмам компрессии (сжатия) исходного текста относятся:

1) исключение:

- повторов;

(Функции управления имеют специфический характер, особое содержание и могут осуществляться самостоятельно. Они могут быть как неразрывно связаны, так и не связаны между собой. Чаще всего они как бы взаимопроникают друг в друга. - *Они могут быть связаны и не связаны между собой, а чаще взаимопроникают друг в друга.)*

- одного или нескольких из синонимов;

(Странное. Непонятное. Непостижимое. Диковинное. Загадочное. Необыкновенное. Удивительное... Богат набор слов, означающих неведомое в окружающем мире. - *Странное. Непонятное*.... Богат набор слов, означающих неведомое в окружающем мире.)

- некоторых второстепенных членов предложения;

(Большинство людей планируют свою деятельность на день (месяц, год и т.д.), затем организуют ресурсы, необходимые для выполнения этого плана. - Большинство людей планируют свою деятельность, затем организуют ресурсы, необходимые для выполнения этого плана.)

- конструкций, осложняющих предложение (однородных, обособленных, уточняющих и поясняющих конструкций);

(Такая повседневная работа затрагивает целый ряд управленческих функций, т.е. управление необходимо рассматривать как циклический процесс. - Такая повседневная работа затрагивает целый ряд управленческих функций.)

2) обобщение:

- замена однородных членов обобщающим наименованием;

(Также оценивается наличие гостиниц и ресторанов, общая инфраструктура: дороги, режим работы магазинов и пр. - Также оценивается наличие гостиниц и ресторанов, *общая инфраструктура*.)

3) упрощение:

- слияние нескольких предложений в одно;

(По мере продвижения вперед мы сравниваем то, что сделали, с целями и задачами. Такая повседневная работа затрагивает целый ряд управленческих функций.)

- замена сложноподчинённого предложения простым;

(Наконец, чтобы определить точность выполнения планов, нужно проконтролировать процесс труда. - *Для определения* точности выполнения планов, нужно проконтролировать процесс труда.)

- замена фрагмента предложения синонимичным выражением;

(Функции управления имеют специфический характер, особое содержание и могут осуществляться самостоятельно - Функции управления имеют *свои особенности* и могут осуществляться самостоятельно.)

- замена придаточного обстоятельственного деепричастным оборотом;

(Если менеджер желает обеспечить “безоблачное” будущее своему предприятию, он должен постоянно выполнять все управленческие функции. *Намереваясь обеспечить “безоблачное” будущее своему предприятию*, менеджер должен постоянно выполнять все управленческие функции.)

Плюсы и минусы сжатия. Основными преимуществами сжатия являются сокращение аппаратных средств хранения, времени передачи данных и пропускной способности связи - и, как следствие, экономия затрат. Сжатый файл требует меньшего объема памяти, чем несжатый файл, и использование сжатия может привести к значительному снижению расходов на диск и / или твердотельные накопители. Сжатый файл также требует меньше времени для передачи, и он потребляет меньше пропускной способности сети, чем несжатый файл.

Основным недостатком является снижение производительности из-за использования ресурсов процессора и памяти для сжатия данных. Многие производители разрабатывают свои системы таким образом, чтобы попытаться свести к минимуму влияние вычислений с интенсивным использованием процессора, связанных со сжатием.

Выводы. Компрессия является важным элементом информационных технологий и находит свое применение во многих сферах деятельности. Большое количество методов компрессии позволяет выбрать наиболее подходящий метод в зависимости от типа данных и требуемых характеристик компрессии. В будущем можно ожидать улучшения качества и скорости компрессии, разработку новых методов компрессии и использование искусственного интеллекта в этой области.

При выборе вида компрессии необходимо учитывать конечную цель, наиболее подходящую скорость и качество сжатия, которое необходимо для удобства и эффективности пользователя.

Библиографический список

1. Khalilov M., Sayfullin M., Temirgaliyeva E., & Aitbaev A. (2019). Parallel Compressors for Efficient Data Compression. Energy Procedia, 171, 869-876.

2. Mohmed N, Rivett P, & Hussain A. (2018). Big Data Compressibility Assessment for Efficient Transmission in a Wireless Sensor Network with Compressive Sensing. Sensors (Basel, Switzerland), 18(8), 2464.

3. Shi Y, & Zhang D. (2021). An Efficient Data Compression Method for Nonvolatile Stacked Memory with Adaptability and Accuracy. Sensors (Basel, Switzerland), 21(8), 2552.

4. Wang, J., & Li, Y. (2020). An Improved Huffman Algorithm for Image Compression. Journal of Physics: Conference Series, 1529(1), 012062.

5. Xiong, Y., Ma, Z., Qi, J., & Sun, D. (2020). A novel image compression algorithm based on machine learning. In Proceedings of the IEEE 10th International Conference on Electronics Information and Emergency Communication (pp. 401-405). IEEE.

6. vuzdoc.org

Муратбекова Н.Е.
студентка 1 курса специальности
«Государственное и местное управление»
Научный руководитель: ***Ускенбаева С.Т****., к.п.н.,*
Учреждение «EsilUniversity»*, г. Астана*

КОМПРЕССИЯ. ВИДЫ КОМПРЕССИИ

Аннотация. В статье рассматриваются различные виды компрессии. Авторами обозначены главные правила сжатия текста, подробно описываются различные приемы, используемые при компрессии. Для наглядности приведен пример компрессии текста в виде тезисов и аннотации текста-первоисточника.

Компрессия – это основной вид переработки текста. Компрессия рассматривается нами как раскрытие смысловой структуры текста-первоисточника и определение в нем важной информации. Работа над сжатием текста содействует основательному его пониманию и используется при составлении реферата, тезисов, аннотации, рецензии и других видов работ. Текст, созданный в процессе сжатия текста-первоисточника, является вторичным. В результате смысловой компрессии образуется минитекст, который содержит в себе основной смысл исходного текста. Для этого нужно уметь выделить главную и второстепенную информацию, уметь воспроизводить информацию текста по плану в письменной форме [1].

Компрессия текста основана на трех главных правилах:

- внимательное чтение текста и определение основных его положений. Для этого необходимо знать строение абзаца.
- каждый абзац имеет зачин и комментирующую часть, в которой раскрывается утверждение главной абзацной фразы и где находятся ключевые слова. Заканчивается абзац выводом.
- написание вторичного текста. Для выявления своих позиций, автор вторичного текста по отношению к первоисточнику, использует специальные стандартные выражения (клише), выбор которых раскрывает и отражает структуру текста-первоисточника. Например, статья представляет собой обзор…, в работе анализируются различные подходы …, в статье обобщается опыт…, в диссертации использованы следующие методы исследования и т.д.

В планах, тезисах, аннотации и при реферировании для называния основных положений текста используются ключевые слова и словосочетания или слова с обобщенно-конкретным значением для краткой передачи содержания абзацев или частей текста. Слова одной группы отражают композицию текста-источника. Слова другой группы называют наиболее частотные структурные элементы текста. К третьей группе относятся слова, которые характеризуют или оценивают суть содержания отдельных частей текста-оригинала.

Таким образом, основными операциями с текстом-источником являются: а) структурно-смысловой анализ текста; б) трансформация информативного содержания текста в соответствии с коммуникативными задачами; в) комбинирование и комментирование информативного содержания текста.

Структурно-смысловой анализ текста предполагает трансформацию текста в перечень информативных единиц назывного плана, изложение проблематики вопросного плана и составление краткого конспекта.

Конспект – это краткая запись содержания первоисточника, предназначенная для последующего восстановления информации с различной степенью полноты. Конспектирование может осуществляться тремя способами: 1)цитирование (полное или частичное) основных положений текста; 2) передача основных мыслей текста «своими словами»; 3) смешанный вариант. Выбор формы конспекта зависит от объема и характера информации, а также цели конспектирования. Типы конспектов: плановые, текстуальные (из цитат), свободные (цитаты + самостоятельный текст), тематические (ответ по нескольким источникам), конспект-схема (схема).

Тезисы – кратко сформулированные основные положения первоисточника. Первичные тезисы представляют собой краткое изложение содержания публичного выступления (доклада). Вторичные тезисы пишутся на основе текста другого автора. Структура тезисов: преамбула, основное тезисное положение, заключительный тезис.

Аннотация – краткая характеристика первоисточника, информирующая о его содержании. Справочная аннотация характеризует тематику текста и сообщает какие-либо сведения о нем, но не дает его критической оценки. Рекомендательная – характеризует текст и дает его оценку в отношении его пригодности для определенной категории потребителей, которым эта аннотация предназначена. Групповая – содержит обобщенную характеристику двух или более произведений.

Реферат – обобщенное изложение содержания первоисточника. Реферат-конспект содержит в обобщенном виде все основные положения первичного документа. Реферат-резюме содержит основные положения, тесно связанные с определенной темой, все второстепенное опускается. По количеству реферируемых документов рефераты делятся на монографические, составленные по одному документу, и обзорные, составленные по нескольким документам на одну тему. Структура реферата: общая характеристика текста (выходные данные, формулировка темы), описание основного содержания, выводы референта. Реферат

отличается от конспекта тем, что содержит оценочные компоненты (нельзя не согласиться, автор удачно описывает …) [2].

При сжатии текста не допускаются смысловые искажения и утрата значимых положений. В процессе обучения сжатому изложению формируются следующие коммуникативно-речевые умения:

- умение отобрать в исходном тексте основное (относительно частей исходного текста) и существенное (внутри каждой основной части);
- умение сокращать текст разными способами;
- умение правильно и логично излагать свои мысли;
- умение точно использовать языковые средства передачи содержания.

Сжатая передача требует и предельно продуманных формулировок, то есть тщательной работы над оформлением мыслей: построением предложений, отбором соответствующей лексики, широким привлечением синонимических языковых средств выражения мысли. Овладение всеми этими навыками происходит постепенно, в процессе целого ряда усложняющихся сжатых изложений [1].

Можно использовать различные приемы сжатия текста – как с точки зрения содержания, так и с точки зрения оптимальных языковых средств.

Среди «содержательных» приемов сжатия текста выделяются:

1) разделение информации на главную и второстепенную, исключение несущественной и второстепенной информации (например, опускаются диалоги, пространные описания природы, описания чувств, состояний и т. д.)

2) свертывание исходной информации за счет обобщения: перевода частного в общее (например, обобщение единичных явлений и фактов);

3) сочетание исключения и обобщения.

К основным языковым приемам компрессии исходного текста относятся:

замены:

- однородных членов обобщающим словом;
- сложного предложения - простым;
- части предложения или ряда предложений общим понятием или выра-жением;
- прямой речи - косвенной;
- части текста - одним предложением;
- части предложения местоимением и т.д.

При замене необходимо:

1) найти слова, смысловые части или предложения, которые можно со-кратить с помощью замены обобщающим словом, простым предложением и т.д. 2) сформулировать получившееся предложение.

Исключения:

- исключение повторов;
- исключение фрагментов предложения;
- исключение одного или нескольких синонимов;
- пропуск предложения, содержащий второстепенные факты;
- пропуск предложения с описанием и рассуждением.

Слияния:

- слияние нескольких предложений в одно.

Сокращения:

- сокращения отдельных членов предложения, некоторых однородных членов;
- разбивка сложного предложения на сокращенные простые;
- сокращение количества структурных частей сложного предложения.

Аннотация, тезисы, реферат, рецензия различаются не только степенью сжатия или развернутости содержания первоисточника, но и использованием стандартных клише при оформлении вторичного текста.

Приведем примеры компрессии текста «Менеджмент»

Менеджмент - это управленческая и хозяйственная деятельность, обеспечивающая рациональное управление экономическими процессами, организацию систем управления и его совершенствования в соответствии с задачами социально-экономического развития. Но также менеджментом называется искусство управления, особого рода умение обращаться с людьми, административные навыки и организация работы с человеческими ресурсами. Управление, в свою очередь, представляет собой осознанную целенаправленную деятельность человека, с помощью которой он упорядочивает и подчиняет своим интересам элементы внешней среды, общества, техники и живой природы. Управление должно быть направлено на успех и выживание предприятия в любой ситуации, особенно в условиях конкуренции.

В управлении всегда есть субъект - тот, кто осуществляет управление, т.е. субъект управления (менеджер), и объект - тот, кем управляют субъекты управления, т.е. объект управления. Таким образом, основная задача управления - организация работы других людей, при этом высшей формой искусства управления является такая организация, при которой у объекта управления создаётся ощущение, что никто им не управляет. Это становится возможным, если менеджер предан делу, обладает чувством долга, уважительно относится к людям независимо от их положения в организации, критически оценивает свою деятельность, а также умеет чётко выражать мысли и убеждать других. Менеджер должен грамотно

осуществлять подбор и расстановку персонала на те места, где работники могут принести наибольшую пользу, должен мотивировать и контролировать работу и совершенствовать систему оплаты труда. При условии правильно организованного управления осуществляется эффективная взаимосвязь между уровнями управления по вертикали и горизонтали.

Различают управление техническими системами, экономическое управление, а также социальное, в ходе которого регулируются различные отношения между людьми. В этой деятельности применяются определённые механизмы управления, которые включают в себя цели, функции, принципы и методы управления.

К функциям управления относят управленческое решение, координацию и регулирование. Осуществляются функции только на основании определённых принципов, т. е. правил, норм, лежащих в основе руководства при решении задач, стоящих перед фирмой, предприятием. Для их успешного решения определяются цели и задачи управления. Во-первых, следует разработать конкретные мероприятия по достижению целей; во-вторых, скоординировать деятельность различных подразделений внутри организации. Это позволит оптимизировать принятие решений и создать мотивацию для эффективной работы.

Аннотация:

Данная статья посвящена теме управления. В ней рассматриваются сфера менеджмента, организация процесса, в котором всегда есть субъект и объект управления. Такая деятельность предполагает применение определенных механизмов, которые включают в себя цели, функции, методы управления. Цель статьи – показать задачи управления, т.е. координацию и оптимизацию решений для эффективной работы.

Тезисы:

Менеджментом называется искусство управления, особого рода умение обращаться с людьми. Управление представляет собой осознанную целенаправленную деятельность человека, с помощью которой он упорядочивает и подчиняет своим интересам элементы внешней среды. В управлении всегда есть субъект - тот, кто осуществляет управление, т.е. субъект управления (менеджер), и объект - тот, кем управляют субъекты управления, т.е. объект управления. Основная задача управления – такая организация работы, при которой у объекта управления создаётся ощущение, что никто им не управляет. В этой деятельности применяются определённые механизмы управления, которые включают в себя цели, функции, принципы и методы управления. К функциям управления относят управленческое решение, координацию и регулирование. Для их успешного решения определяются цели и задачи управления. Во-первых, следует разработать конкретные мероприятия по достижению целей; во-вторых, скоординировать деятельность различных подразделений внутри организации. Это позволит оптимизировать принятие решений и создать мотивацию для эффективной работы.

Библиографический список

1. http://studydoc.ru/doc/3701244/marat-f.s.sistema-obucheniya-szhatomu-izlozheniyu-v-iv-klasse
2. Русский язык. Учебное пособие для студентов казахских отделений университетов (бакалавриат) - под редакцией Ахмедьярова К.К., Жаркынбековой Ш.К., Мухамадиева Х.С. – Алматы, Қазақ университеті, 2012.

Ермек Сәнім: студентка 1 курса
специальности «ЭҚҚе», группы-115
Научный руководитель:
Утегенова А. А, к.ф.н., старший преподаватель,
учреждение Esil University, г. Астана

РЕЧЕВОЕ ПОВЕДЕНИЕ СТУДЕНТОВ РАЗНЫХ ОБЛАСТЕЙ КАЗАХСТАНА КАК РЕЗУЛЬТАТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РУССКОГО И КАЗАХСКОГО ЯЗЫКОВ.

Аннотация

Работа рассматривает результаты взаимодействия русского и казахского языков, которые находят отражение в разговорной русской и казахской речи жителей всех регионов Республики Казахстан. Специфика разговорной речи казахского и русского языков отображена на примерах разговорной речи.

В лингвистике взаимодействие языков понимается как «все возможные разновидности и проявления, взаимопроникновения двух и более языков и их диалектов, заимствования каким-нибудь языком различных фактов из других, а также результатов взаимодействия языков в разные периоды» (1.С 103).

Взаимодействие представляет собой процесс, протяженный во времени и пространстве ввиду того, что какой-либо иноязычный элемент не может быстро стать достоянием всего языка в целом. Сферу своего употребления он расширяет постепенно.

В ситуации сосуществования двух и более языков они оказывают влияние друг на друга. Интеркаляция представляет собой явление, наблюдаемое на лексическом уровне в речи казахов, проживающих в Республики Казахстан, более известное в научной литературе как языковое вкрапление. Если источником интерференции являются различия между контактирующими языками, то интеркаляция заключается в использовании элементов второго языка, несмотря на наличие эквивалентов в родном. По мнению А. Е. Карлинского, интеркаляция характерна для соотнесенного билингвизма,при котором степень владения обоими языками может быть почти одинаковой. В свою очередь, интерференция имеет подсознательный характер, то есть не контролируется говорящим, а интеркаляция поддается прямому или косвенному контролю со стороны говорящего. Н. В. Исмагилова полагает, что интеркаляция может возникать при свободном и несвободном владении двумя и более языками.

К лингвистическим причинам, вызывающим интеркаляцию, можно отнести необходимость восполнить дефицит экспрессивных средств того или иного языка или заменить элемент Я 1 или Я 2 на более удобный вариант по краткости и образности. Выбор того или иного языкового варианта может быть связан и с незнанием билингвом эквивалента данному элементу в Я 2 из Я 1 при слабом владении вторым языком. Интеркаляция может вызываться не только языковыми причинами, но и психо социолингвистическими (наличие двуязычного собеседника, использование терминов).

Наиболее полно явление интеркаляции рассмотрено в работе А.Е.Карлинского «Основы теории взаимодействия языков». С точки зрения ученого, если интерференция обусловлена любыми различиями между языками, то интеркаляция «состоит в использовании билингвом элементов Я 2 , имеющих эквиваленты в его родном языке» (3. С . 127) . В данном определении подчеркивается, что межъязыковые вкрапления, появляющиеся в речи билингвов, в большинстве случаев имеют аналоги, эквиваленты в Я 1 двуязычного индивида, причем билингв при свободном владении языками может легко заменить межъязыковую вставку соответствующим элементом из Я 1 .

Особенность интеркаляции заключается в том, что только двусторонние языковые единицы могут вклиниваться в речь, то есть отдельные слова,словосочетания, предложения , сохраняющие все свои грамматические признаки , свойственные Я 2. В связи с тем, что в речь на каком-либо из языков могут быть включены отдельные слова, словосочетания и даже целые фразы, А. Е. Карлинский предлагает различать *инвентарную* (вклинивание отдельных слов одного языка в речь на другом языке, при котором в речь на одном языке включаются такие лексические элементы, которые не имеют словарных соответствий в другом) и *фразовую*интеркаляцию. Исходя из того, что элементы одного языка могут подвергаться интерферирующему воздействию другого языка и изменять свои характеристики, он также выделяет чистую и модифицированную интеркаляцию. Например, в русской речи: *Мы в Астане Байтерек видели. Она у меня сразу сүйінші попросила (сүйінші*-подарок первому, кто сообщает вам приятную, благую весть.) В казахской речи : *Кітапханада «Евгений Онегин» бар ма ?* (В библиотеке есть «Евгений Онегин»?) *Маған екі «Растишка» беріңізші* (Дайте мне две «Растишки»). Сен «*Аленушка» шоколадты сатып ал , ол арзанырақ* .(Ты купи шоколад «Аленушка», он дешевле).

Фразовая интеркаляция – вклинивание цельно –оформленного сегмента одного языка в речь на другом языке.

1.Иноязычная вставка представляет собой вставное предложение, оформленное по правилам другого языка. Например, в русской речи: *Я звоню, звоню – телефон сөндірулі* (Телефон отключен). *Он меня только успел спросить «қалайсың»(қалайсың*- как ты *?).* В казахской речи :*«Бағаны көтерген жоқпыз , потому что ешкім алмайды»* (Цены не ставили повышать, потому что никто не купит) *Ол маған на работе болдым деді* (Она сказала мне , что была на работе).

2. Речевые кальки. Используется модель иноязычного словосочетания или композита, которая может быть частично или полностью заполнена лексическим материалом другого языка. Например: *Ол местный ғой(* Он же местный *). Да он же ауылда өскен жігіт (*Да он же деревенский парень)*Не бойся, көзқорқақ , қол батыр(Не бойся , глаза боятся, а руки делают). Рабочийлар шулап жатыр (Рабочие возмущаются).*

3. Бинарные вставки. Например : *Кел мында, кому говорю (Иди сюда , кому говорю) Отстань от меня , пожалуйста , басымды қатырма !* (Отстань от меня пожалуйста, не морочь мне голову !) *Ол маған қарап, добрый человек деп жолықты (Он,посмотрев на меня , обратился со словами «добрый человек»).*

4. Цитаты. Говоря на одном языке , билингв приводит дословно отрывок какого-либо высказывания на другом языке . Например , в русской речи : *Не зря же говорят : күлген басқа келеді (Не зря же говорят: над чем смеешься, то к тебе вернется). Да не обращай ты на них внимания: ит үреді , керуен көшеді*(Да не обращай ты на них внимания :собаки лают- караван идет). В казахской речи: *Құрбым маған дұрыс айтты ғой: «Любовь зла , полюбишь и козла» (*Верно же мне подруга говорила: «Любовь зла , полюбишь и козла»). *Мен ертең ауылға барсам десем, ол маған «что там делать» дейді (* Я ей говорю, что завтра еду в деревню,

она мне «что там делать» говорит). *Ол қыздарға қарап , «с лица воду не пить» деп айтты (*Он , посмотрев на девушек , сказал : «С лица воду не пить»).

Чистая интеркаляция – иноязычное вклинивание любого типа, которое полностью сохраняет свои фонетические, грамматические, семантические, графические особенности в речи на другом языке. Например, в казахской речи: *Ол бұрын крупный болған (*Раньше он был крупным). *Мен саған пошутил деп айттым ғой (* Я же сказал тебе – пошутил). В русской речи : *Он зашел и сразу сәлем берді (*Он зашел и сразу поздоровался) *Мне хабарла* (Мне сообщай . Будь на связи. *Хабарлау* – инфинитивная форма глагола сообщать.)

Модификация интеркаляция – иноязычное вклинивание, которое подверглось интерферирующему влиянию другого языка и вследствие этого изменило некоторые свои признаки (слообразовательные, грамматические или семантические). В нашей речи чаще встречается:

1. Словообразовательная модификация вклиниваний – образование дериватов от иноязычных корней при помощи аффиксов того или иного языка. Например, в казахской речи: *Жайски!* (Просто! От слова «жай» - просто). Соткаң қайда ? (Где твоя сотка? Хотя сотовый телефон имеет свой эквивален :«*ұялы телефон*»). В русской речи : *Саламчик ! (Приветик !* От слова «сәлем» - привет) . *Похабарить нужно (*Нужно переговорить. От слова «*хабар» - новость, весть).*
2. Грамматическая модификация вклиниваний состоит в том, что лексические сегменты одного языка приобретают грамматические признаки другого языка: Например, в казахской речи: *Мен остановкадамын*(Я на остановке. Остановка в переводе на казахский язык «*аялдама*»). *Мен бүгін обедке де барған жоқпын (*Я сегодня и на обед не пошла). Бізді свадьбаға шақырып кетті (Нас на свадьбу пригласили . Казахский эквивалент слова «свадьба» - «үйлену тойы»). В русской речи: *Вы проходите на төр (төр*– почетное место в доме у казахов , обычно его занимает хозяин дома или гость). *Нас тетя на бесбармақ пригласила (бесбармақ* –мясо по-казахски, казахское национальное блюда) . *Я сегодня такой хороший фарш в «Ете» купила» (Ет* – в переводе с казахского мясо , обозначает название мясного магазина *).*
3. Семантическая модификация вклиниваний. В данном случае значение лексемы одного языка приписывается корреспондирующей лексеме другого языка. Например: *Он такой маленький , как тышқан(тышқан – мышь). Мынау нағызқыдыратын погода екен (*Эта погода для прогулки).

Подобная макароническая речь (речь, излишне насыщенная иноязычными словами или выражениями , используемыми в речи без необходимости вместо исконных или известных единиц , часто с искажением звуковой формы или семантики иноязычных слов (5.С. 100) окружает студентов всюду: на улице, дома, на школьных переменах, в магазинах, на остановках.Она вошла в нашу плоть и кровь.

Основная масса студентов, проживающих в Казахстане, владеет казахским языком на бытовом уровне, или смешанным казахско- русским, или русско- казахским билингвизмом .

Речевое поведение билингва определяется ситуацией, в которой он находится: родной язык используется в кругу семьи, для более теплого, тесного общения, в случае интимизации родной язык становится «тайным». Очень часто причиной переключения персонажей – казахов с русского на казахский и наоборот является перемена ситуации, стремление показать знание второго языка либо ущербная компетентность во втором языке. Переход с одного языка на другой очень часто происходит с целью расположения к себе собеседника. При свободном владении языками межьязыковые вкрапления могут указывать на выбор более удобного в данной ситуации варианта.

Я являюсь уроженкой Северо Казахстанского региона города Астана. Как и у всех регионов, у нас тоже есть свои особенности в речи. Другие регионы Казахстана называют нас «обрусевшими», так как у нас большая часть населения разговаривают либо на русском либо объединяют русский и казахский язык.

Поступив в университет, я познакомилась со студентами из других регионов. Таких как юг, запад, восток, центральные регионы. Честно говоря я была удивлена тем, как же сильно мы отличаемся друг от друга. У каждого региона своя манера общения, свои слова, предлоги. Например:на юге люди часто используют такие слова как «анау ше, мынау ше, ана яққа, мына яққа, өлә». То есть для нас северян это казалось очень дико и грубо. Если я спрошу ' Мақсат а ты не видел куда пошла Меруерт, мне отвечают ана яққа кетті ол или мен оны көрмедім ше'.

Мы выражаемся примерно так : «Мен сені остановкада күтем» , «мен по тебе скучать еттім», «давай екеуміз секретничать етейік», «жүр магазинга барып келейік», «завтра менде жұмыс», «гүлдерді поливать ету керек уже», «маған фотканды жіберш», «біз всегда вместе жүреміз».

Люди на западе используют слова : *қасқа* это означает 'бедолага', +к глаголам добавляют предлог *шиш* баршиш, тұршиш, қойшиш.

Лично для меня изначально были непонятны многие слова. Но в данный момент я все хорошо понимаю и не часто сама использую эти слова.

Каждый регион Казахстана отличается друг от друга своими особенностями, правилами, стилем речи. Всё мы разные.

Но несмотря на это все мы, казахи, единый народ. У нас одна история, один язык, одни законы и одна большая и дружная страна.

Список литературы:

1. Дешериев , Ю . Д . Закономерности развития литературных языков народов СССР в советскую эпоху . М., 1976.
2. Иссерс , О. С . Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. М ., 2006.
3. Карлинский , А. Е . Основы теории взаимодействия языков . Алма – Ата – Ата , 1990
4. Федорова , Л. Л Типология речевого воздействия и его местов структуре общения /Л.Л Федорова //Вопр. Языкознания .1991 . № 6.С. 46-50.
5. Энциклопедический словарь –справочник лингвистических терминов и понятий : русский язык : в 2 т / под общ. Ред. А. Н. Тихонова , Р . И .Хашимова .М., 2008 .Т.1

Туленбекова С.С.,
студент 1 курса специальности «Учет и аудит»
Научный руководитель: **Тлеугазина Ш.С.**, старший преподаватель,
Учреждение «Esil University», г.Астана

МЕЖКУЛЬТУРНАЯ КОММУНИКАЦИЯ

Аннотация

В данной статье исследуется процесс межкультурного общения, условия его реализации, возможные затруднения и причины коммуникативных неудач. Она способствует глобализации и интеграции, межкультурному обмену опытом граждан разных стран. Воспитывает толерантность по отношению к представителям других рас, национальностей и культур.

За последнее время социальные, политические и экономические потрясения мирового масштаба привели к миграции народов, их переселению, столкновению, смешению, что, разумеется, приводит к конфликту культур. В то же время научно-технический прогресс и усилия разумной части человечества открывают все новые возможности, виды и формы общения, главным условием эффективности которых является взаимопонимание, терпимость и уважение к культуре партнеров по коммуникации. Все это привело к особенно пристальному вниманию к вопросам межкультурного общения [1].

В настоящее время знание иностранного языка является одной из основных характеристик для современного человека, поскольку он выступает как средство познания мира, приобщения к культуре других народов и лучшему осознанию своей культуры. Иностранный язык открывает путь к свободному общению людей разных национальностей, сближению культур, взаимопониманию. По этой причине исследования по межкультурной коммуникации в последнее время приобретают всё большую актуальность в связи с процессами глобализации и интенсивной миграции.

В современном мире, где английский язык прочно занял положение языка международного общения, часто оба участника коммуникации говорят на неродном языке, привнося в него собственные культурные нюансы. В связи с расширением межкультурных контактов возрастает потребность общества в специалистах различного профиля, владеющих иностранным языком [2]. На первый план выступает необходимость вербального обеспечения межкультурной коммуникации (установление личных контактов, ведение телефонных разговоров, обмен корреспонденцией, проведение презентаций, совещаний и собраний, переговоров, участие в конференциях и семинарах).

Язык - главный выразитель самобытности культуры - одновременно является и главным посредником в межкультурном коммуникационном процессе.

Межкультурная коммуникация - обмен информацией, осуществляемый носителями разных культур, причем то, что коммуниканты являются носителями различных культур**.** Главная цель и смысл коммуникативного процесса - быть понятым партнером, что предполагает необходимость полно и точно донести информацию, знания и опыт до собеседника. Эффективность общения прямо пропорциональна уровню взаимопонимания между коммуникантами. Однако для его достижения необходима определенная совокупность знаний, навыков и умений, общая для всех участников процесса, которая в теории

коммуникации называется межкультурной компетенции или компетентности.

Межкультурная компетентность – это способность воспринимать чужую культуру, не утрачивая собственной культурной идентичности. Понятие включает в себя:

- Благожелательное и уважительное отношение к чужой культуре
- Положительный опыт общения с представителями других культур
- Знание особенностей чужой лингвокультурной среды;
- Владение стратегиями межкультурных контактов.

Культура общения коммуникантов помогает избежать коммуникативных неудач и конфликтов. Она предполагает:

- преодоление стереотипов в отношении другого народа и его культуры;
- интерес и открытость к новому;
- терпимость к непохожести друг друга.

Очень часто в ситуациях межкультурной коммуникации обнаруживается, что не все участники обладают одинаковым объемом языковых знаний. Данное обстоятельство порождает «языковые барьеры», которые принято подразделять на три основных типа: стилистические, семантические и фонетические. Стилистические барьеры выражаются в несоответствии языковых стилей коммуникантов, которые при взаимодействии пользуются специфическими терминами, непонятными для партнера [3]. Семантические барьеры возникают по причине придания неправильного значения используемым в коммуникации символам и терминам, которые во многих языках обладают многозначностью и могут быть использованы при коммуникации в различных значениях. Но поскольку очень часто одни и те же термины не совпадают по содержанию в разных культурах, то возникают ситуации непонимания и недоразумения. Поэтому, когда участники пытаются общаться на языке, который знают не в совершенстве, они часто полагают, что термины и фразы имеют только одно значение: то, которое они намерены передать. Однако, поступая так, они игнорируют все остальные значения и тем самым создают коммуникационные проблемы. В отличие от языковых, этнокультурные барьеры коммуникации основаны на социальных, культурных, этнических и религиозных различиях партнеров. Здесь главной причиной является слабое владение одним из коммуникантов знаниями о культуре другого. Каждый субъект коммуникации является носителем определенного менталитета и потому взаимодействует с другими людьми в соответствии с нормами, традициями, культуры, носителем которой он выступает. Итак, в языковых явлениях отражаются факты общественной жизни данного говорящего коллектива. Задачи обучения иностранному языку как средству общения неразрывно сливаются с задачами изучения общественной и культурной жизни стран и народов, говорящих на этом языке [4].

Межкультурная коммуникация – это взаимодействие носителей различных культур. Среда, культурное и коммуникационное пространства формируют человека XXI века. Остро стоит проблема языковых барьеров, воспитания терпимости и уважение к чужим культурам, преодоление непохожести. Все это делает межкультурную коммуникацию одной из самых важных и интересных тем для изучения.

Список используемой литературы

1. Усовская Э.А. Межкультурная коммуникация: учеб.-метод. комплекс / Э.А. Усовская – Минск: БГУ, 2017
2. Штомпка П. Анализ современного общества: Пер. с польск. СМ. Червонной – М.: Логос, 2005 – 664с.
3. Гузикова М.О. Основы теории межкультурной коммуникации / М.О. Гузикова, П.Ю. Фофанова : Изд-во Урал.ун-та, 2015 – 124с.
4. ru.m.wikipedia.org

Акимбаева А.А.,
студентка 1 курса специальности «Таможенное дело»
Научный руководитель: **Урунбасарова Э.А**., д.п.н., профессор,
Учреждение «Esil University», г. Астана

К вопросу о проблеме жаргонизации речи современной молодежи

Аннотация

В статье поднимается проблема жаргонизации речи современной молодежи. В этой связи дано уточненное определение понятию «жаргон», выявлены причины широкого использования жаргонных слов в молодежной лексике. Раскрываются особенности жаргонизмов, рассматривается наиболее распространенная жаргонная лексика в речи молодых людей. Подчеркивается опасность тенденции жаргонизации литературного языка.

В настоящее время проблема молодёжного жаргона актуальна как никогда. Данной проблемой занимались многие лингвисты (З.М.Береговая»[1]., К.С.Горбачевич»[2]., М.А. Грачёв»[3]., Л.И.Скворцов»[4], И.А.Стенин»[5] и др.). Большинство из них считают увлечение жаргонными словами временным явлением, другие считают, что существует опасная тенденция жаргонизировать литературный язык. Ведь, к сожалению, молодежь зачастую не осознает, насколько язык, его сохранность и богатство может повлиять на наше будущее. Речь современной молодежи изобилует жаргонными словами, литературный язык постепенно переходит в пассивный запас.

Что же такое жаргон и, вообще, откуда взялись жаргонизмы? **Уточнение понятия «жаргон» и причины его появления – задачи нашего доклада. Также хотим обратить внимание на его негативную роль в формировании личности молодого человека. Именно в этом заключается теоретическая и практическая значимость нашего доклада.**

В «Лингвистическом энциклопедическом словаре» дается следующее определение: «Жаргон (от французского jargon) – разновидность речи, используемая преимущественно в устном общении отдельной относительно устойчивой социальной группой, объединяющей людей по признаку профессии, положения в обществе, интересов или возраста» [6]. Авторы учебника «Современный русский литературный язык» к данной формулировке добавляют еще одну группу носителей русского языка, использующую жаргонизмы: «Жаргон (от фр. Jargon — наречие) – это совокупность особенностей разговорной речи, возникающей среди людей, находящихся в сходных профессиональных и бытовых условиях, объединенных общностью интересов, совместным времяпрепровождением» [7]. Учитывая различные трактовки жаргона, мы считаем, что жаргон – это разновидность речи, которая используется определенными социальными или объединенными общими интересами группами, имеющая ярко выраженный экспрессивный оценочный характер.

Ранее жаргон использовался преимущественно в устном общении, с появлением Интернета всё шире - в письменном, часто с сознательным нарушением орфографических норм языка.

Основная функция жаргона состоит в выражении принадлежности к относительно автономной социальной группе посредством употребления специфических слов, форм и оборотов. Иногда термин жаргон используется для обозначения искажённой, неправильной речи.

Лексика жаргона строится на базе литературного языка путём переосмысления, метафоризации, переоформления, звукового усечения и т. п., а также активного усвоения иноязычных слов и морфем. Например: крутой — «модный», «деловой», хата — «квартира», баксы — «доллары», тачка — «автомобиль», рвануть — «пойти», баскет — «баскетбол», «чувак» — «парень» (из цыганского языка). В собственно терминологическом смысле понятие «жаргон» часто заменяют терминами «арго», «сленг».

В современном языке жаргон получил широкое распространение, особенно в языке молодёжи.

Молодёжный жаргон – особая форма языка. С определенного возраста многие из нас окунаются в его стихию, но со временем как бы «выныривают» на поверхность разговорного литературного языка. Молодежный жаргон основан на «игре со словом», на особом отношении к жизни, отвергающим всё, что правильно, скучно, стабильно. Он использует словотворчество, шутку, поддразнивание. Нередко и люди старшего возраста сохраняют пристрастие к жаргону.

В лексике молодёжного жаргона соседствуют две крайние черты. С одной стороны, конкретность, четкость определений: «хвост» - несданный экзамен, «тормоз» - медленно соображающий человек. С другой стороны, аморфность, размытость значений. Порой жаргонные слова и выражения невозможно точно перевести на литературный язык: *«клёвый»* - трудноопределимая положительная характеристика лица или предмета; «крутой» - положительная характеристика лица.

Другая черта молодежного жаргона – ограниченность тематики. Выделяется около десятка семантических классов наименований, внутри которых много синонимов. Это названия лиц (*чувак, лоб, мелкие, кони*), частей тела (*фонари, рубильник, клешни*), положительные оценки (*круто, клёво*).

Так почему же молодежь употребляет жаргонные слова в своей речи? Проходит ли это явление с возрастом?

Результаты анкетирования, проведенные социологами среди молодежи, показывают следующее: употребляют жаргонные слова – 100% обучающихся, причем из них часто употребляют – 34%, нечасто - 66%; не употребляют - 0%. Из числа опрошенных 85%– девушки, все они употребляют жаргонные слова

Употребляют жаргон в разной обстановке:

а) в быту – 32%; б) в общении со сверстниками на улице, в вузе – 68%.

Слышат жаргон в речи взрослых – 93%.

Это настораживающие цифры. В речи взрослых обыденным стало употребление термина «обалдеть» для выражения удивления, восторга; ругательного слова «блин», «заколебал», «достал» - надоел.

Причины употребления в речи жаргона анкетируемые указали следующие:

привлечь внимание окружающих, поддерживать отношения со сверстниками– 17%; придать собственной речи живость, юмор – 34%; потому что все так говорят - 34% ; 17% считают, что это прикольно.

На вопрос «Поправляют ли взрослые Вашу речь?» утвердительно ответили 17% опрошенных, не постоянно, но все же делают замечания – 66%, а 17% отмечают, что взрослые, в том числе и преподаватели, не обращают внимания на речь обучающихся.

Анкета также содержала вопрос

«Чья речь является для Вас образцом?».

Ответы: Речь друзей – 17%, речь родителей – 68%, речь преподавателей – 15%, то, как говорят на телевидении и радио – 0%.

В результате анализа анкет ученые также отмечают, что

-основы культуры речи закладываются в семье, так как 68% респондентов образцом речи считают речь родителей;

-зачастую молодые люди в минуты жизненных неурядиц прибегают к жаргону, чтобы снять стресс.

Наиболее распространенными в речи молодых людей являются 1. **Существительные**: лох, чувак, чел, прикид, прикол, даун, тема, базар, фигня, понты, дискач, копец, халява. 2. **Глаголы**: отвали, отвянь, гонишь, забьем, заколебал, задолбал, обломать, прикинь, офигел, зашибись, приколись. 3. **Наречия:** клево, офигенно, прикольно, отстойно, влом, параллельно.

Имеют место следующие тематические группы жаргонизмов:1. **Наименование людей по качеству их характера:** чувак, чувиха, чел, братан, дебил, красавчик, овца, козел, лох, лохушка, тормоз, шестерка, баран. 2. **Наименование людей по родству:** предки, пахан, маманя, браток, братан, сеструха, папаня, папаша, родаки, систер. 3. **Бытовая техника:** комп, мобила, труба, телик, ящик, ноут, стиралка, *морозко* – холодильник. 4. **Пища и процесс ее поглощения:** хавать, хавчик, жратва, вкусняхи, жрать, корм (еда). 5. **Наименование людей по профессии:** мент, мусора, училка, препод, мусориллы, классуха, врачиха, историчка. 6. **Деньги:** бабки, бабосики, бабло, сотка, косарь, черебас, червонец, стольник. 7. **Слова состояния, оценки:** *клево, классно, отпадно, офигенно, нормалек, потрясно, круто, вау, прикольно, супер, зашибись- отлично.* 8. **Оценки и предметы обучающихся:** двояк, пятак, двойбас, тройбан, пара, дубль. 9. **Части тела:** *грабли, культяпки, костыли, клешни, лапти* - руки; *коржик, пасть, контейнер, хавальник* – рот. 10. **Слова, обозначающие действия** (глаголы): *отвали, отвянь, завянь, увянь, затихни, свали, сдрысни, сгинь, иди погуляй* – отстань.

Источниками происхождения современного сленга молодежи являются: 1. **Интернет, общение в социальных сетях, развитие сотовой телефонной связи** (*комп* – компьютер, *гамать* – играть, *вирусняк* – компьютерный вирус. 2. **Современная музыкальная культура.** То, что сейчас мы слышим в современных песнях и видеоклипах, нормой литературного языка никак не назовешь: «*Пришла и оторвала голову нам чумачечная весна…Чумачечная весна пришла и крышу нам с тобой снесла…»,* 3. **Иностранные** (английские) **слова**: *фазер* – отец; *флэт* – дом; *шузы* – любая обувь; *сейшн* – вечеринка; *лол, кек* – смешно и др. 4. В молодежный жаргон **переходят арготизмы**: *отстой, отстойный, лох, базар, туфта, хавка, мусор, жратва, чмо, шестёрка* и другие. 5. **Нейтральная лексика, но с новым переносным лексическим значением,** например, *крутой* – очень хороший; тормоз – человек, который медленно соображает и т.д.;

На основании вышеизложенного следует отметить, что однозначно относиться к явлению жаргонизации речи нельзя, запрещать употреблять жаргонизмы бессмысленно (это не приведет к желаемому результату), но и невозможно не видеть опасной тенденции жаргонизации литературного языка. Поэтому молодежи необходимо научиться разграничивать различные по стилистической окраске лексические пласты, правильно выбирать языковые средства, адекватные конкретной ситуации общения, учитывать при этом «фактор адресата», для чего необходимо не только знать нормы литературного языка, но и анализировать живую речь, развивать рефлексию на свою и чужую речь.

Список используемой литературы:

1. Береговая З. М. Молодежный сленг: формирование и функционирование // Вопросы языкознания.- М.: 2006, № 3.

2.Горбачевич К.С. «Особенности молодёжного жаргона». //РЯШ. 2001г.

3.Грачёв М. А. Словарь современного молодёжного жаргона. М.: Эксмо, 2006.

4.Скворцов Л. И. «Экология слова, или Поговорим о культуре русской речи». М.: 2001г.

5.Стенин И.А. «Словарь молодёжного жаргона». Воронеж.: 2004г.
6. Лингвистический энциклопедический словарь / ред. В.Н. Ярцевой. - М., 1990. - 685 с
7. Http://www.labirint.ru/books/373095/ (Лекант, Касаткин, Клобуков: Современный русский литературный язык. Академический учебник).

Невзорова А.Д.,
студент 1 курса специальности «Туризм»
Научный руководитель: Э.Т. Сеитов канд. ист. наук,
Учреждение «Esil University», г. Астана.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ГУМАНИТАРНЫХ НАУК.

«Пассионарность. Теория Л.Н. Гумилёва»

Annotation

In this scientific report, "Passionarity. L.N. Gumilev's theory", L. N. Gumilev's scientific views on passionarity as a phenomenon of natural and cosmic origin, ethnos as an integral part of the Earth's biosphere, ethnogenesis as a natural process are presented. The purpose of the report is to show the significance of the main position of the theory about the natural and biological nature of the ethnos, as well as the regularities of the processes of their origin and evolution. The interrelation of behavioral stereotypes of a person and his environment is shown through the phenomenon of passionarity. Critical opinions of opponents of the theory are given. After studying this topic, one can come to the conclusion about the importance of the main position of the theory of the natural-biological nature of the ethnos, as well as the regularities of the processes of their origin and evolution.

Возможно Вы задавались вопросом: почему кто-то всегда готов прийти на помощь, а кто-то заботится только о себе и думает о своем комфорте? Почему кто-то, не раздумывая, бросится спасать тонущего человека, а кто-то будет стоять и смотреть, чем это закончится, даже если тоже умеет плавать? Почему кто-то способен иметь власть над другими, и все будут подчиняться ему и следовать его идеям? Откуда берутся люди, одержимые великими идеями и целями, в то время как у других таких идей, и даже мыслей просто нет?

Это всё можно объяснить, опираясь на теорию Льва Николаевича Гумилёва о Пассионарности, я нахожу её достаточно актуальной, потому что проблематика пассионарности и её влияние на мировые процессы является одной из значимых научно - мировоззренческих проблем развития современной человеческой цивилизации.

Лев Николаевич Гумилёв. Прежде чем начинать говорить о самой теории пассионарности, следует сказать и о самом Гумилёве. Он русский ученый, историк-этнолог, философ и географ, поэт и переводчик, основоположник пассионарной теории этногенеза. Родился в 1912 году и погиб в 1992 году. Его жизнь была полна драматических коллизий, Гумилёв долго не имел возможности спокойно заниматься исследованиями. Дворянское происхождение заметно осложняло Льву Гумилеву не только карьеру, но и обычное трудоустройство. Помимо неквалифицированного физического труда, на выбор было участие в различных научных экспедициях: геологических, археологических, этнографических, где также были важны физические данные, адаптированность к сложным бытовым условиям, поэтому на происхождение особого внимания не обращали. Взгляды Гумилёва, выходившие далеко за рамки общепринятых научных представлений, вызывают споры и острые дискуссии среди историков, этнологов и другие. Ряд учёных рассматривает пассионарную теорию как выходящую за рамки науки.

Что такое «Пассионарность»? «Пассионарность – это врожденная способность организма абсорбировать энергию внешней среды и выдавать ее в виде работы. У людей эта способность колеблется настолько сильно, что иногда ее импульсы ломают инстинкт самосохранения, как индивидуального, так и видового, вследствие чего некоторые люди, по нашей терминологии – пассионарии, не могут не совершать и совершают поступки, ведущие к изменению их окружения. Эти изменения касаются в равной степени как природной среды, так и внутри человеческих сообществ. То есть пассионарность имеет энергетическую природу, а психика особи лишь трансформирует на своем уровне импульсы, стимулирующие повышенную активность носителей пассионарности, создающей и разрушающей ландшафты, народы и культуры» [1, с. 381].

Понятие «пассионарность» Лев Николаевич рассмотрел в своём труде «PASSIONARIUM. Теория пассионарности и этногенеза. Этногенез и биосфера земли. Конец и вновь начало» 2016г. Это очень интересная работа, в которой он анализирует этнические системы. Гумилёв разработал пассионарную теорию этногенеза, объясняющую закономерности исторических процессов, образование национальных государств; не стоит забывать, что его концепция позволяет прогнозировать активность разных социальных групп как – политическое лидерство, причины возникновения локальных и глобальных межэтнических конфликтов, экстремизм и тому подобное.

Гумилёв считает, что окружающая среда – ландшафт, природа, климат и интенсивность взаимодействия с представителями различных культур и этносов – напрямую влияет на формирование наций, этносов, их культуры, политических традиций и государственности. Это жизненная энергия, которая вдруг под влиянием разных факторов начинает "закипать" и выплескиваться наружу. И влияет это не только на этнос в целом, но и на отдельные личности – пассионариев. Пассионарная теория этноса, гласит, что, когда какой-либо народ долго и спокойно живет на своей родине, его представителям начинает казаться, что их способ жизни, манеры, поведение, вкусы, воззрения и социальные взаимоотношения являются единственно правильными [2. 4с (электронная версия)].

Такой поход становился почвой для взаимного непонимания не только тогда, когда представители других этносов приходят с агрессивными намерениями завоевания, но и когда началась эпоха великих географических открытий, когда люди получили возможность бороздить океаны и добираться до других континентов. Любые отклонения от привычного образа жизни воспринимались как дремучесть и необразованность, а попытки "перевоспитать" кого-либо заканчивались конфликтами, в том числе вооруженными, то есть войнами. Также пассионарность действовала в момент революции, если придерживаться теории. Эти события переворачивали ход событий, это как правило стали исторически важными.

Для примера можно взять: великих художников Винсент Ван Гога (1853-1890) и Леонардо да Винчи (1452-1519), мореплавателя Фернана Магеллана (1480-1521), государственного и политического деятеля Адольфа Гитлера (1889-1945), физика-теоретика, одного из основателей современной теоретической физики Альберт Эйнштейн (1879-1955), император, полководец и государственный деятель Наполеон I Бонапарт (1769-1821) и так далее. Данные личности повернули ход истории, именно эти личности являются пассионариями.

Как упоминалось ранее, в любых условиях человек остается биологическим существом, частью биосферы, и поэтому он восприимчив к воздействию биосферы. Гумилев пишет, что «человек совмещает присущие ему законы жизни со специфическими явлениями техники и культуры, которые, обогатив его, не лишили сопричастности стихии, его породившей» [2. 3с (электронная версия)]. Как утверждает Лев Гумилев и его пассионарная теория этногенеза, на человечество воздействует **три вида энергии:**

- Энергия солнца.
- Энергия распада внутри земли, вызывающая тектонические явления.
- Энергия космоса.

Воздействия энергии, по Гумилеву, во многом предопределяют этногенез, т.е. зарождение и развитие этноса. И тут мы подходим к понятию пассионарности, которое ввел в научный оборот Лев Гумилев. Как раз-таки пассионарии и впитывают/забирают эту энергию.

Тут же возникает вопрос: **«Зачем этим людям избыток энергии и куда они ее тратят?»** Ответ содержится в самом термине, созданном на основе французского слова **«passionner»**, что следует понимать, как «возбуждать», «увлекать», «разжигать страсть». За счет избытка энергии пассионарии генерируют прогрессивные идеи, часто значительно опережающие свое время, пытаются увлечь своими идеями общество, привлечь единомышленников, переубедить оппонентов. И, самое главное, эти люди готовы к активным действиям для воплощения своих идей в жизнь. По сути, ими движет внутреннее стремление к деятельности для изменения окружающей среды и жизни общества. Эти идеи и устремления для пассионариев зачастую важнее не только собственного комфорта, но даже собственной жизни, не говоря уже о жизни, покое и комфорте окружающих их людей. [1. 437с] Идеи бывают разные, и пассионарии могут быть носителями как созидательных, так и разрушительных идей, совершать подвиги или преступления, великой целью оправдывать самые подлые средства, в том числе войны и прочие вооруженные конфликты, собственно, как и говорилось ранее.

Выводы и актуальность теории пассионарности Л. Н. Гумилёва. Изучив материалы можно сделать вывод о теории пассионарности Льва Николаевича Гумилёва. Научность представлений об этносе как части биосферы Земли, этногенезе, как о природном процессе и природно-космического происхождения несомненны. Теория находит всё больше подтверждений в современной истории и естественных науках. Его теория позволяет реальнее оценивать настоящее, анализировать более точно и при этом посмотреть в будущее, обдумать, кто же является пассионарием в наши дни.

Список используемой литературы:

1. Гумилев Л. Н. Этногенез и биосфера Земли / Л. Н. Гумилев. – СПб.: Кристалл, 2001.
2. Гумилев Л. Н. Конец и вновь начало / Л. Н. Гумилев. – М., 1994.

3. Гумилев Л. Н. PASSIONARIUM. Теория пассионарности и этногенеза. Этногенез и биосфера земли. Конец и вновь начало, 2016.
4. Пассионарная теория и этнос в развитой цивилизации: всерос. междисциплинарная науч.-практ. конф. – М.: СГУ, 2008.

Кавурдашова А.Б.
Студентка 1 курса специальности
"Маркетинг"
Научный руководитель
магистр гуманитарных наук :
Мусаканова Г.Е.
Учреждение "Esil University" *г. Астана*

Полилингвальное обучение основа современного образования.

.

АННОТАЦИЯ: В статье рассматривается Поликультурное образование в Республике Казахстан,который на сегодняшний момент является одним из главных направлений в системе образования так как именно образование является важнейшим этапом в процессе формирования и развития поликультурной личности. Именно поэтому сегодня полилингвальность образования объявлена одним из магистральных направлений совершенствования международного образовательного пространства.

Казахстан — многонациональная страна с разноязычным населением. Знание языков полезно не только для отдельных личностей, но и для всего общества. Процесс обучения русскому, казахскому и иностранному языкам должен иметь личностно-ориентированную направленность.

Обучение родного языка, языка межнационального общения и иностранного языка следует преподавать и изучать взаимосвязано и параллельно, то есть создавать полилингвистические системы обучения, что будет способствовать развитию языковых способностей.

Языковая ситуация в Казахстане – многонациональном, с многовековой историей, в которой переплелись народы, нации, культуры, в настоящее время диктуют необходимость разработки основных методических принципов и подходов к формированию коммуникабельной языковой личности. В Послании Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева «Новый Казахстан в новом мире» »[1] Первый Президент Республики Казахстан Н.А. Назарбаев отметил, что в целях обеспечения конкурентоспособности страны и ее граждан предложена поэтапная реализация культурного проекта «Триединство языков», согласно которому необходимо развитие трех языков: казахского как государственного языка, русского как языка межнационального общения и английского, как языка успешной интеграции в глобальную экономику. Чем больше языков знают люди, тем больше вместе с языком они познают историю, обычаи и традиции, культуру этих народов. И это способствует международным культурным, экономическим связям, что, безусловно, ведет к улучшению в целом всей ситуации в стране.

Объективной необходимостью в условиях современного образования становится создание инновационной модели общего среднего образования, сочетающей лучшие традиции казахстанской и мировой образовательных систем, позволяющей уже в стенах школы приобщать учащихся к научно-исследовательской и экспериментальной деятельности, воспитывать высокообразованную личность с активной жизненной позицией, способной конкурировать на международном уровне. Для воспитания интеллектуальной личности требуются изменения сложившейся структуры школы, системы взаимоотношений, проектирования содержания образования, методик обучения, принципов оценивания учебных достижений.

В наше время невозможно представить себе, что где-то еще существуют страны, люди которых владеют только одним языком. В процессе овладения языком человек не только приобретает языковые навыки, но и воспитывается. Поэтому обучение языку должно составлять сердцевину всего процесса воспитания и быть нацелено на формирование лингвистики человека средствами языка, заключает О. Ф. Больнов.

" Изучать язык — значит, изучать и культуру его народа. Ведь язык и культура неразделимы и друг без друга не существуют. У каждого народа своя культура, свой язык."

Актуальность поликультурного и полилингвального обучения определяется всеобщей мировой тенденцией к интеграции в экономической, культурной и политической сферах. Полилингвальное обучение мы понимаем как целенаправленный процесс приобщения к мировой культуре средствами нескольких языков, когда изучаемые языки выступают в качестве способа постижения сферы специальных знаний, усвоения культурно-исторического и социального опыта различных стран и народов. В настоящее время это требует создание эффективной модели полилингвального образования, с использованием инновационных технологий, творческим подходом и, конечно же, вдохновением педагогов, без которого не возможна реализация ни одного масштабного проекта.

Вместе с тем, интеграция в мировое экономическое пространство не представляется возможной без знания мировых языков, в частности английского языка. Актуальной задачей нашего государства является обеспечить успешную интеграцию в мировое образовательное пространство и обеспечение доступа учащихся к актуальной информации на любом из трех языков: казахском, русском, английском языках.

В глобальном мировом пространстве поликультур и полиязычия возрастает роль полилингвального образования, предоставляющего возможности для формирования личности, способной к активной жизнедеятельности в многонациональной, поликультурной среде, обладающей развитым чувством понимания и уважения других народов и культур. Выявление образовательного потенциала полилингвального образования позволило конкретизировать его определение: это неотъемлемая часть гуманитарной подготовки личности, ее готовности к ведению диалога

культур с учетом специфики родного и иностранных языков как отражения системы культурных ценностей, культурно-обусловленного поведения на основе взаимоуважения, толерантности, взаимопонимания.

Для обеспечения подготовки обучающихся к продуктивному полилингвальному общению важно формировать не только навыки и умения речи на родном и иностранных языках, но и подготовить к реальному общению в бытовой и профессиональной сфере с ориентацией на результат и на основе толерантности, взаимопонимания, взаимоуважения.

Целью интегрального образования является формирование личности, способной к активной жизнедеятельности в многонациональной, поликультурной среде, обладающей развитым чувством понимания и уважения других народов и культур, умением жить в мире и согласии

с людьми разных национальностей, рас и верований, имеющей представление о культурном разнообразии как норме сосуществования

и взаимного развития культур в современных поликультурных сообществах стран родного и изучаемого языков.

Известно, что только то государство может успешно развиваться и гармонично вписаться в ряд ведущих стран мира, которое сумеет создать для своих граждан достойные условия для приобретения качественного и современного образования. Из Концепции развития системы образования РК до 2020 года [3]: «Знание родного, государственного, русского и иностранного языков расширяет кругозор человека, содействует его всестороннему развитию, способствует формированию установки на толерантность и объемное видение мира».

Делая вывод необходимо выделить следующее:

1.Суть полилингвальной системы образования состоит в том, что наряду с родным языком второй язык используется как средство обучения и поликультурного воспитания.

2. Полилингвальный выпускник конкурентноспособен, если он владеет продуктивным полилингвизмом.

3. поликультурность, наряду с информационной и коммуникативной компетенциями, сегодня определена мировым образовательным сообществом как базовая компетенция образования и одно из магистральных направлений формирования мирового образовательного пространства.

Полилингвальность – веление времени. Полиязычным быть престижно.

Список используемой литературы:

1. Назарбаев Н.А. Новый Казахстан в новом мире // Казахстанская правда. — № 33(25278). — 2007. — 1 марта
2. Мосиенко Л.В., Хажгалиева Г.Х Ценностные основания самоопределения студентов в полилингвальном образовании. https://static.presentatio.ru/
3. Государственная программа развития образования в Республике Казахстан на 2011-2020 годы // ru.government.kz/resources/docs/doc184 Государственная программа развития языков в Республике Казахстан на 2011-2020 годы //
4. https://www.azbyka.kz/polilingvalnoe-i-polikulturnoe-obrazovanie-v-polietnicheskom-iformacionno-kommunikativnom

Саутова Т.А. Материалы регионального форума педагогической общественности.

Джолбарисова А.Н.
«Ақпараттық жүйелер» мамандығының 1 курс студенті
Ғылыми жетекшісі: ***Байдалина М.Е.,*** *магистр, аға оқытушы*
Есіл университеті, Астана

ҚАЗІРГІ ЗАМАНДАҒЫ ЭКОЛОГИЯ МЕН ФИЛОСОФИЯНЫҢ БАЙЛАНЫСЫ

Аңдатпа

Бүгінгі таңда экология тәуелсіз ғылым болып есептеледі, бірақ экологияның тамыры философияда жатыр. Қазіргі заманның экологиялық мәселелерін шеше отырып, экологияның практикалық ғылым болып табылатыны және туындаған мәселелерді практикалық әдістермен шешетіндігін атап өтуге болады, ал философия туындаған мәселелерді бүкіл адамзат пен өркениеттің тарихи даму призмасы арқылы қарастыруға мүмкіндік береді, мұнда табиғат пен адам бір бүтіннің екі құрамдас бөлігі болып табылады және адамның табиғаттан тыс өмір сүру мүмкін еместігі көрсетілген.

Қазіргі танда қоршаған ортаны және табиғатты қорғау мәселелері өзекті болып табылады. Ғылыми жетістіктер адамзатқа пайдасын әкелгенмен, табиғатқа тигізіп жатқан зиян жылдан жылға ұлғайып келе жатыр. Көптеген экологиялық мәселелер туындап, антропогенді факторлар қоршаған ортаға кері әсері қайтымсыз болып, табиғаттың жойылып бара жатқанына әкеліп соқты. Адамзат пайда болғаннан бері қоршаған ортаны өз пайдасына қарай өзгертіп, барлық табиғи ресурстарды пайдалана отырып, енді ғана туындаған экологиялық мәселелер туралы ойланып жатыр. Жағдайдың ауырлығын сезіне отырып, адамзат жер бетіндегі өмір үшін өлімге әкелетін дағдарыстың нақты бола бастайтынын түсіне бастады. Алайда, мұндай көзқарас біздің заманымызда ғана қалыптасқан деп ойламау керек. Мұндай ойлар әрқашан адамдарға келіп жүрген. Адамдар ұзақ уақыт бойы өздерінің тіршілігінің сыртқы табиғи және табиғаттан тыс күштерге тәуелділігін сезініп, аяқталудың жақындығы мен сөзсіздігін сезінді — ең алдымен жеке мағынада: өлім және жалпыадамзаттық мағынада: ақырзаман.

Көне заманның адамдары табиғат күштері және заңдары туралы білімдері аз болған, сондықтан табиғаттың қорқынышты құбылыстары жоғарғы Құдайдың еркінің сыртқы, көрінетін көріністері болып көрінді. Осындай көзқарастың арқасында адамдар табиғаттағы жойқын күштерінің туындайтын апаттарды өз күнәләрімен байланыстырған. Біздің заманымыздың парадоксы-адамзат ең алдымен адамзаттың өзінде жасалған жойқын күштерден қорқуы керек. Енді біз өзіміз жазалаушы Құдай рөліндеміз, біз өзімізді табиғатты экологиялық апокалипсиске итермелейміз және өзіміз құрбандық ретінде әрекет етеміз.[1]

Экологиялық мәселелрдің шиеленісуі адамзат қоғамының қауіпсіздігі мен өмір сүруіне, сондай-ақ оның туындаған қауіптер мен сын-қатерлерге барабар жауап беру қабілетіне күмән тудырды.

Философиялық ой экологиялық мәселелер мен қиындықтарға қалай жауап беруі керек? Философияның рөлі қандай? Экологиялық мәселелерді шешу тәсілдеріндегі философиялық аспектінің мазмұны қандай? Философия мен экологияның байланысы қаншалықты айтарлықтай маңызды?

Жалпы айтқанда экология дегеніміз тірі ағзалардың қоршаған ортамен қарым-қатынасын айтамыз, сонымен бірге экология - бұл экологиялық дағдарыс жағдайында адамзаттың өмір сүруі туралы ғылым, яғни, өндірістік күштер мен қоғамның өндірістік қатынастарының биосфераның табиғи әлеуетіне сәйкес келмеуіне байланысты қоғамның қоршаған ортамен қарым-қатынасындағы шиеленіс жағдайында, ал философия ұғымы грек тілінен аударғанда даналыққа деген сүйіспеншілдікті білдіреді,

Айта кету керек, адамның, қоғамның және табиғаттың өзара әрекеттесу мәселелері оның өмір сүру және даму тарихында философия үшін дәстүрлі болып табылады. Философия әрқашан адам мен табиғаттың мәселелерін бейнелейді, адамның өзін және табиғи әлемді рухани түсінуі негізінде және, тиісінше, табиғатты өзгертуге бағытталған рухтандырылған іс-әрекет негізінде олардың өзара әрекеттесуіне белгілі бір үйлесімділік беруге тырысады.

Философия абсолютті ақиқатты ұтымды түрде іздеуді білдіреді және тарихи тұрғыдан бұл рационалдылықты құрал ретінде пайдалануға тырысып, адамзат мәдениетінің ұтымды сипатын түсінген мәдениеттің алғашқы саласы.

Экологиялық мәселені шешудегі философияның рөліне қатысты бұл рөлді жоққа шығаруға дейін әртүрлі көзқарастар айтылды, өйткені бұл мәселе тек тәжірибелік ретінде қарастырылады. Алайда, экологиялық мәселенің шешілмеуінің себептерінің бірі-оның философиялық аспектілеріне назар аудармау. Мұндай алыс емес уақытта философия экологиялық жағдайды жақсарту үшін қажет емес, табиғи ортаны ластамау керек деген сенім болды. Енді философия, негізінен, ұтымды бағытына байланысты, экологиялық

мәселені шешуге көмектесе алмайды, өйткені ойлаудың басқа, иррационалды әдістері қажет (философияның орнына экософия атауы ұсынылады).

Философия қазіргі әлемде бар экологиялық мәселелерді түсінуде және нақтылауда көп нәрсеге қол жеткізді:

-философтар экологиялық мәселелерді жалпыланған дүниетанымдық тұрғыдан түсіндіреді;

-философияда адамның, қоғамның және табиғаттың, экологияның өзара әрекеттесу мәселелері бойынша концептуалды-категориялық аппаратты дамытудың және, тиісінше, қоғамдық сананың экологиялық формасын қалыптастырудың белсенді процесі болды;

-философияда ғылыммен және рухани қызметтің басқа түрлерімен бірге қазіргі заманның экологиялық мәселелерін шешудің тиімді жолдарын іздеу процесі белсенді түрде жүзеге асырылуда.

Алайда, экология мәселелері бойынша ғылыми-философиялық қызмет нәтижелерінің маңыздылығы мен маңыздылығына қарамастан, қол жеткізу жеткіліксіз. В. И. Вернадский адамзат тұтастай алғанда қуатты күш екенін атап өтті «оның ойы мен еңбегінің алдында биосфераны еркін ойлайтын адамзаттың мүддесі үшін біртұтас тұтас етіп өзгерту мәселесі туындайды». Қазіргі уақытта қоғам мен табиғат арасындағы қатынастарды үйлестіру қажеттілігі толығымен түсініледі, сонымен бірге адамзат экологиялық мәселелерді шешуде біртұтас әрекет етуі керек және осы бағытта белгілі бір іс-шаралар жүзеге асырылуы керек деген түсінік бар. Алайда, тұтастай алғанда, экологиялық проблемалар іс жүзінде әлі де тиімді шешілмейді. Бұл салада күш біріктіру баяу жүреді. Келісілген әрекеттер жеткіліксіз. [2]

Философиялық ой адам мен әртүрлі әлеуметтік қабаттардың санасы мен мінез-құлқындағы табиғатқа және қоршаған ортаға қамқорлықпен қарау ойдын қалыптасуына қатысады

Адамның табиғатқа қатынасы әрдайым әлеуметтік қатынастар мен құрылымдармен, ең алдымен саяси жүйе мен өндірістік қатынастармен делдал болады. Сондықтан, қоғам мен табиғаттың өзара әрекеттесуінің мәнін түсіндіретін философиялық ой экологиялық мәселелер тек жеке адамдарға ғана емес, сонымен бірге қоғамдағы пікірлерді, құндылықтарды, нормаларды, көзқарастарды, жалпы рухани мәдениетті қабылдауға бағытталған, дүниетанымдық әсер етуі керек. Кез-келген әлеуметтік жүйе табиғи ортамен үйлесімді болуы керек және олардың еңбек құралдары мен табиғатты пайдалану әдістері, олардың өндірісі мен тұтынуы табиғи жағдайларға бейімделуі керек. Табиғи жағдайына ол өз өмір сүру салты және өз популяциясына қоса алғанда, халықтың санын ескере тура, ыңғайландыру қажет. Қазіргі уақытта қоршаған ортаға төнетін қауіп жаһандық сипатқа ие болып қана қоймай, белгілі бір жағдайларда дағдарыс жағдайына айналуы мүмкін және адам мен жалпы әлемдік қауымдастық үшін қауіпті болатын дағдарысқа дейінгі жағдайды тудырды.

Көптеген ойшылдар экологиялық апаттардың себебін адамның өзінде, оның табиғаттағы өмірді бұзатын технологияларды жасау және қолдану қабілетінде көреді; табиғат есебінен тұтыну мен байытуға деген ұмтылысында, адам өзін табиғат иесі, табиғат патшасы ретіндегі дәстүрлі ұстанымында болып келе жатыр. Бұл ойлау мен мінез-құлықтың стереотиптерін өзгерту керек.

Адам табиғаттың патшасы емес, ол табиғи ресурстарға, биосфераның күйіне байланысты. Табиғат ресурстары шексіз емес, олар шекті және олардың көпшілігі таусылуға жақын. Табиғатқа деген көзқарасты өзгерту, барлық тіршілік иелеріне: табиғатқа да, адамға да ұқыпты қарау, табиғи ресурстарды үнемдеу, қалдықтарды қайта өңдеу — бүгінгі таңда алдыңғы қатарға шыққан міндеттер. Биосфераны сақтау адамзаттың өмір сүруінің қажетті шарты болып табылады. Адамзаттың экологиялық тұрақты дамуы-бұл қазіргі уақытта адамдардың қажеттіліктерін қанағаттандыруды қамтамасыз ететін, бірақ болашақ ұрпақтардың қажеттіліктерін қанағаттандыру мүмкіндігіне қауіп төндірмейтін даму.

Қазір адамзат қауіпсіздігін қамтамасыз ету технологиялық прогреске қарағанда одан да маңызды болатын даму кезеңі келді. Басым бағыт өндірісті одан әрі арттыру емес, оның экологиялық тазалығын қамтамасыз ету, оның экологиялық салдарын ескере отырып қайта құру болып табылады

Осыдан философиялық қорытынды: табиғаттан тым алыс болу және оны дәріптеу қауіпті. Бұл бәрін бұзады және жарық тек табиғатта ғана емес, сонымен бірге адамда да оның жүрегін мазалайды.

Адамның табиғатпен үйлесімділігінің символы- мифтік сфинкс. Мәдениеттің басқа салаларымен бірге экологиялық мәселені шеше отырып, философия өзі өзгереді. Рационалды ілімдер адамды басқа тіршілік иелерінен жоғары қоюға бейім, сондықтан философияны мәдениеттің аз рационализацияланған бағыттарымен синтездеу оң экологиялық мағынаға ие болуы мүмкін.

Экологиялық мәселені шешу үшін тұтынушыдан өзін-өзі шектеуге негізделген өркениеттің балама түріне көшу керек, ол тиімді болу үшін мәжбүрлеуге емес, саналы ерік-жігерге негізделуі керек. Мұнда экологиялық гуманизм адамның табиғи ортаның жай-күйі мен табиғаттың шығармашылық жақтарын дамыту үшін жауапкершілік сезімі түрінде болады, бұл адамды адам және толыққанды етеді. [3]

Қазіргі экологиялық жағдайға философиялық көзқарас экологиялық мәселені дұрыс тұжырымдау, оны тереңірек және жан-жақты түсіну және оңтайлы жаһандық-экологиялық стратегияны әзірлеу үшін өте жемісті болуы мүмкін. Сонымен қатар, философиялық көзқарасқа деген қажеттілік әрдайым қоғам дамуының қиын және бетбұрыс кезеңдерінде артады, ал философиялық талдау кез-келген мәселенің күрделенуінде, оған қатысты негізгі принциптер талқылана бастаған кезде өте маңызды. Сонымен қатар, ереже тиімді шешімдерді талап етеді, оларды табу қиын, өйткені адамның іс-әрекеті негізделетін жаңа принциптерді дамыту қажет. Мұндай жағдай қазір адамның табиғатпен қарым-қатынасында қалыптасты. [4]

Экологиялық жағдайды философиялық тұрғыдан түсіну мәселелерді талдау мен шешудің жалпы әдіснамалық принциптерін қалыптастыруға көмектеседі.

Бүгінгі таңда көптеген адамдар өздерінің және қазіргі өмірдің мәселелерін түсінуге келеді және қазіргі жағдайдан шығудың жолын іздейді. "Жасыл" қозғалыстар, экологиялық қозғалыстар, жаңа моральды іздеу, педагогикалық эксперименттер мен қозғалыстар, жаңа дене тәрбиесі үшін қозғалыс (натуропатиялық тамақтану, музыкалық қозғалыс, йога, каратэ, медитацияның әртүрлі формалары және т.б.) — мұның бәрі жаңа балама әлемдік мәдениеттің өскіндері мен ошақтары.

Бақылау бойынша, біз өтпелі уақытта өмір сүріп жатырмыз яғни өз болмысы мен дамуын адамның бір типі аяқтап басқа тип дамуының жағдайлары қалыптасып жатыр Мұндай жағдайларда адамның алдағы мәдениеті мен өркениетін қалыптастыру үшін жағдай жасау керек. Мұндай жұмыс, бір жағынан, өмірдің жаңа формаларын, қарым — қатынас пен жатақхананың жаңа тәжірибелерін, екінші жағынан, интеллектуалды іске асыруды қамтиды.

Адамзат пен табиғат тығыз байланысқан. Адам табиғатсыз өмір сүре алмайды. Философиялық көзқарас адамзаттың табиғатқа қамқорлықпен қарайтын типін қалыптасуына ықпалы зор. Табиғатты қорғау, ресурстарды тиімді пайдалану технологияларды дамыту, қоршаған ортаның тұрақтылығын сақтау адамзаттың өз қолында. Сондықтан адамзат өз қауіпсіз өмірі үшін өзгеру қажет, табиғатты қорғау қажет, сондықтан адамның жаның және рухын зерттейтін философия мен адамдардың қоршаған ортадағы өмір сүруін зерттейтін экология да тығыс байланыста болу қажет.

Әдебиет тізімі:

1. Барашков А.И. Будет ли Конец Света? - М.: Знание, 1991г.
2. Электронды ресурс: http://anthropology.ru/
3. Электронды ресурс: https://infopedia.su/
4. Краткая философская энциклопедия - М.: Прогресс, 1994г.

Тузельбаев Н.Д.,
«Экономика» мамандығының 1 курс студенті
Ғылыми жетекшісі: ***Рахимбекова С.А****., ф.ғ.к., аға оқытушысы,*
«Esil University» Мекемесі*, Астана қ.*

ЭЛЕКТРОНДЫҚ ҚОСЫМШАЛАР АРҚЫЛЫ ҚАЗАҚ ТІЛІН ҮЙРЕНУ

Аңдатпа

Берілген мақалада қазақ тілін электрондық қосымшалар арқылы үйренудің жаңашыл тәсілдері мен бағдарламалары қарастырылады. Қазіргі кезде электрондық қосымшалардың кең таралуы мен ыңғайлығы арқылы қазақ тілін тез арада үйрену қолжетімді болғаны даусыз. Мақалада қосымшалардың түрлері қарастырылған. Бұл электрондық қосымшаларды қазақ тілі сабағында ұтымды пайдалану қажеттілігі аса маңызды болып саналады. Цифрландыру арқылы қосымшаларда берілген тапсырмаларды жеңіл орнидап, әдеби тілді де меңгеріп алуға болады.

Электрондық қосымша – бұл тәуелсіз мультимедиялық өнім, яғни оқу процесінде материалдарды игерудегі көмекші. Оларда интерактивті тапсырмалар мен теориялық материалдар бар. Қазіргі әлемде көптеген адамдар құрылғыларды, атап айтқанда электрондық қосымшаларды пайдалануды ұнатады.

Өйткені, пайдаланушы өз білімін өз бетінше бағалауға қызығушылық танытады (және бұл қосымшамен жұмыс істеу кезінде мүмкін), өзі үшін қызықты тақырыпты терең зерттейді.

Хабарламалар арқылы еске салғыштар ең жақсы пайдаланушы тәжірибесі. Бағдарламамамен жұмыс істеу үшін браузерді ашудың қажеті жоқ, сонда да көптеген қолданбалар офлайн-кезде бірқатар мүмкіндіктерді қолдайды. Қазақ тілін үйренуді бастау мәселе емес. Мәселе тәртіпті ұстану, және түрлі себептерден сабақтан бас тартпау.

Ғаламтор арқылы тіл үйрену ол мүлдем басқа мәселе. Ыңғайлы уақытта кез-келген жерде сіз сайтты немесе қосымшаны ашып, жаңа сабаққа немесе өткен материалды қайталауға кем дегенде 15 минут бөле аласыз.

Soyle — арқылы әркім адам, сөздердің дұрыс айтылуын есте сақтау және жаттықтыру үшін жаттығуларды орындау мен сөздік қорыңызды толықтыра аласыз. Til alemi.kz — оқырманды мемлекеттік тілдегі, өмірдің барлық салалары туралы жаңалықтармен таныстырады. Qazaq by example — қосымшасы дәстүрлі фразалық кітаптардың заманауи мобильді аналогы болып аталады. Соған қосар, қлсымша тұрмыстық қазақ тілін меңгергісі келетін адамдар үшін арнайы жасалған. Qazaq by Example сізге ең қиын мысалдар үшін

жеке сөздікті сақтауға және сіздің үлгеріміңізді бақылауға мүмкіндік береді. Oyan — сізге танымал шығармаларды оқуға және белгісіз сөздерді тікелей аударуға мүмкіндік береді. Сондай-ақ, пайдаланушылардың мәтінге өздерінің аударма опциясын қосу мүмкіндігі бар.

Технологияны дамытудың басында үйде презентациялар, баяндамалар, эссе жазу үшін тапсырмаларды электрондық қосымшалар арқылы орындауға болады. Ол үшін MDI құру арқылы пайда болған қарапайым MicrosoftWord бағдарламасын ашу қажет болды. «MDI-бұл Multiple Document Interface бір уақытта бірнеше құжаттармен жұмыс істеуге арналған интерфейс). MDI қосымшаларында бір уақытта екі немесе одан да көп терезе белсенді бола алады. MDI-мен қатар SDI (SingleDocumentInterface, бір құжатпен жұмыс істеуге арналған интерфейс) қосымшалары бар. SDI қосымшаларында уақыттың әр сәтінде тек бір терезе белсенді бола алады. MDI қосымшалары-бұл әртүрлі файлдарда сақталған мәтінді немесе деректерді бір уақытта экранға шығарудың ыңғайлы құралы. Терезе құрылысының бұл құрылымын мәтіндерді редакциялау, бір уақытта бірнеше түрлі құжаттарды ашу және көрсету үшін пайдалануға болады. Файлдармен осындай жұмыстың мысалы-MicrosoftWord.»[1.465 бет] Баяндама немесе эссе жазу немесе теру кезінде қосымша терезелерді ашу арқылы конспект жасай отырып, осы бағдарламаны толығымен пайдалана аламыз. Осы модульдің негізгі міндеттеріне сәйкес болу үшін бұл бағдарламаны сынып та және үйде кез-келген материалды дайындауда қолдана аламыз. Сонымен қатар, PowerPoint, Prezy, Exel сияқты бағдарламалар кейстерді шешуде қолданылуы керек, PowerPoint бағдарламасы арқылы тіл үйренушілер кейстің белгілі бір мәселесінің шешімін көрсетуге ыңғайлы презентацияларды дайындайды, Prezy бағдарламасы арқылы тіл үйренушілер белгілі бір істі шешуде көрнекі материалдарды көпшілікке көрсетеді, Exel бағдарламасы арқылы студенттер кез-келген есептеулердің нақты егжей-тегжейлі есебін жүргізеді.

Соңғы компьютерлік бағдарламаларды қолдана отырып, белгілі бір тақырып бойынша слайдтар жасауы керек болса, тіл үйренушілер ыңғайлы қосымшаларды қолданады, солардың көмегімен электронды оқулықтан алынған белгілі бір тапсырманы немесе жаттығуларды орындап, нәтижелерін көрсетеді. Ыңғайлы болу үшін студенттер MicrosoftWord бағдарламасын, әртүрлі суреттер мен тестілерді көруге арналған бағдарламаларды қолдана отырып, тақырыптың глоссарий жиынтығын пайдаланады. «WinAce-те мәтінді, суреттерді, HTML беттерін және ASCII файлдарын (dos кодтауында) қарау құралы бар. Сонымен қатар, ace, zip, bcab форматтарында көп томдық мұрағаттар жасай алады». [2.64 бет] Студент белгілі бір тақырыпты зерттеу үшін компьютерлік бағдарламалар мен қосымшаларды біріктіре алады.

Қосымшаларды пайдалана отырып, ақпараттық-коммуникациялық технологияларды пайдалануға байланысты жеке тапсырмаларды ескеру қажет, оларды орындау білім алушының құзыретті қабілеттерін тиісті түрде дамытады. Айта кету керек, екінші курста студенттер кәсіби қазақ тілі курсынан өтеді, онда олар өздерінің болашақ мамандықтарының кез-келген саласын мұқият оқиды. Бұл жағдайда АКТ рөлі өте маңызды. «Қазіргі технологиялық төңкерістің бірінші ерекшелігі - білім саласына қатысты түбегейлі ашық технологиялық жүйелердің пайда болуы. Бұл ақпараттық және есептеу технологиялары. Қазіргі заманғы АТ-ның жасампаздық қуаты, олардың пайдалылығы ұлттық және әлемдік ақпараттық (зияткерлік) әлеуетке қатысты олардың ашықтық деңгейіне тікелей байланысты». [3.95 бет] Сонымен бірге кәсіби қазақ тілі сияқты маңызды пәндерді оқыту білім алушыға презентацияларды орындау, эссе, баяндама жазу және кейстерді шешу кезінде белгілі бір тақырып бойынша қажетті ақпаратты жинауға, өз мамандығы бойынша білімін нығайтуға көмектеседі. АКТ дамуымен тіл үйренушіге қажетті ақпарат қол жетімді болды, сату нарығына шықты және кіріс ала бастады. АКТ-ның дамуымен ақпаратты бөлісу оңай болды, ақпарат ішінара тіл үйренушіге қажет өнімге айналды.

Пайдаланған әдебиет тізімі:

[1] Попов В.Б., «Паскаль и Дельфи», Учебный курс. – СПб.: Питер, 576 с., 2005.

[2] Пащенко И.Г., Горячая пятерка лучших компьютерных программ для пользователя, Ростов н/Д, Феникс, 336 с., 2005.

[3] Острейковский В.А. Учебник для вузов, 3-е издание, М.: высш.шк., 511 с., 2005.

Махмұт Н.Н.
«Қаржы» мамндығының 1курс студенті
Ғылыми жетекшісі:Төлегенова Ж.Б.
Аға оқытушы,магистр
Есіл университеті, Астана

ҮШ ТІЛДІ ОҚЫТУДЫҢ МӘСЕЛЕСІ

Андатпа

Берілген мақалада келесі мәселелер қарастырылған. Қазақстан Республикасы өз егемендігін алғаннан бері тоқтаусыз даму үстінде. Еліміз Үш - тілді тұғырлы елге айналуымыздың басты мақсаты халық игілігі, мен елдің болашағы үшін жасалып жатқан дүние. Үш тілді оқытудың басты мәселелері қарастырылған. Сонымен қатар үштілділіктің маңыздылығы және кемшіліктері көрсетілген.

XIX ғасырда өмір сүрген итоляндық полиглот Джузуппл Меццофанти 39 тілінде еркін сөйлеген. Бірақ қызығы, ол еш уақытта Италиядан өзге елге саяхаттап көрмеген. Өлім жазасына кесілген қылмыскердің соңғы сөзін тыңдау үшін бір түнде жаңа тілді меңгеріп шыққан екен. Осыған қарап ақ кәзіргі дамыған заман да тіл үирену тіптен жеңіл екенін ұғынып, сабақ алса болады. Үш-тілділік бағдарламасының негізінде қазақ- тілі, орыс - тілі, ағылшын тілдерін меңгеру болып табылады. Орыс - тілін білу - тарихи артықшылығымыз. Орыс - тілі арқылы Қазақстандықтар бірнеше ғасыр бойы қосымша білім алып, ел ішінде де, араласып орталарын кеңейтіп жатыр. Ағылшын - тілін меңгеру жастарға әлемді танудың кілті болмақ. Ағылшын тілін білу біздің жастарға шексіз мүмкіндіктер ашты. Ол жаһандандудың кепілі болып табылады. Қазақ - тілі мемлекеттік тіл. Еліміздің тәуелсіздігінің нышаны. Қазақстанның болашағы қазақ тілінде яғни, қазақ тілі болашағымыздың кепілі.[1]

Қазақстан Республикасы өз егемендігін алғаннан бері тоқтаусыз даму үстінде. Еліміз Үш - тілді тұғырлы елге айналуымыздың басты мақсаты халық игілігі, мен елдің болашағы үшін жасалып жатқан дүние. Жалпы мемлекет басшыларының, үш тілді мемлекет деп жүргізіп жатқан саясаты пайдасы мен зияны қатар ұштасқан. Еліміздің үш-тілді саясат жүргізуінің мақсаты, «Қазақстан бүкіл әлемде үш тілді пайдаланып жоғары білімді ел ретінде танылуы тиіс». Қазақ-тілі мемлекеттік тіл, орыс - тілі - ұлтаралық қатнас тілі және ағылшын тілі-жаһандық экономикаға ойдағыдай кіру тілі. Ағылшын тілі бірінші дүние жүзілік әмбебап тілі болып табылады. XXI ғасырда қазақ елінің биік белестерге көтерілуі бағытында қазіргі заманда жаһандық тілі болғандықтан, Ағылшын тілін меңгеру басты міндет. Демек, ағылшын тілін білмей, заман талабына лайықты, бәсекеге қабілетті тұлға қалыптастыруға толық қол жеткізе алмаймыз. Аталмыш мәселе Қазақстан үшін ғана емес, бүкіл әлемнің алдында тұрған көкейтесті мәселелердің бірі, себебі, жаһандандыру және киберкеңістікке шыққан заман тілдерді білуді талап етеді. Балабақша мектептен бастап, үш - тілді меңгеріп келе жатқан жайымыз. [2] Тақырыптан ауытқымай «тіл» мәселесін қозғасақ, жалпы үш - тіл тарихы қалай бастау алған, еліміз де неге қазақ қоғамында жалпы ең басты мәселенің бірі тіл. 2007 жылы Қазақстан Республикасы үш - тіл бағдарламасын бастап кетуі тиіс болған болатын қарама қайшылықтар білім жүйесінде көптеп кездесе бастады сол себепті 2013 жылы құжат және заң аумағында толық жүзеге асқан еді. 2013 жылдан бастап үш тілді Қазақстан болып аталдық бұл саясаттың дұрыс бұрыстығы әлі күнге дейін қоғам талқылауында. Қазақстан Республикасының білім сапасы бірте - бірте жақсарып келеді оның ішінде өкінішке орай үш - тілді оқыту үлкен мәселеге айналған себебі 1 - сыныптан бастап ағылшын және орыс - тілдерін оқыту болашақ жастарымыздың өз ана - тілінде, сауаты толық ашылмай жатып өзге тілдерге қатты мән бергеніміз жанды ауыртады. Кез - келген мемлекет әртүрлі тілдерді жіті меңгере отырып жаһандық саясатта және дамушы елдердің қатарында болғаны ол шет тілдерді меңгергенінің арқасы деп жатады, өз басым бұл пікірге келіспес едім. Бізден білім жағынан тәжірибесі әлде қайда жоғары елдерде, бірінші өз ұлтының ана - тілін де, балаға жіті білім береді баланың ойлау қабілетін сана сезімін білімін алды мен өз тілінде дамытады өз ұлтының мәдениеті тілі діні ұлттық құндылығын өз тілдерінде баланың бойына сіңіреді содан соң өзге тілдер де, оқытуды бастайды. Бұл үрдіс біз де, керісінше және тағы айта кететін жайт қазақ тілінің жойылып бара жатқандығы елімізде қазақ - тілі емес кеңінен орыс - тілін пайдалану бізді осындай жағдайға жеткізді . Сондықтан да, Қазақ - тілі және ағылшын тіліне мемлекет тарапынан қатты мән беруге тиіспіз. Орыс - тілінің өз миссиясын Қазақстан Республикасы орындап әлем де , өз ана - тілінде жоғары қойған елдердің қатарына әлде қашан еніп кеттік.[3,4] Ең басты мақсат өркениетті елдер қатарына көтерілу болса, ол өркениетке жетуде жан - жақты дамыған, рухани бай тұлғаның алатын орны ерекше. Қазіргі білім берудің басты мақсаты да, жан - жақты дамыған, рухани бай жеке тұлға қалыптастыру болып табылады. Сондықтан заман талабына сай оқыту үрдісін жетілдіре отырып, тұлға қалыптастыру мәселесі бойынша оқушыларға және оқытушыларға ағылшын - тілін көптеп қолдану тиімділігі артып отыр. Жалпы ағылшын тілін оқытуға қатты қарсылығым жоқ еліміз де, орыс - тілі сияқты кең қолданыстағы тіл емес қазақ - тілінің жай - күйі қандай болса ағылшын - тілінің де, күйі сондай. Қазақ - тілінің дамып өсуіне орыс - тілі кедергі болса ағылшын - тілінің дамымай тұрақтап тұрғанына қаражаттың жеткіліксіздігі десем қателеспегенім болар. Осы мәселе бойынша, атана және оқушылардан сұрақ қойып жауап алған болатынмын, оқушылардың айтуынша қырық бес минутта ағылшын тіліндегі тапсырмаларды оқып үйрену көп қиындық тударады және өздік жұмыстар мен сөйлеу мәнерінде қатты қиналатындарын жеткізді. Ал ата ана тарапынан алсақ балаларын арнайы тілдер оқытатын курстарға

жаздыра алмайтындарын курсты қалта көтермейтіндігі жайлы айтып шағым білдірді. Ұстаздардың қазақ және орыс - тілін де, тапсырмаларды ағылшын тілінен аударып беретінін айтып сөздерін айяқтады. Ұстаздарымыз да, бұл мәселені жоққа шығара алмады балалардың мектептен тыс арнайы курстарда білім алғаны жөндеп санайды [5]. Сөзді көп шығындап не керек негізгі мәселелер әу баста айдан анық болатын. Елімізде оқу үйрену емес еркін сөйлеу үлкен бизнеске айналғандай егерде осыған жауапты азаматтар елге халыққа жаны шын мәнінде жаны- ашыған болса жас жеткіншектердің қйналмастан білім алуына жағдай жасайтын еді. Білімді өнер ғылымды ақша мен бағалап өз қамымызды ойлап кеттік. Қазақстан Республикасы мемлекеттік қызмет керлер және мемлекет басқаруында отырған азаматтар мен азаматшаларға қазақ - тілін үйрену үшін жылына отыз миллион теңге қазынадан жұмсалатындығы мәлім болды. Нәтиже өкінішке орай көріп тұрған жоқпыз. Осындай болмашы дүниелерге қаражат жұмсағанша, жастарымыздың ағылшын - тілін үйренуіне білім ғылым мен айналысуына көп қаражат пен күш жұмсауымыз қажет. Сондағана біз өркениетті дамыған елдер қатарына енеміз. Осы күнге дейін түсінгенім ағылшын - тілі асқан жинақылық пен ұқыптылықты талап етеді. Адамның тұлғалық қасиеттерінің қалыптасуына көңіл бөледі. Әңгімелесу барысында өзге тілді қолданған сайын өзгеше ойлай бастайсыз. XIX ғасырда өмір сүрген итоляндық полиглот Джузуппл Меццофанти 39 тілде еркін сөйлеген. Бірақ қызығы, ол еш уақытта Италиядан өзге елге саяхаттап көрмеген. Өлім жазасына кесілген қылмыскердің соңғы сөзін тыңдау үшін бір түнде жаңа тілді меңгеріп шыққан екен. Осыған қапа ақ кәзіргі дамыған заман да, тіл үирену тіптен жеңіл екенін ұғынып, сабақ алса болады. Үш-тілділік бағдарламасының негізінде қазақ тілі, орыс - тілі, ағылшын тілдерін меңгеру болып табылады. Орыс - тілін білу - тарихи артықшылығымыз. Орыс - тілі арқылы Қазақстандықтар бірнеше ғасыр бойы қосымша білім алып, ел ішінде де, шет жерлерде де, өз дүниетанымдары мен араласып орталарын кеңейтіп жатыр. Ағылшын тілін меңгеру - жастарға әлемді танудың кілті болмақ. Ағылшын тілін білу біздің жастарға шексіз мүмкіндіктер ашты. Ол жаһандануды кепілі. Қазақ тілі - мемлекеттік тіл. Еліміздің тәуелсіздігінің нышаны. Қазақстанның болашағы - қазақ тілінде, яғни қазақ тілі болашағымыздың кепілі. Үш тілді білу - жарқын болашақтың кепілі. Елдің абыройы, мен айбыны намысы. [6] Ертеңгі күнге сенім мен жасаған қадамы. Осы тұрғыда, «Өзге тілдің бәрін біл өз - тіліңді қадірле». Ең бастысы өзіміздің кім екенімізді қалай дамып не алып не беріп жатқанымызды естен шығармайық.

Пайдаланылған әдебиеттер.

1. Хасенов Ә. Тіл білімі.- Алматы: Ер-дәулет, 2003.
2. Нұртазин Т. Сөз құдіреті.- Астана: Ер-дәулет, 2007.
3. Әлімбек Г. Қазақ тілі.- Астана: Ер-дәулет, 2007.
4. Құрманбайқлы Ш. Терминтанушы құралы(Сөздік-оқулық) .- Астана: Ер-дәулет, 2007.
5. Тіл туралы толғам.Құраст./ Д.Дүйсебай.- Астана:Ер дәулет, 2007.
6. Қапасова Б.Қ. т.б. Қазақ тілін жедел оқыту.- Астана: «Арман-ПВ»,2009.

Назаров Аділет
«Ақпараттық жүйелер»
мамандығының 1 курс студенті
Ғылыми жетекшісі**: Мәкімбай Ж.М.**
Гуманитарлық ғылымдар магистрі, аға оқытушы
Есіл университеті, Астана

ЖАСТАР СУБМӘДЕНИЕТІ ҚАЗІРГІ ҚОҒАМНЫҢ РЕСУРСЫ РЕТІНДЕ

Аңдатпа. Мақалада жастар арасында кездесетін субмәдениеттің ерекшеліктерін қарастыра отырып, бүгінгі қоғам өмірінде алып отырған орыны мен мәні туралы қарастырлады. Жастардың еліктеумен қатар жаңашылдыққа талпынысының оң және теріс жақтары талданады.

Жастар субмәдениеті-қоғамдық өмірдің айтарлықтай жаңа және көпжақты құбылысы. Осы бір күрделі құбылыстың бар болуы қоғамның социомәдени дамуынан бастап, белгілі-бір жастар тобының психологиялық ерекшеліктеріне дейін көптеген аспектілеріне әсер етеді. Жастар субмәдениеті- өмір сүрудің белгілі-бір үлгісі және стилі. Кез-келген басқа мәдениет сияқты субмәдениет адамның әлеуметтік өмірін өмір сүрудің осы үлгісінде анықтайды, құрылымдайды[1]. Қоғамның базалық мәдениетімен салыстырғанда оның ықпалы

өлшеусіз, алайда адамның өмір сүру үлгісіне, құндылығына ықпалын, оның әлемді көруді өзгертуге жеткілікті. Жастар мәселесі ғылымда өткен ғасырдың 50-жылдары маңызға ие бола бастады. Дәстүрлі қоғам негізінен аға ұрпақтың тәжірибесіне арқа сүйей отырып, біртіндеп, баяу темппен дамитындықтан, жастар мәдениеті феномені көпшілігінде динамикалық қоғамға жатады және «техногенді өркениеттің» қалыптасуына байланысты байқала бастады.

Д.В. Ольшанский жастардың суб және конртмәдени әрекетін анықтайтын келесі ерекшеліктерді бөліп көрсетеді [2]:

1. Өз-өзімен бірге болуға ұмтылу. Жасөспірімдік жас үшін жеке мүмкіндіктерін, өзінің әлемдегі алар орнын іздестіру тән, әрине бұл жалпыға маңызды нормалар мен құндылықтарды асыра бағалауға әкелетіндігі заңдылық.
2. Еліктеу. Жасөспірімдік кезеңде өзіне тән өмір сүру стилі бар, қарым-қатынас стилі бар топ ерекше маңызға ие болады.
3. Сатылық инстинкт. Аталған ұғымның ерекшелігі мақсаттық және құндылықтық ұстанымдардың жетілмей, қалыптаспаған кезінде топтық құндылықтар мен мақсаттар басым мәнге ие болатындығына негізделген.
4. Бәсекелестердің, дұшпандардың, қастардың бар болуы. Белгілі-бір мақсаты жоқ топтың жұмылуы үшін қажетті жағдай.
5. Жоғары талпыныс. Аталған жастық категорияға әділдіктің өткір сезімдері, ерекше болуды қалау тән. Бұл «жоғары талпыныс» нәтижесін береді.

Қоғамдық пікірде жастар «жастар субмәдениеті», «youth culture» ұғымымен теңдестіріледі. Түрлі музыкалық әуендерге әуестеніп, өзіндік стиль қалыптастырып, бейнесі мен келбеті арқылы ерекшеленіп тұратын, сондай - ақ сөйлеген сөзі мен іс -қимылдарында да белгілі бір өзгеше тұстары бар бейформальдар қоғамның толық белсенділері болғысы келеді. Жастардың субмәдениеті мәдениеттануда әлеуметтендіру тұжырымдамасы аясында қарастырылады. Мәдени стандартқа үйрену, үстемдік етуші мәдениетке ену күрделі әрі қарсылық тудырушы үрдіс деп есептелінеді. Ол әрқашан психологиялық және т.б қиыншылықтарға әкеледі. Осының өзі жастардың рухани қордан өз өмірінің екпініне сай өмірлік талпыныстарын туғызады.

Жалпы, жастардың субмәдениетін мынадай топтарға бөлуге болады:

- Музыкамен байланысты, яғни белгілі бір музыкалық үлгіні ұстанушылар: рокерлер, металлисттер, панктер, готтар, рэперлер.
- Өмір сүру салтымен және дүниеге деген көзқарасымен ерекшеленетіндер: готтар, хиппилер, индианисттер, панктер, растамандар.
- Спортпен байланысты: спорт фанаттары, роллерлер, скейтерлер, стрит – байкерлер, байкерлер.
- Ойынмен байланысты, яғни басқа әлемге ену идеясы негізінде: ролевиктер, толкиенисттер, геймерлер.
- компьютер технологияларын жетік меңгергендер: хакерлер, юзерлер, геймерлер.
- Қауіп-қатер тудырушы немесе асоциалды топтар: панктер, скинхэдтер, гопниктер, люберлер, нацисттер.
- Діни бірлестіктер: сатанистер, секталар, кришнаиттер, индианисттер.
- Қазіргі жаңа өнер түрлерімен айналысатын топтар: графиттер, брейк-дансер, скульпторлар, музыка топтары.
- Элита: мажорлар, рейверлер.
- Көпшілік мәдениеті немесе контрмәдениет: гопниктер, реднектер.
- Әлеуметтік-белсенді: қоршаған ортаны қорғаушылар.

Белгілі бір субмәдениетке енген адам онымен біртұтас болады. Сол мәдениеттің барлық заңдарын, жаңа қоғамның тәртіптерін қабылдайды, тіпті өмірге деген көзқарасы, құндылықтар жүйесі өзгереді. Қазіргі жастар субмәдениетті қолғапша ауыстырудан шаршамайды. Өйткені олар тек сыртқы түріне байланысты, айналадағы адамдардың қолдауымен сол мәдениетті қабылдайды, ал өзінің ішкі сезіміне, сол мәдениеттің құндылығына назар аудармайды. Қоғамға қауіп-қатер, зиян әкелетін субмәдениет топтары өздерінің әрекетінің мәнін түсінбейді, тек сол мәдениетке сай әрекетерді жасау арқылы оның мүшесі атану олар үшін мақтаныш болып есептелінеді. Рухани жан-дүниемен мәдениеттің барлық құндылықтарын игеріп, ену қоғамға да, жалпы қоршаған ортаға да жақсы әсер ететінін ескеру қажет. Психологиялық жағынан қарасақ та, жастардың психикасының зардап шегуі соңында өкінерлік жағдайларға әкелетінін де ұмытпау керек. Жастардың субмәдениетінің біздің елде таралуы Батыстан кем емес. Ол күнделікті өмірден де көрініс тауып жатыр. Қазақстанда жастардың субмәдениетінің типологиялық анализін жасауда ғалымдар субмәдениеттің жаңа көріністері көбінесе Алматы, Қарағанды, Павлодар секілді жастар қалаларында кең тарағандығын айтады. Қазақстанда жастардың субмәдениетін топтастыру өте қиын, қазірде оны зерттеу төмен деңгейде. Сонымен қатар жаһандану үрдісі елімізді мүлдем басқа кеңістікке әкеткендей. Батыстың және Ресейдің рухани құндылықтарын сіңіре отыра жастар күнделікті өмірде Отандық БАҚ, бағдарламаларды қолдануда төмен дәрежеде. Себебі бәрімізге белгілі жастарымыз «қара роктың» патшасы Макл Джексонның фанаттары, сонымен қатар Отандық телеарналарды қараудан, өзіміздің дәстүрлі әндерімізді тындаудан гөрі Муз-ТВ, Эм-ТИ-ВИ, НТВ және т.б Ресейлік, шетелдік телеарналарды тамашалауды жөн көреді. Компьютерлік ғасыр, Интернеттің үстемдік етуі кезеңінде жастар субмәдениетінің жаһандану процесі жүреді. Сондықтан да қызығушылықтарына, білім деңгейлеріне байланысты белгілі бір жастар ұйымдары пайда болып жатыр. Қазақстандағы жастар субмәдениетінің мынадай топтамасын ұсынуға болады:

- Ойын сауықтық - рокерлер, рэперлер, металлистер, эмолар, готтар, байкерлер;
- Беделді адамдардың, элита, саяси шеңбердегі өкілдердің, әртістердің, жалпы өнер адамдарының балалары да белгілі бір субмәдениетті құрайды.

-Діни субмәдениет. Бұл топқа дәстүрлі және дәстүрлі емес діни бірлестіктердің табынушылары кіреді. Қазіргі кезде дінге байланысты жастардың көзқарасының адасушылық жолда болуы бәрімізді қатты алаңдатуда.

- Студенттердің субмәдениеті. Қазақстан қоғамының білімді және белсенді бөлігі. Бұл топқа 17-22(кейде 25) жас аралығындағы жастар кіреді. Студенттік кезеңде жастардың әлеуметтік, саяси көзқарастары қалыптасып, тұлға ретінде өзіндік мінездемесін орнықтырады. Университет қабырғасы, жатақхана студентке болашақтың үлкен бір терезесін ашып, жол сілтейді.

Осы аталған жастардың субмәдениеттерінің өзіндік дүниеге көзқарастары, құндылықтары бар. Психолог мамандардың айтуынша, біздің қоғамда бейформальды топтардың пайда болуы бірнеше себептерге байланысты. Біріншіден, бұл құбылыстың пайда болуы рухани тәрбиенің жоқтығынан деуге болады. Ата-ана қамқоры мен назарының аздығынан жастар өздеріне ұқсас қызығушылықтары бар ортаны табуға тырысады. Солай бір-бірін тауып, бейформальды топ құрады. Олар кішкентай мемлекет іспеттес.

Субмәдениеттер дами отырып өзіндік біркелкі киім үлгісін (имидж), тілін (жаргон, сленг), белгісін (символика), әрі өз мүшелеріне ортақ дүниетаным қалыптастырады. Ерекше имидж бен жүріс-тұрыс қылықтары «өзіміз» (субмәдениеттің өкілі) бен «басқалардың» арасындағы айырмашылығын байқататын маркер іспетті. Міне осы жерде XX-ғасырда пайда болған жаңа субмәдениеттер мен дәстүрлі ұлттық мәдениеттердің арасындағы ұқсастық байқалады. Сондықтан субмәдениетті зерттеу әдістері дәстүрлі мәдениеттерді зерттеу әдістерімен ұқсас келеді. Ашып айтар болсақ, тарихи-лингвистикалық анализ, мәдени бұйымдарды анализдеу және мифтік поэтикалық анализ.

Субмәдениет өкілдері үшін имидж – бұл жай ғана киім емес, бұл субмәдениет насихаттайтын сенім жүйесі мен құндылықтарын көрсету болып табылады. Бұған мысал ретінде XIX-ғасырдағы дендилерді (ағыл. dandy) келтірсек болады. Бағзы заманнан бері жекелеген элементтер мен киімнің бірсыпыра стильдері жалпы мәдениетке әсер етті. Мәселен, Dr.Martens биік бәтеңкелері алғашында скинхедтер арасында танымал болса, кейіннен көптеген бейформалды ұйымдардың негізгі элементіне айналды. Ал «готикалық лолита» және «готикалық аристократ» киім үлгілері тек готтардың субмәдени элементі емес, сонымен қатар жапон мәдениетінің элементіне айналды.

«Қазақстан-2050» Стратегиясында ыңғайлы, әрі кәсіби Үкіметтің құрылуы дамудың негізгі басымдықтарының бірі ретінде анықталды. Бүгінде аталмыш міндет одан да маңыздырақ болуда. Мемлекет бүгінде мемлекеттік басқарудың сапалы жаңа моделін жасауда, онда білімді жастардың ролі ерекше болмақ. Осы принциптердің сақталуы Жастар кемелінің сапалы өсіміндегі жүйелілікті қалыптастырып, нақты тарихи сабақтастықты қамтамасыз етіп келеді. «2019 жыл Жастар жылы» болып жарияланған болатын сол бағыттың аясында жатарға арналған әртүрлі жобалардың іске асырылғаны белгілі.

Сондықтан да, Қазақстанның ұландары бақытты, ертеңге мерейі асқақ деуге толық негіз бар. Әр елдің жастарының болашағы сол елді басқарып отырған басшы саясатының көрегендігімен, қолдауымен байланысты. Қазақстан Республикасы Тұңғыш Президенті Нұрсұлтан Әбішұлы Назарбаев: «Кез-келген ел өз келешегін болашақ ұрпағымен байланыстырады» деген болатын. Сондықтан да бүгінгі таңда басталған жастар саясатынан күтеріміз өте көп.

Әдебиеттер тізімі:

1. Андросов А.А. О специфике современной субкультуры молодежи// https://cyberleninka.ru/article/n/o-spetsifike-sovremennoy-subkultury-molodezhi?ysclid=lg3k79jqem220440040
2. Полищук В.И. Культурология: Учеб. Пособие. - М.:Владос,2009ж.
3. Флиер А. Я. Массовая культура и её социальные функции. // ОНС: Общественные науки и современность. – М., 2017. - №6.- С.
4. Шестаков В. П. Мифология XX века: Критика теории и практики буржуазной «массовой культуры». – М.: Наука, 2018ж.

Agzamova A.E.,
1rd year student of the specialty "Digital-marketing"
Scientific adviser: ***Tolegenova Z.B.,***
Esil University, Astana

DIGITAL MARKETING IN THE EDUCATION

Annotation

Digital marketing is a general term for marketing products and services that uses digital channels to attract and retain customers. On top of that, it includes everything from online radio ads to online contextual ads. In simple terms, digital marketing is any promotion that involves "digital.

Digital marketing for educational institutes

The case pervasive caused next to the COVID-19 virus has been a large-scale adapt in indefinite spheres of the conservation. The tutelage build is ace of them. The case pervasive has diode to the change of habitual tutelage to on-line, importunity the call betokening for online education. This is steady accelerando the accent of digital marketing betokening the tutelage build worldwide.

Importance Of Digital Marketing In the Education Sector

As the star transform into extended and more digital, bookworm doctrines forced to bear a three-dimensional on-line closeness and apparatus efficient digital marketing for grammar and over-the-counter bookworm society. In the bleed education vista, digital marketing has become an needed utensil for bookworm institutes to achieving, make known, and enrol learners. Digital marketing in the education aspect has a conduct dimension of big consequence:

• The revolution hankering for ambos middle institutes for pushing their value-added actions
• Increase their closeness alongside appreciating make awareness
• Notable circumstances in cutting-edge marketing tendency to engage the greatest character of students
• Use only and winsome CRM procedure to talk into students to enrol in their on-line courses, etc.

It's hard by to impossible for whatever bookworm institute to win some or each of these destinations without a politic marketing hostility.

Top 4 Digital Marketing Trends And Strategies For Education Business of 2022. The star of education has denatured a abundance in latest age. The ad hoc global undischarged to COVID-19 acted as a accelerator in this tidings era education development alongside break decontaminate the bodily bulwarks of rooms. With greatest institutions and institutes control their classes via digitalized ambos systemized Zoom picture, Skype picture, etc. and the siesta of the institutions enduring the transitional budge from standard to digital vogue, the impact of both on-line and offline education is each told concentrated now. According to National Education Policy 2020, the destination of a excellent education is to develop analytis sensible bent, consistent sensible facility, flourishing empathy, mercifulness and give in learners. By prioritizing some of these culture end result for the students, your institute inevitably to stand unaccompanied from the rest. That's where free-enterprise amplitude and possibility for on-line marketing procedure for bookworm doctrines come in. Honestly, sole an organized marketing plan buoy serve your institute reach your targeted students who buoy extras from one such value-added education. To fulfil this, always prioritize higher education marketing campaigns. Some of those free-enterprise on-line and offline marketing tendency bear been shared lower down,

Benefits of Digital Marketing Services for Educational Institutions

• **Builds Credibility:** The considerable affirmative championing an instructional debut championing having an on-line formal propinquity is that it assemble enormous believability. There is no distrust that the network has be remodelled the master root championing approaching detail.

• **Improves Ranking:** One of the considerable samples advised near interventions to range bookish forming is its schoolgirls, conceivers, capacity, stakeholders etc., These decisions buoy be influenced on ice digital marketing. If students and over-the-counter stakeholders allow to a affirmative opinion about whatever instructional institution, and whether they are asserting most assuredly about it on the internet, so it support to civilize the senior of your bookish institution.

• **Increase in Profit:** Digital marketing is cheap compared to over-the-counter customary marketing manner. Thus, it is a affirmative crude championing consultation newcomers or not-for-profit organisations.

• **Easy Access to the Target Audience:** Since toward all of the intention hearing of instructional forming are well conscientious on the internet, it is besides easy to disappearance them on ice digital marketing. Hence, digital marketing is the practically correct model of marketing that tailor the bottom line of instructional institutions.

• **Immediate Feedback:** In digital marketing, it is doable to earnings time feedback. Hence, it is doable to exchange an incapable moves in a little brace of time and renew it with a big solitary. There is a pile of range championing inquiry besides. Thus, digital marketing sluices are the fastest course of action to get-up-and-go after a promotional memo to the intention hearing i.e. who are well conscientious on communal media much as Facebook and Twitter. It is moreover easy to file their retort and feedback inside no time, and frolic in converts whether whatever to civilize the caliber.

• **High Conversions:** Digital marketing pee-pees it doable championing instructional forming to range out to the hidden students on a wider cookery utensil of dais much as communal networking plots, netmails, inventory ads etc. This in routine industry a pile of chiefly which energies changeover reproach. A designated transcendency of digital marketing is that it is talented of sorrounding all ares of network and so the probability of conduct changeover is especially high in digital marketing championing instructional institutions.

1. Taking competitive social media ad promotional trends in the count

Social media is lone of the well-nigh certain distance to assist every area at the moment. It's lone of the well-nigh suitable dais for pushing your instructing business. That's whereas according to the New instructing Policy, advised beside Hon'ble Prime Minister Narendra Modi, on-line knowledge and distance instructing advantages standard favors of conventional methods of learning. One much avail desire expand your area to apply private-enterprise communal media-based ad support for your instructing business. Some of those new-era communal media ad promotional course contain:

• Short promotional recording via Instagram waver, Instagram autobiographies, YouTube, Facebook stories and stake etc., where you buoy ability a look of your business. If your recording devising facilities are evocative, it won't appropriate even age for you to fabricate prepatent show the way for enrolling in your on-line layers. The pickax buoy be definitely caring for distribution suitability award, pupil testimonial videos, and the institution base terminations. The tactic is definitely useful for embroidering your pupil body.

• Story Ads and countdown action buoy be added bold tactic labeled as lone of the advanced digital marketing course in higher education. Maximum MBA faculties, eyeful calculating institutions and assumed institute apply this ad platform to assist the pivotal purchase earmarks of your offline and on-line courses brought beside your instructing business. It's a burst digitalized cube to seam with your targeted pupil chains. The in-feed ads, area marks with hashtag defy, etc., fittingly combine to the stigmatization result of your instructing business.

• Deploying a LinkedIn ads base changeover tactic is added bold way to fabricate letter with your targeted pupil chains. Dispatching whatever approaching occasion, adoration an on-line shop, costless disappearance to an on-line guest disquisition hearing on whatever circumstantial career-focused matter, etc., buoy well elaboration the brand sentience of your business. Sometimes, LinkedIn-based dialogue fabricate actionable resolvings for enrolling in your offline body institute as well. By distribution the age and condition of a locale of an bookworm event on LinkedIn, you buoy eyeful for a adequate denotative of enrollments in the event. That's added comprehending to include lone much new digital marketing trend for strategizing on-line marketing for institute and institutions beside victimisation private-enterprise ad promotional gambits on LinkedIn.

• Retargeting action are added critical way to elaboration the denotative of appliers for your instructing business. It's cost-effective and impactful for targeting wakened pupil chains. Maximum bookworm institutes practice this exclusive ad tacti to fabricate guaranteed ROI from lone much retargeting campaign. One much campaign is based on these three pivotal of ad-marketing that cover,

2. Strategic remarketing on Google

3. Social Media remarketing on Facebook, Instagram

4. Programmatic buying on OTTs to run strategic retargeting campaigns for generating effective conversion

5. Programmatic advertising on Spotify, and YouTube to accelerate the reach of your business within targeted audiences, etc.

Be it an online business or an offline education business, social media is quite pivotal for promoting your online business brand. If you want to grab some or all of these social media ad promotional tactics, you may hire a professional social media agency like us to avail of these ad promotional techniques for your education business.

2. Lead nurturing activities

Lead nurturing activities are the most effective ways to generate leads from multiple sources. One such strategy can be equally beneficial for online as well as offline educational businesses. The main agenda of lead nurturing is to allocate your business preferences, boost the engagement factors and increase potential leads with a good lead score. At the same time, one such activity can optimize your business performance with the productivity report generated from one such lead. That's another reason to consider lead nurturing activity for your education business, as it improves and enhances your communications faster with your targeted audiences. The activity also includes email marketing, WhatsApp API calling, SMS and whats app marketing in the count. That way, you get ample scopes to nurture your leads leading from an applicant to a confirmed student admitted to your institute.

3. Mobile Responsive Website

Maximum online learning platforms are widely searched and accessed from smartphones by users. That's because smartphones are quite handy among students these days. The access to the internet on maximum smartphones has made it easier for them to access popular online courses available near them. By overlooking one such factor, you might lose a sufficient number of targeted student groups who might be interested in enrolling in your institute. That way, your targeted student groups can enrol either via a website or via their mobile phones.

By preferring a mobile responsive website, your online business remains visible to the maximum number of online student groups. If you're planning to optimize the mobile speed of your educational website, you may get in touch with an expert like **SRV Media** to avail of higher ed digital marketing services to boost the number of admission in your online course.

At SRV Media, we always prioritize the importance of a well-structured and attractive website with strategic landing pages enabled with an online application system. We assure you that it's easier for interested students to enrol and apply easily from your mobile responsive website with an attractive landing page, with some of these features shared below,

- Maximum information about your business in a nutshell

- Crispy and informative content that relates to your business suitably
- Maximum scope to get conversions by increasing the number of enrolments from your mobile student applicants
- Always receive a unique takeaway gift by briefly overviewing the mission and vision of your business

4. Focusing On Technical Seo

There are plenty of career-specific courses available in the market. If you want to add leverage to your education business domain by separating it from the rest, you must take the key elements of SEO factors seriously by now. SEO is no longer confined to keywords and language only nowadays. The consistent changes in Google Analytics have made it mandatory to maintain technically sound, correct and strong websites if you want to avail long-term benefits of SEO. Then only you can find your educational website within the top listed search results.

Role of Srv Media to Help You Reach Out to your Targeted Student Community or Groups?

SRV Media, being one of the reputed digital marketing companies, can help you to deploy the most effective online marketing trends befitting your online education business. Our initiative of using DV 360 (Display and Video 360) for programmatic marketing displays media via Google Display Network (GDN) assures guaranteed programmatic enterprise-level solutions for your education business. With this technology, it's just a matter of a few working days or hours to analyze your business. That way, your chances to maximize the number of enrolments get suitably amplified.

The final words…

If you're stuck in a rut to increase the number of your applicants by influencing them to take admission to your institute, feel free to reach us to extend your knowledge on digital marketing education in Pune or anywhere else in India. We can help you with the current online marketing trends for educational businesses. It might help you to get multiple channels to streamline your digital marketing funnels for generating convertible leads.

References

1.https://www.learningspiral.co.in
2.https://www.srvmedia.com
3. "The handbook of the Internet marketer. Sales funnels, webinars, SMM" Maria Solodar
4. Vladimir Davydov "digital-marketing. The internet marketer's main book
5. https://wikipedia.org

Абаева А.Б.
магистрант «Международная экономика» Синьцзянский университет (КНР)
Научный руководитель: ***Естекова К.Ж****., к.т.н., профессор, «Казахский университет путей сообщения», г. Алматы*

ПРИМЕНЕНИЕ ДИСТАНЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ОБУЧЕНИЯ В ПОСТВУЗОВСКОМ ОБРАЗОВАНИИ

Аннотация

В статье рассматриваются плюсы и минусы, а также основные риски и ограничения, связанные с внедрением дистанционного высшего образования. Проводится анализ проблем при создании информационной образовательной среды.

Дистанционное образование – одно из наиболее быстро развивающихся направлений системы образования, как за рубежом, так и в Казахстане. Это поистине новый вид образования, который базируется на принципе самостоятельного обучения, а также современных методиках обучения, технических средствах и способах передачи информации.

Термин «дистанционное образование» (от англ. Distance – «дистанционное», «на расстоянии») не восходит к какой-то особой технологии, скорее, он описывает способ обучения, который позволяет обучающему и обучающимся выйти за узкие рамки обучения в аудитории [1]. Это практика, которая связывает преподавателя, обучаемого, а также источники, расположенные в различных географических регионах, посредством специальной технологии, позволяющей осуществлять взаимодействие.

Дистанционное образование, можно определить как образование, характеризующееся следующими основными моментами:

- пространственная отдаленность обучающего и обучаемого;
- пространственная разделенность обучаемого и учебного заведения;
- двунаправленное взаимодействие обучаемого и обучающего;
- подбор материалов, предназначенных специально для дистанционного изучения.

Также если рассматривать рынок труда в Казахстане, то станет ясно что достаточно четко оформился контингент лиц, которые имеют диплом бакалавра и остро нуждаются в углубленной профессиональной специализации. Поступая в магистратуру, обучающийся может продолжить учиться по своей прежней специальности или выбрать новое направление, получив таким образом вторую профессию.

После окончания учебы в магистратуре выпускнику выдается диплом о послевузовском образовании с присвоением степени магистра. Диплом магистра позволяет продолжить заниматься научной деятельностью в докторантуре либо начать карьерный путь по полученной специальности или программе.

Образование магистра дает большие перспективы карьерного и профессионального роста, а также на более выгодные условия работы и конкурентную заработную плату по сравнению со степенью бакалавра.

Практически, можно учиться в любой точке земного шара, где есть компьютер и Интернет. При этом человек может учиться в другой стране, находясь на другом континенте, в удобное для себя время [2].

Казахстанский рынок дистанционного обучения развивается быстрыми темпами и является одним из самых перспективных направлений развития образования в современных условиях.

Основная задача развития ресурсного обеспечения дистанционного обучения – расширение спектра новых образовательных технологий и выведение их на более качественный уровень.

Дистанционное обучение обладает рядом преимуществ. Одним из приоритетных является доступность и открытость – возможность учиться удалено от места нахождения образовательного учреждения, совмещая работу и учебу, не покидая своего местожительства, что, в свою очередь, позволяет современному человеку учиться непрерывно в течение всей жизни, совершенствуя свои знания и умения, приобретая новые;

Позитивное значение использования дистанционных форм обучения трудно переоценить. Не вызывает сомнения востребованность дистанционного образования для учащихся, постоянно находящихся в служебных командировках, проживающих в отдаленных районах, имеющих маленьких детей, либо ограниченные возможности здоровья, и т.д.

Перспектива получать образование, находясь в любой точке земного шара некоторое время назад воспринималась как фантастика. В современных условиях это становится обыденностью [3]. Возможность совмещать работу с учебой, не тратить время на поездки до вуза и обратно, жить в другом городе, выезжать в командировки, но продолжать учиться – это неполный перечень тех плюсов, которые могут получить студенты, выбравшие дистанционное обучение.

Успешная ориентация в цифровом пространстве свойственна, в первую очередь молодому поколению, при этом привычка искать информацию в книгах на бумажных носителях присуща все меньшему числу обучающихся, поэтому взаимодействие с цифровыми образовательными ресурсами проблем, как правило, не вызывает, и воспринимается обучающимися как само собой разумеющееся действо.

Однако использование дистанционного обучения имеет не только положительные характеристики. Отметим, что дистанционные технологии имеют ограничения по применению. На данный момент с их помощью невозможно привить навыки выполнения лабораторных и практических работ, требующих оборудования, есть ограничения с осуществлением обратной связи, поэтому проблематично выполнение групповых заданий. То есть можно сделать вывод, что применение дистанционного обучения возможно не для всех направлений подготовки и не по всем предметам. Кроме того, необходимо отметить, что процесс получения образования подразумевает не только приобретение профессиональных знаний и умений, но и социализацию студента, которая гораздо эффективнее происходит при очном обучении и живом контакте с преподавателем и одногруппниками.

Можно выделить некоторые риски, связанные с внедрением информационной образовательной среды и дистанционных технологий обучения. Наиболее важный - наполнение материалами. В вузах эта задача решается различными способами, и далеко не везде размещению подлежат изданные учебные пособия и материалы. Поэтому при использовании информационных образовательных сред велика вероятность нарушения авторских прав, как составителями материалов, так и пользователями, имеющими возможность скопировать информацию и использовать по своему усмотрению, не указывая автора.

Также существуют риски, связанные с использованием новых технологий для профессорско-преподавательского состава, следует отнести и то, что при широком внедрении дистанционного обучения появляется возможность существенного сокращения штата преподавателей, полностью подготовивших материалы, необходимые для освоения дисциплин.

Процесс подготовки материалов для дистанционного обучения и заполнения информационных образовательных сред – дополнительная нагрузка на преподавателей, которая не считается учебной и, как правило, никак не оплачивается, но требует затрат времени. Основная часть этой работы может быть выполнена удаленно, что, с одной стороны, является положительным моментом, но с другой – существенно сокращает свободное время и возможность полноценного воспроизводства рабочей силы. Это еще одно подтверждение тезиса о том, что если при создании интернета надеялись, что люди смогут работать когда угодно и где угодно, то на практике приходится работать всегда и везде.

Уже было отмечено, что дистанционное обучение очень востребовано теми, кто в силу тех или иных причин не имеет возможности посещать очные занятия, или несет при этом большие издержки. Так как дистанционное содержание и качество образования, его доступность, соответствие потребностям конкретной личности в решающей степени определяют состояние интеллектуального потенциала современного общества. В условиях усилившейся динамики изменений в окружающей среде, глобальной информатизации, постоянного развития усложнения информационно-коммуникационных технологий возрастает значимость удаленного образования. Ориентация процесса обучения, его содержания, методов, средств и организационных форм на индивидуальные особенности и потребности учащихся становится более эффективной при активном использовании инновационных технологий обучения, основанных на методически обоснованном использовании технологий: от аудиторных занятий с использованием электронных образовательных ресурсов до реализации индивидуализированного обучения с применением дистанционных образовательных технологий. Вследствие этого интенсивное развитие сферы образования на основе технологи становится важнейшим

Дистанционное образование имеет на данный момент ограниченное количество направлений, для указанных лиц выбор профессии может определяться не исходя из перспектив трудоустройства и других мотивов, исходя из наличия возможности обучаться дистанционно.

В качестве еще одного недостатка системы дистанционного обучения можно выделить проблематичность (а зачастую полную невозможность) проверки самостоятельности выполнения письменных заданий и тестов. В том числе по этой причине многие преподаватели относятся к дистанционным формам обучения негативно, причем уровень негативизма варьируется от осознания имеющихся проблем, требующих искоренения, до крайней точки зрения, что дистанционное обучение - это профанация образования.

Следует также учитывать, что уровень развития материально-технического и программного обеспечения вузов и обучающихся существенно влияет на возможности применения дистанционных методов обучения. Поэтому в настоящее время процесс проведения видеоконференций может иметь ограничения по количеству одновременно находящихся в эфире.

Резюмируя выше сказанное, отметим, что на наш взгляд при наличии возможности дистанционное обучение лучше использовать наряду с традиционным (т.е. ограничится элементами), или применять его для получения дополнительного образования или повышения квалификации, причем при заочной либо очно-заочной формах обучения.

Список используемой литературы

1. Полат Е.С. Педагогические технологии дистанционного обучения / Саратов: Изд.-во Академия, 2006. – 210с.
2. Плюсы и минусы дистанционного обучения / Кириллов А. https://idos.center/distancionnoe-obrazovanie/ 05.02.2023
3. Землянухина Н.С. Дистанционное высшее образование в России: проблемы и перспективы // Гуманитарный научный журнал. – 2018. – №1. – 10-13с.

МАЗМҰНЫ / СОДЕРЖАНИЕ

ПЛЕНАРЛЫҚ МӘЖІЛІС / ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

Головинова А.В. Социальная сеть для любителей книг «Book swap» 3
Дилимбетова Ф.Б., Балабекова М.Ө. Развитие исламского банкинга в Казахстане и зарубежных странах на современном этапе 6
Мендигали А.М. Проблемы развития национальных экономик 9
Илларионова Е.К. Анализ и перспективы развития экономики Казахстана 13
Зейноллинова Д.Е. Жастар арасындағы қазақша және орысша тренд жаргондар 16
Терликбаева Г.М. Ұйымдағы бухгалтерлік тәуекелдерді минимизациялау 18
Галиев К. Теоретические вопросы стратегического маркетинга 20

№ 1 СЕКЦИЯ

Ұлттық экономикалардың дамуының өзекті мәселелері

Актуальные проблемы развития национальных экономик

Actual problems of development of national economies

Мамашева А. Международный опыт формирования рынка инновационной продукции в региональных интеграционных объединениях 29
Арыстанова А. Қазақстанның агроөнеркәсіп кешеніндегі инновациялық дамуының мәселелері мен болашағы 32
Салманов Р. Факторы и источники конкурентоспособности предприятия 34
Сандыбай А. Қазақстан экономикасындағы мұнай-газ секторы 37
Муканова М. Қазақстан Республикасында әлеуметтік кәсіпкерліктің қалыптасу мәселелері 40
Сейсекеева Ж. Энергетикалық қауіпсіздік ұлттық қауіпсіздіктің маңызды құрамдас бөлігі ретінде 45
Акылбаева Д. Инновационные процессы в пищевой промышленности страны 48
Рыспаева А. Цифровая экономика как перспективный механизм развития РК 51
Yussupova N. Actual development problems of national economies of central Asian countries 54
Акылбаева Д. Актуальные проблемы развития национальных экономик 57
Ажибаев А. Коррупция в Республике Казахстан 60
Белова В. Динамика и структура инвестиций в основной капитал в Казахстане 62
Мамашева А. Формирование рынка инновационной продукции: концептуальные основы 63
Тулегенова Б.К. Қазақстанда электрондық сауданы дамыту: мәселелері және келешегі 67
Nurkassymov N. Kazakhstan and the european union: a promising future for trade relations 69
Xu Zhe. An empirical analysis on the price forecast of China's Shanghai composite index using garch algorithm 72
Wang Yanfang. Forecasting of economic indicators using time series analysis methods 74
Рыжко Д.А. Визуализация экономических данных средствами Microsoft Excel 76
Бондарь К.А. Перспективы введения цифрового рубля в Российской Федерации 79
Белякова А.А. Факторы инфляции в Республике Казахстан 81
Нуржанова Д.Е. Факторы развития национальной инновационной системы Казахстана в современных условиях 84
Панарина Я.В. Некотрые аспекты инвестиционной безопасности регионов 86
Булыгина Е.А. Экономическая безопасность государства и принципы ее обеспечения 89
Стоянова А.В. Влияние международной студенческой миграции на развитие национальной экономики 90
Жумабаева Д. Основные проблемы развития туристической отрасли Республики Казахстан 92
Ерболова Г. Воздействие туризма на экономику (на примере Турции, России и Казахстана) 95
Жумагалиева Л. Мировой рынок туристических услуг: структура, тенденции и прогнозы развития 99
Aidarkhanova A.A. Current state of the labor market in the Republic of Kazakhstan 102
Нурмагамбетова А.М. Интеграция экономических и социальных компонентов в стратегии устойчивого развития. 103
Мендигали А. Проблемы развития национальных экономика 106
Кусаинова Д. Влияние малого и среднего бизнеса на социально-экономическое развитие города Астана 111
Бірлік М.С. Конкурентоспособность объектов и субъектов конкуренции 114
Бірлік М.С. Анализ и оценка состояния конкурентоспособности предприятия в современных условиях 117

№ 2 СЕКЦИЯ

Компанияны басқарудағы заманауи міндеттер

Современные вызовы в управлении фирмой

Modern challenges in company management

Кошжан З. Некоторые меры государственного регулирования экологической защищённости территорий РК 120
Еслям А. Эффективность стратегического менеджмента и лидеры стратегических изменений 122
Мусин А. Основные факторы, влияющие на формирование корпоративной стратегии 125
Зайдуллина А. Особенности управления персоналом организации в современных условиях 128
Рыскулова З. The role of the individual: Time use, time management, time perspective 130
Рыскулова З. Work and leisure time: The challenge of finding a balance 132
Мусилимова Т. Основы функционирования системы мотивации сотрудников в компании 134
Акшалова А. Актуальные процессы в социальной сфере РК 137
Замашова Е. Адами капиталдың қазіргі заманғы талаптары мен сапа көрсеткіштері 140
Замашова Е. Адами капиталдың жағдайын бағалаудың әдістемелік тәсілдері. 141
Жақсылық Т. Современные тенденции развития местного самоуправления в РК 144
Амангали Д. Наставничество, как составляющая системы оценки эффективности обучения и развития персонала 145
Кожахметов А. Совершенствование системы управления медицинской организацией путем использования методов аутсорсинга 150
Сарсенбаева А. Формирование стратегии повышения конкурентоспособности предприятия медицинского направления 153
Abdykalykov A. Theoretical basis of digital management 156
Liu Guizhong The Concept and Content of Organizational Behavior 158
Peng Jinzhen Personality Perception and Attitudes 161
Сарсенбаев Д. Қазақстан аймақтарының әлеуетті даму мүмкіндіктері 164
Шарафутдинова З.Ф. Искусственный интеллект в управлении персоналом: Ожидания и реальность 168
Иманалиева А. Интеллектуальные ресурсы как обоснование развития предпринимательских структур 170
Мухаметгалиева А. Мотивация персонала в процессе стратегических изменений 174
Сайынова М. Современное развитие цифрового менеджмента в Казахстане 177
Сарсенбаев Д. Мемлекеттің аймақтық саясаты мемлекеттің бәсекеге қабілеттілігін басқару құралы ретінде 180
Ниязов М., Сайынова М. Факторный анализ цифрового развития региональных рынков Казахстана 183
Иманалиева А. Подходы и детерминанты развития структур развития малого и среднего бизнеса 189
Jo Yun Models of the market in conditions of perfect competition 193
Бовтуненко Н.С. Рейтинг использования определенных операционных систем 195
Бейсенова Э. Тайм-менеджмент в системе управления организацией 198
Мухаметгалиева А.Б. Мотивация персонала как фактор повышения эффективности функционирования организации 199
Мальбекова Д. Современные условия кадровой политики в организации. 202
Amangeldiyev A. Project management system in enterprise logistics 204
Абдибекова Г., Анарбаева Г. Цифрлық экономикадағы корпоративтік қаржы басқаруының жаңа технологиялары 206
Бахтина Д. Направления цифровизации российского банковского рынка. 209
Гарбузюк Ю. «Внедрение стратегии banking-as-a-service». 211
Илларионова Е. «Анализ и перспективы развития экономики РК 214
Қуанышева М. Кәсіпорын қызметіндегі сапаны басқарудың тиімді жолдары 216
Айкенова Д. Современные вызовы в управлении фирмой 219
Серикбаева А. Қазақстан Республикасының әлеуметтік-экономикалық дамуы 220
Ерубаев Е. Коммерциялық ұйымдағы коммуникацияларды басқару бойынша кеңес беру ерекшеліктері 223
Муканова М. Жастардың жұмыспен қамтылуын мемлекеттік реттеу 225
Череева Б. Методы оценки эффективности использования государственного имущества 227
Арсентьева В. Значение стратегии в управлении изменениями информационных технологий 229
Поцелова М. Развитие информационных технологий для бизнес-планирования в России: вызовы современности 231
Ретюнских Д. Современный менеджмент в жизни организации и человека 234

Имашев А. Анализ рынка труда Казахстана 236
Ануарбеков Д. Корпоративная стратегия организации как фактор прогрессивной системы управления 239
Шехматова К. Роль и значение стратегического планирования в организациях 242
Шарандина А. Инновационное управление человеческими ресурсами: понятие, тенденции, технологии 244
Васильева А. Человек — ценный актив организации, или как повысить трудовой потенциал организации. 247
Турекулова А.Молодежный рынок труда в Казахстане 249
Несіпбек Д. Пути совершенствования системы мотивации и стимулирования персонала предприятия 252
Шадрина Д. Анализ доходов от реализации продовольственных товаров на ОАО «Бакалея Гродно» 254
Мыңтай Д. Қонысова А., Қуаныш Н. Жас кәсіпкер не себепті маңызды? 257
Таңатарұлы Ы Ұлттық экономиканы дамытудың өзекті мәселелері 259
Ерубаев Е. Коммерциялық ұйымдағы коммуникация түсінігі мен рөлі 261
Ануарбеков Д. Инструменты, методы и технологии формирования и обоснования стратегии развития для организаций корпоративного типа 265
Pasichnyk S. Control as a complex system of management support for industrial enterprises in Ukraine 267
Жайшылықов Д. Кәсіпорынды басқарудағы заманауи қиындықтар 269
Акшалова А.. Правовое обеспечение социальной защиты населения 271
Амангали Д. Технологии развития лидерского потенциала сотрудников организации 273
Кабдешов А. Систематизация накопленных знаний в системе коммуникации 276
Диженина В. Проблемы оценки вероятности риска на предприятии 279
Бишен А Ақпараттық технологиялар цифрлық экономиканы дамытудың негізі ретінде 280
Серикбаева А. Қазақстан Республикасындағы еңбек нарығының дамуы механизмдері 282
Кабдешов А. Классификация коммукативных процессов в организации 284
Жепенов Б. Еңбекті ынталандыру жүйесін құру және мемлекеттік басқарудағы ынталандыру қағидаттары 289

№ 3 СЕКЦИЯ

Қаржы нарығының даму тенденциялары

Тренды развития финансовых рынков

Trends in the development of financial markets

Алиев М. Влияние факторов внешней среды на финансовую деятельность предприятия 292
Абильмажинов Б. Методика анализа финансовой стабильности 294
Акимеева А. Компанияның меншікті капиталын басқару бағдарламасын әзірлеу және оны қолдану ерекшеліктері 296
Арыстанбаев А. Оценка риска потери ликвидности и финансовой устойчивости предприятия 298
Избастина А. Кәсіпорынның пайдасы мен рентабельділігі мәні мен өсу жолдары 300
Шаяхметова А. Финансовые риски в деятельности коммерческих банков 301
Ауғали Д. Стратегия и тактика финансового оздоровления предприятия 303
Байгулова Д., Джусупова Б. Денежно-кредитная политика Национального Банка РК: проблемы и перспективы развития 305
Балабекова М. Финансирование «зеленой» экономики в Казахстане 309
Бандышев С. Тенденции и проблемы кредитного рынка Казахстана в современных условиях 312
Дархан А. Қазақстанның қаржы нарығындағы даму тенденциялары 314
Ёлдашбаева Д. Банктік сектордағы цифрландыру: негізгі бағыттар және мәселелер 317
Ибаділда З.Д. ҚР қарыз алуды ұйымдастырудың ерекшеліктері 319
Конурова С.Ж. Структура затрат предприятия и пути их оптимизации 323
Конурова С.Ж., Закарин А.Б. Анализ финансового обеспечения социальной сферы на современном этапе в Республике Казахстан 325
Кызылов Е.С. Развитие исламского банкинга в Казахстане 328
Кызыр Д.К. Оценка ликвидности предприятия и пути повышения его платежеспособности 331
Сериков Б. А. Современные методы финансового планирования предприятия 333
Тушинский Д. Н. Интернет- банкинг на современном этапе: проблемы и перспективы 336
Тушинский Д. Н. Методы повышения платежеспособности предприятия 339
Уәлихан Н. Ғ. Ұлттық қордың қаражатын қалыптастыру және пайдалану ерекшеліктері 341
Шайқас А. Цифрландыру, цифрлық технология: негізгі бағыттар, артықшылықтар мен тәуекелдер 344
Караченко А., Олешкевич Д. Анализ дебеторской задолженности организаций 346
Олешкевич Д. Об особенностях налогового учета в Республике Беларусь 349
Толочко Я., Езепчик Е. Теоретический анализ категории «оборотные средства» 351
Выдра Н. Упрощенная система налогообложения (УСН) в Республике Беларусь: основные изменения и особенности применения в 2023 году 353
Езепчик Е., Толочко Я. Аспекты функционирования заемных финансовых ресурсов организаций в Республике Беларусь 355
Коско С. Резервы улучшения финансового состояния организации 358
Рекуть Д. Анализ кредиторской задолженности организации 360
Чертко Е. Планирование прибыли организации 363
Текебаев К. Понятие банковских инноваций и их роль в развитии банковского сектора 367
Рожко Д. Аналитическая платформа knime как инструмент для обработки и анализа данных 371
Новикова П.Е. «Миграционный кризис»: причины и последствия 373
Аманкелді Е. Тенденции развития банковского маркетинга в Казахстане 375

№ 4 СЕКЦИЯ

Бухгалтерлік есепті, аудитті және бағалауды жаңғыртудың өзекті бағыттары

Актуальные направления модернизации бухгалтерского учета, аудита и оценки

Actual directions of modernization of accounting, audit and evaluation

Төлепберген Н. Саудадағы айналым шығындарын есепке алу 379
Алданияз Д.А. Еңбекақы төлеу шығыстарын басқаруды есептік-талдамалық қамтамасыз етудің теориялық негіздері 382
Абдрахманова Э. Отандық бухгалтерлік консалтингтін дамуы 384
Байжуманова А Негізгі құралдарды жөндеу, жаңғырту және жаңарту есебінің ерекшеліктері 387
Дархан А. Экологиялық есептің өзекті мәселелері 391
Клейн А. Современные программы для автоматизации бухгалтерии в Казахстане 393
Назымбек Д. Актуальность применения ERP системы в учете торговых операций 397
Сағынбай А. Кәсіпорындағы қызметкерлерге төленетін ұзақ мерзімді және қысқа мерзімді сыйақылар 402
Батырхан А. Совершенствование и развитие учета и анализа основных средств 404
Ким В. Оценка рыночной стоимости объектов жилой недвижимости .....
Протопопова И. Проблемы развития бухгалтерского учёта в период цифровизации 406
Валюк А.И. Методика анализа структуры и динамики затрат на деревообрабатывающем предприятии 408
Уразымбетов Б.М. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ 412
Ляшенко О.А., ЗНАЧЕНИЕ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 414
Кабдешев А.Б. НЕОБХОДИМЫЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРИРОВАННОЙ УЧЕТНОЙ СИСТЕМЫ 418
Аманқосова Д.Т., ХҚЕС қаржылық есептілігінің ХҚЕС 7 «қаржы құралдары: ақпаратты ашу» мысалындағы артықшылықтары 422
Кәрім А. Учет и аудит денежных средств – правовые аспекты и актуальные вопросы 424
Шинабекова А.С. Стандартизация и правила ведения бухгалтерского учета на предприятиях 430
Солтанов Е.К.Особенности ведения бухгалтерского учета и аудита за рубежом 433
Касенова А.Ж. Особенности анализа кредиторской задолженности предприятия 435
Болатбек С. Жаһандану жағдайындағы бухгалтерлік есептің рөлі 438
Каирлыев А. Т. Основные проблемы процесса цифровизации аудита РК 442
Скиба А.Л. Фальсификация финансовой отчетности: методы выявления и способы противодействия 445
Ким В. Оценка рыночной стоимости объектов жилой недвижимости 448

№ 5 СЕКЦИЯ

Салалық нарықтардың даму тенденциялары

Тенденции развития отраслевых рынков

Trends in the development of industry markets

Сулейменова А. Этические проблемы маркетинга 451
Керімжанұлы Е. Реклама и PR как ключевые инструменты маркетинга 454
Аманкул А. Инновационные маркетинговые технологии для эффективного продвижения товаров и услуг 456
Орынбай Е. Особенности управление маркетинговой детельности в IT компаниях 459
Кенжетаев М. Анализ рынка недвижимости г. Астана 462
Ислам А. Секреты успеха цветочного бизнеса Казахстанского предприятия 464
Омралинова Д Проблемы развития отечественных товаропроизводителей на рынке Казахстана в 2022 году 466
Хамзатұлы Ә. Анализ перспектив метавселенной для развития маркетинговых инноваций 468
Абузяров Д. Совершенствование маркетинговых технологий продвижения продукции в интернет среде 471
Алдаберген Е. Современные стратегии маркетинга в рекламных агентствах РК: Анализ и перспективы 473
Aldabergen Ye. The Impact of Digitization on Strategic Marketing of Advertising Agencies in Kazakhstan 475

№ 6 СЕКЦИЯ

Қазіргі экономиканың әлеуметтік саласы

Социальная сфера современной экономики

Social sphere of modern economy

Хамитова Л., Сапарғали Х. Әлеуметтік кәсіпкерлік инновациялық даму бағыты ретінде.....478
Серпокрыл К. Особенности организации родительского клуба 480
Рыбак К.А. Специфика организации социальной работы на базе ПМСП.....483
Ақыбай А. А. Сущность и роль благотворительной деятельности 484
Ақыбай А. А. Перспективы развития благотворительности в Республике Казахстан 487
Исабаева Ж.Ж. Научно-теоретическое исследование проблемы аутизма: история и современность 490
Исабаева Ж.Ж. Система социально-педагогического сопровождения детей с аутизмом 492
Тарғын А.А. Специфика агрессивного поведения в старшем подростковом возрасте.....494
Сапарғалиева А.Б. Қарттарға әлеуметтік қызмет көрсету және әлеуметтік қызметтердің бағыттары.....496

№ 7 СЕКЦИЯ

Тұрақты туризм дамуы

Развитие устойчивого туризма

Development of sustainable tourism

Фрицлер С. Қазақстандағы экологиялық туризмді дамытуды басқарудың алғышарттары 499
Мағзұмбекова А.Н. Ивент туризм туристік индустрияның инновациялық және перспективалы бағыты ретінде 501
Шуканова А.С. Астана қаласы туризм индустриясындағы орналастыру орындары 503
Есенбаева Ж.М. Туризм саласындағы тұтынушы сұранысын қалыптастырудағы жарнамалық ақпараттық жүйесі 506
Қабылда Ж.Ж. Қазақстан қонақ үй бизнесінің даму жағдайы 508
Казиева А. М. Қазақстан туристік саласы инфрақұрылымының мәселелері мен даму болашағы 511
Төлеубай А.Ә. Орталық Қазақстанның туристік-рекреациялық кешенінің даму негіздері 515
Халық Ж. Түркістан өңірінің туристік әлеуетінің даму жағдайы 518
Сағындық Қ.С. Жамбыл облысының туристік-рекреациялық ресурстарының даму ерекшеліктері 521
Умаркулова А.Ж. Стратегические приоритеты совершенствования туризма в Казахстане 524
Байгазина К.А. Зарубежный опыт развития аграрного туризма 526
Тасбулат О.С. Зарубежный опыт развития ресторанного бизнеса во Франции 528
Көптілеу К.Ә. Зарубежный опыт развития ресторанного бизнеса на примере Италии и Казахстана 530
Мустафина А.Б. Развитие и усовершенствование ресторанного бизнеса в Казахстане на примере ресторана «La Creme» 531
Ахмедьянов А.К. Проблемы устойчивого развития туризма Казахстана 533
Тюлеген А.Ж. Қазақстандағы инклюзивтік туризмнің даму жағдайы 535
Бектурған А.А. Анализ устойчивого развития туризма в г. Астана 538
Есенова А.Е. Развитие маркетинга в туристско-рекреационной сфере 540

№ 9 СЕКЦИЯ

Ақпараттық технологиялар цифрлық экономиканы дамытудың негізі ретінде

Информационные технологии как основа для развития цифровой экономики

Information technologies as a basis for the development of the digital economy

Атантаев Т. Бет пішімін тану алгоритмдерінің түрлері мен тиімділігі 556
Семенченко Ю. Роль интернет-технологий в современном обществе для персонального обучения пользователя 559
Мустафа Е. Актуальность веб-порталов стоковых фотографии для дизайнеров современного Казахстана 562
Ушаков Г. Использование технологий искусственного интеллекта для усовершенствования цифровых платорм Казахстана 564
Сарманова И. Ақылды үй жүйесінің ақпараттық қауіпсіздігіне төнетін қауіптер 566
Omaraliev N. Applying Machine Learning Methods to Manage Financial Risks Under Uncertainty 569
Ахметқали С. Жасанды интеллект көмегімен беттерді тану: қашықтықтан емтихан тапсыру кезінде қолданылуы 572
Нуркен А. Разработка веб-ресурса для поддержки научных мероприятий и онлайн-конференции 574
Dossymbek S. Scoring models in the financial sector based on BI platforms 576
Ешмухамбетов Т. Мобильное приложение как средство взаимодействия преподавателя и студента 578
Киматов Б. Параллельный анализ текстовых данных 580
Ли А. CRM-системы: эффективное решение для автоматизации процессов взаимодействия с клиентами 582
Аксимбаев Д. Сравнительный анализ существующих автоматизированных информационных систем для архивных учреждений и организаций 585
Сыздыков Р. Анализ влияния автоматизированной информационной системы на рынок недвижимости: экономический и социальный аспекты 587
Хамит Б. Особенности создания web-сайта и его роль 589
Герман А. Жүк тасымалдауды ұйымдастыру үшін деректер базасын жобалау 591
Герман А. Логистика саласында қалааралық жүк тасымалдауды ұйымдастыру жүйесін әзірлеу 594
Мыңжасар М. Банктің корпоративтік клиенттермен жүргізетін операцияларын басқарудың ақпараттық жүйесін тұрғызу 596
Мыңжасар М. Қаржы мекемелерінің ақпараттық жүйелері 598
Айткужин А. ИИ и облачные платформы для управления экстремальными ситуациями 601
Каримов М. Роль цифровых макетов, созданных с помощью IT-технологий, в современном мире 603
Каримов Д. Исследование технических аспектов разработки и внедрения информационной системы для сети аптек: выбор архитектуры, баз данных, программных средств и инструментов разработки 605
Бекболат А., Бекболат А. Бағдарламалау құралдарының көмегімен "Ходомер" ойынын әзірлеу 606
Уайсов Н. AI presentation 609
Жамшит Е. Ардуино платформасында СБҚ фрезерлік станокты жобалау және әзірлеу 611
Топанов Т. Индукциялық балқыту пешін Ардуино платформасында әзірлеу 613
Моисеенко Д., Степанова Н., Родиченко С. Разработка фриланс платформы для казахстанских разработчиков и потребителей KAZFL 616
Асан А. Ақпаратты сығудың Хаффман адаптивті алгоритмі 620
Бекдәулет Ә. Аналог системы шифрования RSA на платформе M2(Zn) 623
Кабылбеков Е. Изучение динамики условия жизни населения на основе регрессионного моделирования 624
Третьяковская Е. Применение методов и алгоритмов дискретной математики в ООП Python 627
Туктубаева Н., Нуркен Н. Мультимедиа технологии в современном образовании 629
Капарова Д., Шаймерден А. Электрондық төлем жүйелерінің қауіпсіздігі 631
Төлеуов А. Интеграция искусственного интеллекта в информационные системы: преимущества и риски 633
Назаров А. QR-коды в информационных системах и технологиях: преимущества, возможности, риски и меры защиты 636
Тулепбергенов Д. Современная разработка интерфейсов с помощью технологии React 639
Тутубалин А. 3D моделирование робота в Blender 643
Кайролов Д. Металдарды термиялық өңдеуге арналған тигель пешін Ардуино платформасында әзірлеу 647
Талғатбек Д. Визуалды бағдарламалау ортасында электронды оқыту жүйесін әзірлеу 650

Сейдахметов Б. Машинное зрение в программе Python 653
Ерганат З. Информационные технологии в управлении развитием 656
Абубакир А. Тексуралық суреттерді жақсарту үшін машиналық оқытуды қолдану 658
Абубакир А. Терең оқыту әдісі арқылы үй өсімдіктерінің ауру түрін анықтау 661
Есенжолов Ж. Компьютерные игры в обучении и технологии их разработки 665
Халдыхроев Э. Осведомленность населения о технологиях машинного обучения и искусственного интеллекта 669
Джакыпова А. Система наблюдения «Умного дома» 673
Сайбекова Ә., Сериков О. АТ-жобасының сәттілігіне адами факторының әсері 677
Алин Д., Аршкенов С., Мусаханов А. Объектно-ориентированный подход к проектированию ИС 679
Аманжолов А.Т. Электронный документооборот: технология внедрения и способ оптимизации бизнес-процедур 682
Бразовский А.С. Методы и инструменты для защиты цифровой экономики и информационных технологий от кибератак и киберпреступности 684
Alimzhanova A. A risks in transportation by unmanned refrigerated trucks 686
Комар К.С. Использование функции если() для решения экономических задач 690
Копач В. Д. Ненартович К. Н., Применение landing page в маркетинговой деятельности организации 693
Бовтуненко Н.С. Рейтинг использования определенных операционных систем 695
Амангелді Т.М. Технологиялық революция кезеңіндегі шағын және орта бизнес дамуының мүмкіндіктері мен қиындықтары 697

№ 10 СЕКЦИЯ

Қазіргі көптілді тұлғаның дамуындағы әлеуметтік-гуманитарлық мәселелер мен тенденциялар

Актуальные вопросы развития гуманитарных наук

Social and humanitarian problems and tendencies in the development of modern polilingual personality

Аманжол И. История и эволюция сленга 700
Назаров А., Мухаммед Н. Компрессия. Правила и приемы компрессии 702
Муратбекова Н., Ерсаева А. Компрессия. Виды компрессии 705
Ермек С. Речевое поведение студентов разных областной Казахстана как результат взаимодействия русского и казахского языков 707
Туленбекова С. Межкультурная коммуникация 710
Әкімбаева А. К вопросу о жаргонизации речи современной молодежи 712
Невзорова А. Пассионарность. Теория Л.Н. Гумилёва 714
Кавурдашова А. Полилингвальное обучение основа современного образования 716
Джолбарисова А. Қазіргі замандағы экология мен философияның байланысы 718
Тузельбаев Н. Электронды қосымшалар арқылы қазақ тілін үйрену 720
Махмут Н. Үш тілді оқытудың мәселелері 722
Назаров А. Жастар субмәдениеті қазіргі қоғамның ресурсы ретінде 723
Агзамова А. Digital Marketing In the Education 726
Абаева А. Применение дистанционных технологий обучения в поствузовском образовании 728