Қазақстан Республикасының Білім және ғылым министрлігі
Министерство образования и науки Республики Казахстан
Ministry of Education and Science of the Republic of Kazakhstan

Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университеті
Казахский университет экономики, финансов и международной торговли
Kazakh University of Economics, Finance and International Trade

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ҚАЗІРГІ ЭКОНОМИКАСЫ: ЖАҒДАЙЫ ЖӘНЕ ӨРКЕНДЕУ БОЛАШАҒЫ

Жас ғалымдардың XII ғылыми-тәжірибелік конференциясының материалдары
18 желтоқсан, 2020

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА КАЗАХСТАНА: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Материалы XII научно-практической конференции молодых ученых
18 декабря, 2020

MODERN ECONOMICS OF KAZAKHSTAN: CONDITION AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

Materials of the XII Scientific and Practical Conference of Young Scientists
18th of December, 2020

Нұр-Сұлтан

Қазақстан Республикасының Білім және ғылым министрлігі
Министерство образования и науки Республики Казахстан
Ministry of Education and Science of the Republic of Kazakhstan

Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университеті
Казахский университет экономики, финансов и международной торговли
Kazakh University of Economics, Finance and International Trade

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ҚАЗІРГІ ЭКОНОМИКАСЫ: ЖАҒДАЙЫ ЖӘНЕ ӨРКЕНДЕУ БОЛАШАҒЫ

Жас ғалымдардың XII ғылыми-тәжірибелік конференциясының материалдары
18 желтоқсан, 2020

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА КАЗАХСТАНА: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Материалы XII научно-практической конференции молодых ученых
18 декабря, 2020

MODERN ECONOMICS OF KAZAKHSTAN: CONDITION AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

Materials of the XII Scientific and Practical Conference of Young Scientists
18th of December, 2020

Нұр-Сұлтан – 2021

ӘОЖ / УДК 338 (574)
КБЖ / ББК 65.9 (5 Каз)
Қ 18

Состав организационного комитета:

Председатель – ***Абдыманапов С.А.,*** *ректор, академик МАН ВШ, д.пед.н., профессор математики*

Члены организационного комитета:

Жаныбаева З.К.	проректор по академической деятельности и науке, к.э.н., доцент
Мусина А.А.	директор Центра социально-экономических исследований, д.э.н., профессор
Бақтымбет Ә.С.	заведующая кафедрой «Экономика», к.э.н., доцент
Турекулова Д.М.	заведующая кафедрой «Менеджмент», д.э.н., профессор
Алина Г.Б.	заведующая кафедрой «Финансы», к.э.н., доцент
Бекжанова Т.К.	заведующий кафедрой «Учет и аудит», д.э.н., профессор
Серимбетов Б.А.	заведующий кафедрой «Информационные системы и технологии», к.т.н., доцент
Дарибаева А.К.	заведующая кафедрой «Международная торговля и право», к.э.н., доцент
Абдугалина С.Е.	заведующая кафедрой «Социальная работа и туризм», к.п.н., доцент

Қ 18 Қазақстанның қазіргі экономикасы: жағдайы және өркендеу болашағы // Жас ғалымдардың XII ғыл.-тәж. конф.= Современная экономика Казахстана: состояние и перспективы развития // XII науч.-прак. конф. молод. уч. - Нұр-Сұлтан: «Булатов А.Ж.» жеке кәсіпкер, 2021. – 257 б.(с.)

ISBN978-601-326-527-8

Жинаққа экономика, қаржы, есеп, аудит, менеджмент, сонымен қатар әлеуметтік сектор мен ақпараттық технологиялар саласындағы мәселелерді шешу шеңберінде экономиканың дамуы туралы материалдар енгізілген. Бұл бағыттар 2020 жылғы 1 қыркүйектегі **«Жаңа жағдайдағы экономикалық даму»** Мемлекет басшысының Қазақстан халқына Жолдауында қойылған міндеттері көрсетілген. Атап айтқанда, қазіргі Қазақстанның экономикалық саясаты; жаңа шындықтағы менеджментті дамытудың өзекті мәселелері, қаржы-несие жүйесін дамытудың басым бағыттары, цифрландыру жағдайында бухгалтерлік есепті, аудитті және талдауды дамытудың тетіктері мен болашағы, мемлекет пен бизнестің өзара іс-қимылының экономикалық тиімділігін арттыру факторы ретінде сандық технологияларды жетілдіру, әлеуметтік жұмыстың теориялық және практикалық аспектілері қамтылған. Жинақ материалдары студенттерге, магистранттарға, сондай-ақ осы ғылым бағыттары бойынша ғылыми-зерттеу қызметімен айналысатын мамандарға арналған.

В сборник включены материалы касательно развития экономики в рамках решения задач в области экономики, финансов, учета, аудита, менеджмента, а также социального сектора и информационных технологий. Данные направления были обозначены в Послании Президента РК К-Ж. Токаева народу Казахстана 1 сентября 2020 года «**Экономическое развитие в новых реалиях**». В частности, охвачены следующие аспекты: экономическая политика современного Казахстана; актуальные вопросы развития управления в новых реалиях; приоритетные направления развития финансово-кредитной системы; механизмы и перспективы развития бухгалтерского учета, аудита и анализа в условиях цифровизации; совершенствование цифровых технологий как фактора повышения экономической эффективности взаимодействия государства и бизнеса; теретические и практические аспекты социальной работы. Материалы сборника представляют интерес для студентов, магистрантов, а также для специалистов, занимающихся исследовательской деятельностью по указанным направлениям науки.

Ответственные за выпуск:

Мусина А.А., директор Центра социально-экономических исследований, д.э.н., профессор
Туружанова А.А., ведущий специалист Отдела ОНИР

ISBN978-601-326-527-8

© ҚазЭҚХСУ, 2021
© КазУЭФМТ, 2021

ЖАҢА ЖАҒДАЙДАҒЫ БАСҚАРУДЫ ДАМЫТУДЫҢ ӨЗЕКТІ СҰРАҚТАРЫ

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНИЯ В НОВЫХ РЕАЛИЯХ

TOPICAL ISSUES OF MANAGEMENT DEVELOPMENT IN NEW REALITIES

ӘОЖ 339.139

Н.М. Абдашимова, *«Маркетинг» мамандығының 1 курс магистранты*
Ғылыми жетекші: ***Кунафина Г.Т.,*** *э.г.к., доцент*
ҚазЭҚХСУ

КӘСІПОРЫННЫҢ МАРКЕТИНГТІК ҚЫЗМЕТІНІҢ ТИІМДІЛІГІН БАҒАЛАУДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ

Маркетингтік қызметті жетілдіру және бәсекеге қабілеттілікті арттыру үшін кәсіпорындар маркетингтің тиімділігін бағалауды үнемі жүргізіп отыруы керек.

Маркетингті басқарудың тиімділігі көбінесе кез-келген басқару процесінің үш негізгі компонентіне байланысты: жоспарлау, ұйымдастыру және кәсіпорындағы бақылау жүйесі.

Маркетингті басқару жүйесі ашық басқару жүйесін құруды талап ететін сыртқы ортаға тез бейімделетін ұйымдастырушылық-экономикалық механизм құруды талап етеді.

Маркетингтік қызметті ұйымдастыру мыналарды қамтиды:

- маркетингті басқарудың ұйымдық құрылымын құру;
- тиісті маркетинг бойынша біліктілігі бар мамандарды іріктеу;
- маркетингті басқару жүйесіндегі міндеттерді, құқықтар мен жауапкершілікті бөлу;
- маркетингтік қызмет қызметкерлерінің тиімді жұмыс істеуі үшін жағдай жасау;
- маркетингтік қызметтердің ұйымның басқа қызметтерімен тиімді өзара әрекеттесуін ұйымдастыру.

Схемалық түрде, маркетингтік әрекеттердің бүкіл циклі 1-суретте көрсетілген [1].

1-сурет – Қазіргі заманғы кәсіпорынның маркетингтік қызметі

Бұл схеманы талдау компания үшін маркетингтің бірқатар негізгі функцияларын бөлуге мүмкіндік береді:

- стратегиялық функция: талдау, нарықты сегментациялау және компанияны немесе өнімді позициялау, іс жүзінде, ұйым жұмыс істейтін нарықты ғана емес, сонымен қатар компанияның стратегиялық және тактикалық мақсаттарын қалыптастыруға, оның нарықтағы мінез-құлқын анықтауға көмектеседі.

- басқару функциясы: маркетологтар компанияның ұйымдық құрылымын құрудың нұсқаларын ұсынады, бизнес-процестерді модельдеуге көмектеседі, жаңа бөлімшелер құруды бастайды (байланыс орталығы немесе тұтынушыларды қолдау қызметі сияқты зерттеу, талдау, жарнама, қызмет көрсету бөлімдері).

- өндіріс функциясы: маркетологтар өнімді немесе қызметті жобалау мен өндіруде маңызды рөл атқарады; бұл өнімнің негізгі сипаттамаларын маркетинг бөлімінің мамандары анықтау керек. Өнімді өндіру мен сатудың әр кезеңінде алынған ақпаратқа сүйене отырып, бұл қызметкерлер сатуды болжап қана қоймай, сонымен қатар бизнес-процестерді оңтайландыруға әсер етіп, өндіріс көлеміне қатысты ұсыныстар бере алады.

- нарық функциясы: мақсатты тұтынушылардың сипаттамаларына ие маркетологтар компанияның өнімін жылжыту тәсілдерін, қатысу және тарату орындарын анықтайды; процестер, тенденциялар және нарықтың негізгі ойыншылары туралы ақпарат негізінде олар бәсекелестермен тиімді күресу, белгілі бір нарықтарға шығу әдістерін анықтайды.

- ақпараттық функция: маркетинг бөлімі компанияның топ-менеджментін нарық туралы ақпаратпен, ондағы ұйымның жағдайымен, бәсекелестермен, нарықтық жағдай өзгерген кезде компания алдында ашылатын қауіптер мен мүмкіндіктермен қамтамасыз етеді [2].

Қазіргі заманғы маркетинг – бұл сұранысқа ие өнімді өндіруге немесе кәсіпорынның барлық ресурстарын пайда табу үшін нарықтың талаптары мен мүмкіндіктеріне сәйкес келтіруге бағытталған кәсіпорынның барлық шаруашылық қызметі.

Маркетинг процесі тұтынушыны зерттеуден және оның қажеттіліктерін анықтаудан басталады және өнімді сатып алумен және оның анықталған қажеттіліктерін қанағаттандырумен аяқталады. Ғылыми-техникалық зерттеулердің көмегімен және нарықты зерттеудің арқасында бұл жалпыланған қажеттіліктер өнімді сату мүмкіндігіне айналады.

Кез-келген заманауи кәсіпорындағы жедел маркетингтік әрекеттер бағдарламалардың бірнеше түрін жүзеге асыруға дейін жинақталады:

- жаңа клиенттерді тартуға бағытталған бағдарламалар;
- клиенттердің адалдығын арттыруға / ұстап қалуға бағытталған бағдарламалар;
- тұтынуды ынталандыруға бағытталған бағдарламалар;
- бағаны басқару бағдарламалары.

Маркетинг-бұл нарық қажеттіліктерін зерттеуге, осы қажеттіліктерді барынша қанағаттандыратын ұсыныс дайындауға, өнімді нарыққа жылжытуға және тұтынушылар мен бәсекелестердің реакциясын зерттеуге бағытталған іс-шаралар кешені. Осыған сүйене отырып, нарықта жетістікке жетуді көздейтін ұйым директорлар кеңесінен бастап қабылдау бөлімінің хатшысына дейін барлық деңгейлерде маркетингпен айналысуы керек деп қорытынды жасауға болады. Бірақ сыртқы және ішкі маркетингтік қызметті басқаруға байланысты мәселелерді шешу үшін ол маркетинг бөлімін немесе бөлімшесін құруы керек. Бұл шешім ұсынылған тауарларға немесе қызметтерге қатысты кейбір проблемалардың нәтижесінде қабылдануы мүмкін және реактивті болады немесе алдын-ала жолдың басында қабылдануы мүмкін [3].

Кәсіпорынның маркетингтік қызметінің негізгі міндеті-өнімді / қызметті жылжытуға байланысты процестерді құру және үйлестіру, бірақ бұл жалғыз ғана міндеті емес. Маркетинг қызметі шешетін міндеттердің ауқымы өте кең, яғни маркетинг бөлімі әртүрлі мамандарды қамтуы керек. Көптеген ұйымдар өздерінің мақсаттары мен міндеттеріне, олардың мөлшеріне, бюджеттік саясатына және т.б. байланысты маркетингтің толық функционалды бөлімін ұстауға әрқашан дайын бола бермейді, бұл жағдайда оның кейбір функцияларын шектеу керек. Осылайша, маркетинг бөлімі оған басшылық жүктеген міндеттерді ескере отырып құрылады және болашақта нарықтағы, ұйым ішіндегі және т. б. жағдайға байланысты әрекет етеді. Маркетинг бөлімі төменде көрсетілген бірнеше бөлімшелерді қамтиды [4]:

- өнімді немесе қызметті жылжыту қызметі;
- жарнама қызметі;
- дизайн қызметі;
- талдау қызметі;
- тұтынушыларды қолдау қызметі.

Нарықтық жағдайға, кадр саясатына, ұйымның мақсаттарына байланысты маркетинг бөлімі, бөлімнің негізгі міндеттерімен тікелей немесе жанама байланысты қосымша мәселелерді шеше алады.

Дәстүрлі байланыс аудиторияларына ұзақ мерзімді даму стратегиясын қалыптастыру үшін қосылған сыртқы микроортаның ең динамикалық элементтерін зерттеудегі өте маңызды элемент инвесторлар болып табылады. Қазіргі заманғы кәсіпорынның маркетингтік әлеуетін басқару оны ішкі және сыртқы жағынан жан-жақты бағалауды көздейтін жүйелік тәсілдің талаптарына сәйкес құрылуы керек [5].

Сонымен, инвесторлар ұйымды өз қызметінің қаржылық көрсеткіштері арқылы қабылдайды: корпоративті тұтынушылар – өндірістік сипаттамалары, іскерлік беделі және қаржылық жағдайы арқылы, ал соңғы тұтынушылар – ассортименттің кеңдігі, тауарлардың сапасы, байланыс, имидж арқылы.

Басқарудың негізі аналитикалық блок және маркетингтік әлеуетті жан-жақты сипаттайтын көрсеткіштер жүйесі болып табылады. Ішкі бағалау ұйым қызметінің көрсеткіштеріне негізделген объективті және ұйым персоналының пікірін көрсететін субъективті бағалауға негізделеді.

Сыртқы бағалау барлық байланыс аудиторияларынан алынуы керек және оларды қызықтыратын көрсеткіштерге негізделуі керек. Негізгі байланыс аудиториялары тұтынушылар, жеткізушілер, банктер, бәсекелестер, билік органдары, инвесторлар болып табылады.

Маркетингтік қызметтің тиімділігін бағалауды әртүрлі жолдармен жүргізуге болады.

Кейбір ғалымдар белгілі бір кәсіпорынға немесе салаға қатысты маркетингтік саясаттың тиімділігі нарық мүмкіндіктерін оңтайлы пайдалануды, пайдаланылған болжамдардың сенімділігін арттыруды, белгілі бір өнім үшін нарық сегментін сәйкестендіруді және т. б. ескере отырып, өндірістік және маркетингтік қызметті жетілдіру нәтижелерін қорытындылау арқылы болады деп санайды.

Басқалары маркетингтің тиімділігін есептеу алгоритмі болмаса да, сатып алушылар саны, маркетингтік интеграция, ақпараттың жеткіліктілігі, стратегия сияқты көрсеткіштер бойынша бағалау керек деп санайды.

Көбісі маркетингтік қызметтің әсері сатылымның өсуі мен пайданың өсуінен тұрады деп санайды. Бірақ бұл түпкілікті нәтижелер, және оларға маркетингтен басқа, ұйымның басқа да факторлары әсер етеді, яғни олар: менеджменттің әртүрлі бөлімдерінің қызметкерлерінің біліктілігі, өндірістік күштер (жабдық, технология), қаржылық әлеует. Сондықтан мұндай бағалау тым жеңілдетілген және онша объективті емес.

Кәсіпорындағы маркетингтік қызметтің тиімділігін анықтау үшін маркетинг жоспарын әзірлеу процесінде маркетинг жоспарын іске асыруда процесті өлшеу жүзеге асырылатын өлшемдерді анықтау қажет (маркетингтік қызметтің нәтижелерін бақылау). Маркетингпен байланысты шығындарды анықтау (маркетинг шығындарының барлық баптары көрсетілген маркетинг шығындарының сметасын жасау). Маркетинг тиімділігінің көрсеткішінің өзі маркетингтік қызмет нәтижесінде қол жеткізілген әсерді, осы әсерді тудырған шығындарға салыстыру арқылы анықталады. Маркетингтік қызметтің тиімділігін анықтау үшін алдымен осы әрекеттің әсерін (нәтижесін) анықтау керек.

Бұл ретте маркетингтік шығындар мен қаржылық нәтиже арасындағы байланысты зерттеуде экономикалық-статистикалық әдістер қолданылады. Бұл жағдайда шығындардың тиімділігін бағалау маркетингтік қызметке қарағанда жақсы жүргізіледі [6].

Ғылым ұйымдардың нақты әмбебап аналитикалық жұмысында практикалық қолдануға болатын маркетингтің тиімділігін толық және жан-жақты бағалаудың бірыңғай әдістемелік негіздерін әлі дамытқан жоқ. Маркетинг сапасының тәуелсіз сараптамасын 1990 жылы құрылған Marketing Quality Assurance Ltd (MQA) халықаралық ұйымы жүзеге асырады. Оның қызметі мен құрылымы EN 45012 Еуропалық стандартына сәйкес сақталады. MQA компаниялардың маркетингін жүйелердің ИСО 9000 сериясының халықаралық стандарттарына сәйкестігін сертификаттау бойынша қызметтерді орындайды. BS 5750, ISO 9000, ES 29000 стандарттарында енгізілген тәсілдер тауарлардың сапасына жағымды әсер еткеніне қарамастан, тұтынушыға қатысты аз нәтижеге қол жеткізгені үшін сынға алынды.

Қазіргі уақытта интернетте кеңінен қарастырылатын маркетинг тиімділігін бағалаудың ақпараттық әдістерінің саны артып келеді. Бұл әдістердің мәні маркетингтің тиімділігін бағалау үшін арнайы бағдарламалар қолданылады. Ол пайдаланушыларға маркетингтік ақпаратты жинау және маркетингті бағалау, клиенттермен жұмыс жасау процестерін басқару және қызметкерлердің жұмысын автоматтандыру үшін едәуір көп мүмкіндіктер ұсынады. Сонымен

қатар, жүйе анықтамалықтарды – аймақтардың, қалалардың, салалардың, сегменттердің тізімдерін, сатып алу және бас тарту себептерін және кез – келген басқа маркетингтік ақпаратты жинау үшін икемді реттеуге мүмкіндік береді. Сондай – ақ маркетингтік науқандар мен іс-шараларға-жіберілімдерге, басылымдарға, жарнамаларға, семинарларға, клиенттерге кез келген басқа әсер етулерге талдау жүргізу мүмкіндігі беріледі.

Жалпы алғанда, тиімділікті есептеу формуласы келесідей [7]:

$$\text{Тиімділік} = \text{әсер}/\text{шығындар} \quad (1)$$

Осындай көрсеткіш арқылы маркетингтік қызметтің әсерін білдіруге болады. Теориялық тұрғыдан алғанда, маркетингтік іс-шараның әсерін оның сандық түрде көрсетілген мақсаты деп түсінуге болады, бірақ маркетингтік мақсаттар бағдарламасында әртүрлі іс-шаралар кешені әртүрлі мақсаттарға ие. Сондықтан бір негізгі көрсеткішті таңдап, ол арқылы әр оқиғаның тиімділігін есептеу керек.

Маркетингтік қызметтің экономикалық әсері келесі көрсеткіштермен көрсетілуі мүмкін: сату көлемінің ұлғаюы (құндық және заттай түрде), өнімді сатудан түсетін пайданың артуы, белгілі бір кәсіпорынның нарық үлесінің артуы. Маркетингтік іс-шараға арналған шығындарды сипаттайтын көрсеткіштер маркетингке бөлінген қаражат сомасын айқындайды; немесе әрбір іс-шара үшін жеке шығындар сметасы жасалады. Тиімділік көрсеткішіне көптеген факторлар әсер етеді, сондықтан маркетингтік қызметтің белгілі бір бағытының экономикалық негіздемесі нәтиже алудың минималды деңгейіне негізделуі керек; тиімділіктің төменгі шегі ретінде, тиімділіктің қажетті мәні төменгі шекарадан жоғары екеніне көз жеткізгеннен кейін қосымша параметрлерді енгізуге болады.

Маркетингтің тиімділігін бағалаудың қарастырылған әдістері ұйым қызметінің түпкілікті нәтижелеріне, маркетинг шығындарының үлесін және маркетингтік іс-шараларды жүзеге асырудан алынған пайданы анықтауға бағытталған тәсілдердің көп өлшемділігін пайдалануға және атап көрсетуге құқылы. Сонымен қатар, бұл тәсілдер бағалаудың бір-екі әдісіне тартылуы мүмкін және ұсынылған әдістердің әрқайсысының өзіндік артықшылықтары мен кемшіліктері бар.

Осылайша, бірыңғай әдістеменің болмауына байланысты әр ұйымдағы маркетингтің тиімділігін бағалау мәселесі дербес шешіледі, бұл мәселенің өзектілігін анықтайды. Маркетинг тиімділігінің көрсеткіштері ретінде тек сату көрсеткіштерін анықтау бізге өте тар тәсіл болып көрінеді: маркетингтік қызметтің тиімділігін неғұрлым толық бағалау үшін бизнесті басқарудағы қателіктер мен жаңылыстарды, ұйымның ықтимал қауіптері мен ықтимал мүмкіндіктерін талдауға мүмкіндік беретін бірнеше бағалау әдістерінің жиынтығын одан әрі өсу үшін қолдану қажет.

Әдебиеттер тізімі

1. Голубков Е.П. Основы маркетинга. [Текст] // М.: Дело и сервис, 2013. – С. 66.

2. Аракчеева Я.В., Савина К.С. Реализация принципов и функций маркетинга в управлении предприятием на современном этапе развития экономики. [Текст] // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. 2010. - № 1. – С. 240.

3. Артёменко Т.А., Игнатьева Е.А. Современные тенденции в маркетинге. [Текст] // Успехи современного естествознания. - 2012. - № 5. – С. 141.

4. Сабурова М.М. К вопросу о взаимодействии маркетинговой службы с другими подразделениями на российских предприятиях. [Текст] // Маркетинг в России и за рубежом. - 2012. - № 4. – С. 76.

5. Маркетинговая оценка проекта (концепции). [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultestate.ru/node/18

6. Кузьмин, В. Совершенствование маркетинга в организациях / В. Кузьмин // Инвестиции в России. – 1998. – № 12. – С. 22-26.

7. Нестеров А.К. Методика оценки эффективности маркетинговой деятельности. Образовательная энциклопедия. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://odiplom.ru/lab/effekt_marketing.html

Түйіндеме

Бұл мақалада кәсіпорынның маркетингтік қызметінің тиімділігін бағалаудың теориялық негіздері және маркетингтік қызметтің тиімділігін бағалаудың әдістері қарастырылады.

Резюме

В данной статье рассматриваются теоретические основы оценки эффективности маркетинговой деятельности предприятия и методы оценки эффективности маркетинговой деятельности.

Summary

This article discusses the theoretical basis for evaluating the effectiveness of marketing activities of the enterprise and methods for evaluating the effectiveness of marketing activities.

УДК 640.4

А.К. Жунусова, *магистрант 2 курса специальности «Маркетинг»*
Научный руководитель: ***Дарибаева А.К.****, к.э.н., доцент*
КазУЭФМТ

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ГОСТИНИЧНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Современный подход к управлению маркетинговой деятельностью предприятия основывается на ориентации производства на потребителей и конкурентов. Это предполагает гибкое приспособление к изменениям рыночной конъюнктуры. Маркетинговая деятельность - это творческая, управленческая деятельность, ориентированная на развитие рынка товаров, услуг и рабочей силы за счет оценки потребительских потребностей и проведения ряда практических мероприятий для их наилучшего удовлетворения [1].

Любое гостиничное предприятие является составной частью индустрии гостеприимства, развивающейся по законам рынка, главным из которых является соотношение спроса и предложения. Применение принципов маркетинга в деятельности позволяет гостиничному предприятию определить круг своих клиентов, адаптировать гостиничный продукт под их предпочтения и в итоге одержать победу в конкурентной борьбе за привлечение потребителей.

Управление маркетинговой деятельностью предприятия гостиничного бизнеса представляет собой довольно сложный процесс, состоящий из ряда этапов. В его основе лежит реализация ключевых функций менеджмента, опосредованных необходимостью планирования, организации, мотивации и контроля. Сама процедура управления маркетингом на предприятиях гостиничного сервиса включает в себя следующие этапы:

- Оценка ресурсного потенциала и возможностей (собственных и рыночных) предприятия гостиничного бизнеса;
- Сегментация рынка, выделения и выбор целевых рыночных сегментов, позиционирование гостиничного продукта;
- Формирование маркетинговой стратегии;
- Проработка и практическая реализация маркетинг-микса;
- Реализация организационного обеспечения процесса маркетинговой деятельности и осуществление контроля над ней.

Первый этап обуславливает необходимость определения и изучения внутреннего потенциала предприятия гостиничного бизнеса и его внешних (рыночных) возможностей. Часто исследования, проводимые в отношении собственных и рыночных возможностей, выступают в качестве отправной точки для совершенствования и развития гостиничного заведения. Как правило, эти возможности открываются в ходе изучения внутренней и внешней маркетинговой среды предприятия, рынка, на котором он функционирует и его перспектив, прямых и возможных конкурентов, а также фактически имеющихся и потенциальных потребителей гостиничных продуктов и услуг [2].

Далее, на втором этапе производится сегментирование рынка, на котором функционирует гостиничное предприятие. В процессе рыночной сегментации производится выделения группы потенциальных потребителей, ориентированных на приобретение определенных видов гостиничного продукта и имеющих определенные количественные и качественные характеристики. Сегментация гостиничного рынка может быть произведена как по особенностям выделенных групп клиентов, так и по степени их приверженности к определенной торговой марке или интенсивности потребления ими гостиничных продуктов.

На основе проведения сегментирования рынка выбирается целевой рынок, представляющий собой совокупность тех рыночных сегментов, которые в настоящее время или в будущем будут приносить компании наибольшую прибыль. После определения целевого рынка следует позиционирование гостиничного продукта. В частности, речь идет о необходимости формирования определенного образа продукта у покупателей по отношению к аналогичным продуктам конкурирующих фирм. В основу позиционирования гостиничного продукта могут быть положены различные признаки, в том числе такие как: выгода для потребителей, имидж гостиничного предприятия, соотношение цены и качества продукта и пр.

Третий этап управления маркетинговой деятельностью опосредован разработкой его маркетинговой стратегии, выступающей одним из основных инструментов долгосрочного управления предприятия гостиничного бизнеса. Стратегия маркетинга должна быть проста и понятна. Ее тщательная проработка способствует снижению общей степени неопределенности в деятельности гостиничного предприятия и обеспечивает его пропорциональное и планомерное развития за счет выбора наиболее приоритетных направлений развития, концентрации ресурсов на целевых рыночных сегментах и согласованным действиям руководства и персонала.

Процесс разработки маркетинговой стратегии начинается с целеполагания. На основе маркетинговых целей строятся возможные варианты стратегического развития предприятия гостиничного бизнеса. Исходя из поставленных целей, запросов потребителей, а также внутреннего потенциала и возможностей организации, обусловленных состоянием его внутренней и внешней среды, выбирается наиболее оптимальный путь развития гостиничного бизнеса. Впоследствии сформированная стратегия маркетинга подлежит реализации посредством выбранного маркетинг-микса.

Четвертый этап управления маркетинговой деятельностью предприятия гостиничного комплекса связан с необходимостью разработки и реализации комплекса маркетинга. Согласно классическому подходу комплекс маркетинга (4Р) состоит из четырех ключевых элементов (рисунок 1).

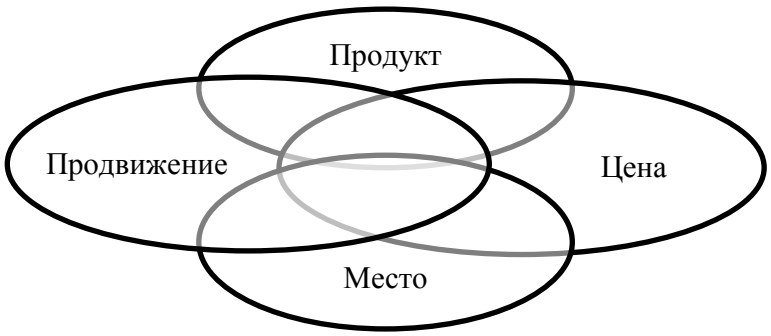


Рисунок 1 – «4Р» маркетинга
Составлено автором на основании источника [3]

Свое воплощение обозначенные на рисунке 1 компоненты находят в продуктовой, сбытовой, ценовой и коммуникационной политиках предприятия. Все они содержат в себе комплекс конкретных маркетинговых инициатив, реализация которым способна оказывать воздействие на целевой рынок, привлекать новых и удерживать уже имеющихся покупателей.

Завершающим шагом выступает организационное обеспечение процесса реализации маркетинговой деятельности и контроль над ней. Данный этап предполагает необходимость планирования и реализации маркетинговых мероприятий, а также выстраивание и развитие взаимоотношений с широкими группами общественности.

Продукт (Product) - это товар или услуга, которые фирма производит. В более широком контексте этот пункт включает также и товарный знак, упаковку, сервис.

Цена (Price) - сумма, которую покупатели платят за товар. Формирование цены, ценообразование, скидки и ценовые стратегии – это составляет сущность цены для покупателя.

Место (Place) - деятельность по размещению, в результате которой товары становятся доступным для потребителей. Это каналы сбыта, логистика, дистрибуция, мерчендайзинг.

Продвижение (Promotion) - всевозможная деятельность компании направленная на информирование целевых потребителей о достоинствах товаров или услуг, на убеждение купить именно этот продукт. Для этого используются самые разнообразные методы - реклама, личные продажи, выставки, презентации, промо-акции, прямой маркетинг, интернет-маркетинг.

В сфере услуг к традиционным четырем элементам добавляется пятый - персонал. Иными словами, инструменты маркетинга - это комплекс мер, обеспечивающих грамотную рекламную кампанию, налаженный сбыт, гибкую политику цен, эффективное обслуживание.

Но ключевым фактором выступают именно эти 4 элемента, которые полностью контролируются маркетологом. Кроме того, порядок элементов комплекса маркетинга четко показывает последовательность реализации основных маркетинговых функций.

- Невозможно вообще ставить вопрос о какой-либо программе маркетинга, если маркетолог не имеет в своем распоряжении продукта, который может быть предложен рынку (потребителю). Причем это предложение должно представлять для потребителя определенную ценность.

- Предлагаемый продукт должен быть доступен заинтересованному в нем потребителю, поэтому следующая функция комплекса маркетинга решает эту задачу.

- Потребитель всегда оценивает товар не только исходя из набора его потребительских свойств, но и по сумме тех издержек, которые связаны с его приобретением. Здесь речь идет об известном маркетинговом соотношении «цена–качество». Специалисты более четко определяют это соотношение как «полезность–качество»: потребитель анализирует полезность предложенного ему товара и приемлемую для него цену этой полезности. Отсюда вытекает следующая составляющая комплекса маркетинга – ценовая политика.

- Потенциальные участники сделки никогда не смогут узнать друг о друге в том случае, если между ними не будет существовать коммуникаций. Соответственно последний элемент комплекса маркетинга составляет коммуникационная политика. Стороны сделки должны быть в достаточной степени проинформированы о сущности имеющихся предложений, каждая из сторон использует средства коммуникации, для того, чтобы убедить противоположную сторону в привлекательности собственного предложения.

В индустрии гостеприимства туристские и гостиничные продукты выступают как набор услуг, удовлетворяющих потребности людей во время путешествия и подлежащих оплате с их стороны. Поставщики товаров и услуг обычно имеют очень широкое предложение для того, чтобы максимально удовлетворить потребителей.

Все товары и услуги имеют свой жизненный цикл, который предполагает постоянное обновление предложения и обязательную модернизацию старых товаров и услуг, так как без учета естественной смены поколений товаров и услуг фирмы рискуют потерять свою долю на рынке. Учитывая это, каждое предприятие, которое рассчитывает на рыночный успех, стремится к производству продукта с высокой потребительской ценностью. Обычно это новые товары и услуги, несущие качественно новые возможности потребителям [4].

Наряду с традиционными инструментами (продукт, цена, продвижение и место) в комплекс маркетинга гостиниц и ресторанов дополнительно органически включаются еще три составляющие, которые во многом определяют специфику деятельности предприятий индустрии гостеприимства (рисунок 2).

Рисунок 2 – Специфика деятельности предприятий индустрии гостеприимства
Составлено автором на основании источника [5]

Гостиничный бизнес уникален в том смысле, что персонал предприятий - это по сути часть предлагаемого на рынок продукта. Гостеприимство, доброжелательность, вежливость и отзывчивость персонала во многом определяют удовлетворенность потребителей качеством обслуживания и являются одним из основных ресурсов конкурентных преимуществ предприятия. Маркетинг должен быть неотъемлемой частью философии всей организации, а его функции должны выполняться всеми сотрудниками.

Список литературы

1. “Основы маркетинга” Ф. Котлер. Издательский дом “Вильямс”, Москва, Санкт-Петербург, Киев 2005.

2. Иванов В.В., А.Б.Волов «Гостиничный менеджмент» - М.:ИНФРА- М, 2007.

3. Яковлев Г.А. Экономика гостиничного хозяйства: Учебное пособие. [Текст]/ Яковлев Г.А. - М.: Издательство РДЛ, 2006.

4. Мазилкина Е.И. Маркетинг. М.: Дашков и К, 2009. С. 163—166.

5. Котлер Ф., Боуэн Дж., Мейкенз Дж. Маркетинг. Гостеприимство и туризм: Учебник для вызов / Пер. с англ. под ред. Р. Б. Ноздревой. – М:. ЮНИТИ, 2011.

Резюме

Актуальность исследования по маркетинговому подходу к управлению гостиничным предприятием в новых условиях экономической реформы определяется, прежде всего, продолжающейся переориентацией гостиничных предприятий на удовлетворение в первую очередь потребностей клиентов. Назрела необходимость в новой организации управления им, которая должна способствовать успешному решению, взаимоисключающих задач: повышать гибкость предоставления услуг, быстро менять ассортимент в соответствии с запросами клиентов и одновременно оперативно внедрять новую технику и технологию.

Түйіндеме

Экономикалық реформаның жаңа жағдайында қонақ үйді басқарудағы маркетингтік тәсіл бойынша зерттеулердің өзектілігі, ең алдымен, клиенттердің қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін қонақ үй кәсіпорындарының қайта бағдарлануымен анықталады. Оны басқарудың жаңа ұйымының қажеттілігі туындайды, ол бірін-бірі жоққа шығаратын міндеттерді ойдағыдай шешуге ықпал етуі керек: қызметтерді ұсынудың икемділігін арттыру, тұтынушылардың сұраныстарына сәйкес ассортиментті тез өзгерту және сонымен бірге жаңа техника мен технологияны жедел енгізу.

Summary

The relevance of the research on the marketing approach to hotel management in the new conditions of economic reform is determined, first of all, by the continuing reorientation of hotel

enterprises to meet primarily the needs of customers. There is a need for a new organization of its management, which should contribute to the successful solution of mutually exclusive tasks: to increase the flexibility of the provision of services, to quickly change the assortment in accordance with customer requests and at the same time promptly introduce new equipment and technology.

УДК: 338.24.021.8

***Т.В. Кондратенко**, магистрант 2 курса специальности «Менеджмент»*
*Научный руководитель: **Каменова М.Ж.**, д.э.н., профессор*
КазУЭФМТ

УПРОЩЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ИДЕЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Огромные усилия по достижению устойчивого развития привлекли внимание многих стран и различных специалистов. Устойчивое развитие было заявлено как универсальная цель инженерных, деловых и даже некоммерческих предприятий. Дискуссия началась, когда экологические вопросы стали включаться в инженерную и деловую деятельность в дополнение к экономическим и социальным вопросам.

Комиссия, официально известная как Всемирная комиссия Организации Объединенных Наций по Окружающей среде и развитию интерпретировала понятие «устойчивость» как способ, которым системы могут оставаться продуктивными при любом типе развития (United Nations, 1987). С момента своего зарождения в экологическом движении устойчивое развитие рассматривалось как полный пакет комплексных решений для устойчивого состояния целевого объекта. В перспективе устойчивое развитие интегрировала тройной итог, который ведет к большей прибыли и повышению производительности без ущерба для социальных и экологических условий.

На первый взгляд, составной термин «устойчивое развитие» (УР) описывает политическую ценность, которая заслуживает уважения в сегодняшних международных отношениях в области окружающей среды и развития. Как указывает термин «развитие», он не ставит четкой цели, которую необходимо в конечном итоге достичь, а вместо этого указывает на процесс взаимодействия, который следует запустить. Что касается воздействия окружающей среды на развитие и наоборот, Рио-де-Жанейрская декларация 1992 года, особенно в ее Принципе 4, четко подчеркивает взаимозависимость между ними: «Для достижения устойчивого развития охрана окружающей среды должна составлять неотъемлемую часть процесса развития и не может рассматриваться в отрыве от него» [1].

Сегодня УР широко понимается как концепция, которая характеризуется (1) тесной связью между политическими целями экономического и социального развития и защиты окружающей среды; (2) квалификация защиты окружающей среды как неотъемлемой части любой меры по развитию, и наоборот; и (3) долгосрочная перспектива обеих политических целей, то есть ответственность государств перед поколениями.

Упрощенные технологии (УТ) (англ., appropriate technology, соответствующие технологии) — это направление в производстве, подразумевающее такой выбор технологий и способов их реализации, чтобы продукция на выходе получалась максимально компактной и доступной для жителей слабо развитых территорий без развитой инфраструктуры. При этом продукция должна оставаться полноценной по функционалу, энергоэффективной, экологически безопасной и автономной [2].

Интерпретируя восточные мудрости через Западное технологическое и экономическое мышление (Ganguly and Docker, 2007), Э. Ф. Шумахер (1973) расширил идеи Ганди до предложения предоставить более осуществимое решение для людей в слаборазвитых районах. Шумахер думал, что предоставление технологических решений для людей в таких регионах не могло быть реализовано с использованием чисто западного технологического подхода. Он заявил, что иностранцы из развитых стран должны обращать внимание на местные условия и рассматривать все

технологические решения как промежуточные, пока местное население не адаптируется к ним. После введения Шумахера подход УТ все чаще применялся во многих проектах развития производства в слаборазвитых районах.

Однако после десятилетий развития как устойчивого развития, так и УТ эти две блестящие идеи недостаточно сошлись, чтобы поддержать друг друга. Хотя они были созданы одним и тем же движением, устойчивое развитие доминировало в развитых странах, но не было реализовано. Эти две идеи были принципиально разделены из-за различных сфер их деятельности приложения. Результат неудивителен: устойчивость стала бесспорным решением для западных инженеров (Bell, 2011), тогда как УТ воспринималась как решение с недостаточной научной ценностью (Hazeltine and Bull, 1999). Кроме того, эти условия уже отвлекали внимание от многих усилий в области развития. Потоки помощи из развитых стран в развивающиеся были недостаточны для того, чтобы вывести слаборазвитые страны на следующий уровень благосостояния [3].

Некоторые даже попали в ловушку технологических катастроф, которые сделали их положение хуже, чем оно было.

Хотя инженеры пытались трансформировать производство путем внедрения идей устойчивого развития, большинство западных инженеров столкнулись с трудностями при включении устойчивого развития в местные предприятия. Что может быть устойчивым в условиях слаборазвитости или после крупных катастроф, таких как стихийные бедствия или войны?

Первый уровень - это уровень, на котором разрабатываются наиболее подходящие технологии. Технологии проектируется на основе набора спецификаций.

Основное понимание термина "спецификация" существует в двух осязаемых аспектах: техническом и экономическом. Они отражают один из известных терминов в инженерии, “цена-производительность", в котором значимость технологии определяется ее экономической ценностью для каждой единицы технических характеристик.

При этом существуют более высокие уровни технологической целесообразности, чем первый уровень. Из-за этого УТ на этом уровне называется “в основном подходящим”.

Выше первого уровня может быть дополнительно разработана технология, включающая экологический аспект, который приведет к созданию “экологически подходящей” УТ. Есть некоторые свидетельства такого типа

уместности, но есть две интерпретации того, как экологический аспект должен быть распространен на дизайн УТ. Первая интерпретация заключается в том, что СТ включает в свое применение сохранение условий окружающей среды. Речь идет о применении экологически чистых технологий, что позволяет сократить экологические последствия этих процессов, например, использование дров в традиционных техниках приготовления пищи.

Однако некоторые другие инженеры предполагают, что такие экологически чистые технологии по-прежнему оказывает огромное воздействие на окружающую среду из-за чрезмерного использования неэкологичных материалов. Из-за этого эти инженеры предлагают вторую интерпретацию, в которой экологический аспект включается в УТ, через применение его к конструкции самого УТ. Эта интерпретация пытается разработать и спроектировать экологически чистую технологию на целостном уровне.

Здесь термин "целостный" означает, что УТ будет уменьшать воздействие на окружающую среду от его проектирования до его строительства, использования и технического обслуживания до утилизации.

Социальный аспект стоит между материальным и нематериальным аспектами, но также взаимодействует с проблемами в обоих сферах. Как конечный уровень технологической целесообразности, социальный аспект уникален тем, что он рассматривает некоторые параметры предыдущих уровней с разных точек зрения.

Включение этих нематериальных аспектов является окончательным способом трансформации технологии из чисто технического явления в социально-техническую систему [3].

Сообщество - это социальное образование, которое нуждается в социально-технической системе в качестве соответствующей технологии. Как социальная система, сообщество имеет динамические взаимодействия между сущностями, которые происходят неопределенным образом. Он требует живучей конструкции, чтобы пройти через неопределенные экстремальные условия.

Различные сценарии могут быть протестированы в качестве прогнозов для наборов жизнеспособных стратегий проектирования. Уровни технологической целесообразности могут быть использованы в качестве эталонов измерений с их аспектами в качестве стандартизированных переменных.

Список литературы

1. Рио-де-Жанейрская декларация 1992 года [Электронный ресурс].- Режим доступа:https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/riodecl.shtml

2. Wanhammar, Lars. DSP integrated circuits. — San Diego, Calif.: Academic Press, 1999. - 561p.

3. Sianipar C. P.M., Dowaki K., Yudoko G., Adhiutama A. Seven Pillars of Survivability: Appropriate Technology with a Human Face. European Journal of Sustainable Development (2013), 2, №4, P.1-18.

Резюме

В статье представлены теоретические основы сущности понятия «устойчивое развитие». Даны рекомендации по направлению в производстве, подразумевающее такой выбор технологий и способов их реализации, чтобы продукция на выходе получалась максимально компактной и доступной для жителей слабо развитых территорий без развитой инфраструктуры.

Түйіндеме

Мақалада «тұрақты даму» тұжырымдамасы мәнінің теориялық негіздері келтірілген. Шығарылатын өнімдер дамыған инфрақұрылымы жоқ дамымаған аумақтың тұрғындары үшін мүмкіндігінше ықшам және қол жетімді болатындай етіп, өндірісті басқару технологиялары мен оларды енгізу әдістерін таңдауды ұсынатын ұсыныстар беріледі.

Summary

The article presents the theoretical foundations of the essence of the concept of "sustainable development". Recommendations are given on the direction in production, implying such a choice of technologies and methods of their implementation, so that the output products are as compact and accessible as possible for residents of underdeveloped territories without developed infrastructure.

ӘОЖ 339.198

Д. Зайнолда, *«Маркетинг» мамандығының 1 курс магистранты*
Ғылыми жетекші: ***Кунафина Г.Т.,*** *э.г.к., доцент*
КазУЭФМТ

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ

Аннотация. Бұл мақалада интернет-маркетингтің құрылымы мен функциялары және оның даму үрдістері зерттеледі, Қазақстан Республикасы бойынша деректер негізінде интернет-маркетингті пайдалану талданады. Интернет-маркетингті қолдана отырып, сатушы мен оның тұтынушыларының арасындағы проблемалар мен өзара әрекеттесулер бағаланады. Қазақстан Республикасында интернет-маркетингті жақсарту бойынша ұсыныстар қаралды.

Түйінді сөздер: маркетинг, интернет-маркетинг, интернет-сауда.

Интернет маркетинг құралы ретінде тұтынушылардың күнделікті өмірінің маңызды аспектісі болып табылады.

Интернет-маркетинг дегеніміз – дәстүрлі онлайн-маркетингтің барлық элементтерінің негіздерін қолдана отырып қолдану: баға, өнім, сату нүктесі, жылжыту және интернет.

Негізгі мақсат – сайттың ықтимал аудиториясын барынша пайдалану.

Интернет-маркетингтің негізгі аспектілері:

1. Тауарлар – интернетте сатылатын өнімдер немесе қызметтер.

2. Бағалар – интернет-дүкендерде үнемдеу есебінен бағалар әрдайым төмен.

3. Бөлшек сауда нүктесі – графикалық дизайны, жылдамдығы және тапсырыс беру сапасы бар әртүрлі сайттар, сонымен қатар жүктеу жылдамдығы, төлем жүйесінің өнімділігі, жеткізу уақыты кіреді және, әрине, клиенттермен жұмыс – кез-келген сайтта маңызды рөл атқарады.

4. Жылжыту – сайттар мен тауарларды жылжыту бойынша әрекеттер жиынтығы.

Негізгі "құралдар": маркетингтің әртүрлі түрлері, соның ішінде контекстік жарнама, іздеу жүйелерінде жылжыту, баннерлік жарнама, вирустық жарнама, интерактивті жарнама, блогтар мен әлеуметтік желілерде - Instagram, ВКонтакте, Telegram және т. б. контент жариялау.

Интернетті кеңінен қолдану онлайн-маркетинг пен электрондық коммерцияны кез-келген маркетингтік науқанның танымал және ажырамас бөлігіне айналдырды.

Интернет-маркетингтің негізгі артықшылықтары – бұл клиенттердің қызығушылығы мен қанағаттанушылығын арттыру мүмкіндігі.

Маркетингтің теориясы мен практикасы бірдей болғанымен, интернет-маркетинг маркетинг тәжірибесінің қалай дамып жатқанын, әсіресе жаңа технологиялар пайда болған кезде көрсетті. Интернет-маркетинг өзекті және ақпараттық болып қала береді.

Адамның қалауы, сұраныстары мен қажеттіліктері оларды қанағаттандыратын өнімнің болуын сипаттайды. Біз өнімдерді келесідей анықтаймыз.

Өнім сұранысты немесе қажеттілікті қанағаттандыра алады және нарықта тартуға, сатып алуға, пайдалануға немесе тұтынуға арналған [1].

Интернет-маркетингтің және оның компоненттерінің көмегімен тұтынушылардың қажеттіліктері мен артықшылықтары жаңа деңгейге шығарылады. Маңызды артықшылығы – уақытты үнемдеу.

Интернет-маркетинг үш бөліктен тұрады – нарық актерлері, меншік объектілері (тауарлар) және нарықтық қатынастарға қатысушылар арасындағы өзара іс-қимыл.

Нарық қатысушыларына нарықтың барлық қатысушылары, әсіресе өндірушілер (сатушылар), тұтынушылар (сатып алушылар) және желілік делдалдар кіреді. Интернет-маркетингтің объектісі интернет желісі арқылы белгілі бір электрондық және физикалық өнімдер мен қызметтерді сату болып табылады. Тікелей осы жағдайда біз қызметтерді тауар ретінде анықтаймыз, өйткені олар сату объектісі болып табылады [2].

Бүгінгі таңда ірі компаниялар өздерінің бизнес-процестерін желіге ауыстырады, бұл шығындар мен уақытты азайтады.

Пандемияға жауап ретінде әлеуметтік алыстау, локдаун, қашықтан жұмыс істеуге көшу және басқа шаралар онлайн-сауданың айтарлықтай өсуіне әкелді және B2C және B2B арналары арқылы сатылымды арттырды.

2020 жылдың басынан бастап карантин кезеңінде интернеттегі жарнама, интернет-маркетинг және "онлайн-мәдениет" айтарлықтай өсті, Интернет дамыды, сондықтан оны қолдану артып келеді. Төлем жүйелері, дистрибьюторлар, брендтер мен платформалар арасындағы байланыс тиімдірек, қарапайым және түсінікті болды. Енді онлайн сатып алу ыңғайлылықты қамтамасыз етеді, уақытты үнемдейді және тауарлар мен қызметтердің үлкен ассортиментіне ие.

Мәселен, 2020 жылдың бірінші тоқсанында Қытайдың трансшекаралық онлайн сатушыларының табысы 25%-ға өсті, АҚШ пен Ұлыбританияда сату көлемінің 53%-ға, Кореяда өткен жылдың ұқсас кезеңімен салыстырғанда 45%-ға артқаны байқалады. Еуропалық Одаққа келетін болсақ, Испанияда онлайн сатушылар саны 30%-ға, Францияда – 13%-ға, Италияда – 85%-ға өсті.

Statista.com зерттеу порталының деректеріне сәйкес, 2023 жылға қарай бөлшек электрондық сауданың әлемдік көлемі 6,54 трлн. АҚШ доллары [3].

Әлбетте, бұл үрдіс одан әрі жалғасады. Бүгінде көптеген адамдар онлайн сатып алудың артықшылықтары мен ыңғайлылығын түсінеді және оларға үйреніп келеді.

Сонымен қатар, тұтынушылар қазір тауарлардың сапасына көбірек көңіл бөле бастады. Халықаралық есептерге сәйкес, сұралған тұтынушылардың 40%-ы брендтің сенімділігі негізінде өнімді таңдайды.

Электрондық сауда саласындағы көптеген компанияларда клиентті ұстап қалудың негізгі факторлары тауарлардың болуы, тауарларды тез өңдеу және клиентке жеткізу туралы деректердің өзектілігі болып табылады.

Басқа әлемдік трендтерден трансшекаралық онлайн-сауда мен логистиканы дамыту үшін елдер арасындағы халықаралық ынтымақтастықтың күшеюін атап өту маңызды.

Қазақстанда 2 мыңнан астам интернет-дүкен жұмыс істейді. Алайда, табыс салығын төлеуден босату түріндегі салықтық жеңілдіктерді алу үшін барлығы 601 интернет-дүкен тіркелген.

2020 жылдың 1 жартыжылдығында электрондық сауда нарығының көлемі 501,4 млрд. теңгеден асты. Бұл бөлшек сауданың жалпы көлемінің 10,8%-ын құрайды. Қазақстандық интернет-дүкендерде сатып алу көлемі 435,0 млрд. теңгені, халықаралық – 66,4 млрд. теңгені құрады.

Сатып алу саны шамамен 19,4 млн. дана сәлемдемені құрады. Олардың жартысынан көбі ішкі нарыққа немесе 14,0 млн. данаға тиесілі.

Карантин кезінде онлайн сауда мен төлем операцияларын жүргізу артты. Ұлттық банктің деректеріне сәйкес 2020 жылғы 1 мамырдағы жағдай бойынша елдегі қолма-қол ақшасыз операциялардың көлемі 2,5 еседен көп ұлғайды және шамамен 7,5 трлн. тг. (2019 жылы – 2,8 трлн. тг) [4].

Қазақстандық кәсіпорындардың ақпараттық технологияларды пайдалану мүмкіндіктеріне келетін болсақ, бұған бірқатар кедергілер бар.

Біріншіден, электрондық бастамалар электрондық коммерцияның табысты транзакциялары үшін қажет, ал қазақстандық компаниялардағы бизнес-процестерді автоматтандыру деңгейі толыққанды ERP құру үшін жеткіліксіз. Кәсіпорынның ресурстарын жоспарлау – Systems Explorer – Қазақстан Республикасындағы көптеген өнеркәсіптік операторлар қол жеткізе алатын қымбат өнім. Екіншіден, тек бизнес-портфельді кеңейтуге мүдделі коммерциялық компаниялар немесе жеке жеткізушілер онлайн-бизнеске қызығушылық танытады. Бірақ Қазақстанда әріптестерді іздеу кейбір өңірлерде өндіріс монополиясымен және экономиканың біршама қауіпті сипатымен шектелген.

Үшіншіден, электрондық коммерция электрондық коммерция платформаларында неғұрлым тиімді құрылуда, бұл Қазақстанда құру мен дамыту арасындағы трансформация дәстүрі болып табылады.

Қазақстанда еліміздің ондаған интернет-компанияларын біріктіретін қазақстандық интернет және мобильді коммерция қауымдастығы жұмыс істейді. (Онлайн қызметтерден интернет-дүкендерге дейін), сондай-ақ, жергілікті интернет-компаниялар мен мобильді қосымшалар үшін рейтингтер құру және жариялау.

Бірнеше жыл қатарынан Қазақстан экономикасының бұл секторы кумулятивтік өсіммен экспоненциалды өсімді бастан кешуде, оның үстіне сарапшылар дамуды күтуде, ал инвесторлар инвестициялау мүмкіндігін қарастыруда.

Қазақстандағы электрондық коммерцияның бірегей ерекшелігі жергілікті дүкендердің көптігі және осы қызметтің жоғары ашықтығы, сондай-ақ онлайн және офлайн белсенділікті қатар алып жүретін тұтынушылардың үлкен саны болып табылады.

Қазақстанның онлайн-сатып алуға деген қызығушылығы жеңілдікпен түрлі қызметтер, ұялы байланыс және билет сатып алу жағына ауысты.

"Қазпошта" акционерлік қоғамы логистикалық шешімге сүйеніп, терминалдарды орнату, мобильді төлем жүйесіне кіру және жеткізу мерзімін қысқарту үшін логистиканы жақсартуды жоспарлап отыр.

Қазақстанның Кеден одағы елдері үшін электрондық сауданың логистикалық орталығы ретіндегі ықтимал жағдайына қатысты кейбір уәделер іске асырылды, бұл үміттер ақталды, сол арқылы елеулі нәтиже берді.

Интернет-маркетингтегі маңызды буын – бұл "Google" мысалында "желідегі серфинг" кезінде клиент туралы ақпарат жинауға арналған жарнама. Пайдаланушылар туралы ақпаратты жинау үздіксіз жүргізіледі – ұялы телефондардан, дербес компьютер және планшеттерден, теледидар қарау кезінде, электрондық поштадан, ойындар мен қосымшалардан, әлеуметтік желілерден және т.б. веб-сайттар. Пайдаланушылар кейбір ірі жарнама агенттіктері мен қызметтері тікелей интернет арқылы жинаған, жазған және талдаған жеке мәліметтері мен деректерін үнемі қалдырады.

Сонымен, Google іздеу жүйесі сіздің қызығушылықтарыңызды нақты біледі, қозғалыстарыңызды бақылайды және осы статистикаға негізделген жарнамаларды ұсынады.

Бірақ жүйенің өзі және сұралған ақпаратты жарнама түрінде өңдеу және беру процесі сапалы емес, кейде керісінше "жалықтыратын" болып табылады [5].

Қазіргі уақытта жарнама және сауда алаңдары саласында үлкен серпін байқалады, мысал ретінде қазақстандық "Kaspi Bank" бөлшек жүйе құраушы банкін келтіруге болады, мобильді қосымшада және веб-сайтта өз өнімдері мен қызметтерін сататын басқа коммерциялық компаниялар үшін жарнама беруші және жолсерік болып табылатын интернет-дүкен бар.

Алайда, үлкен деректерді талдау мәселесі, ең алдымен, оны жинау үлкен шығындарды талап етеді. Қазақстанда мұндай деректер үшін ешкім ақы төлегісі келмейді және оларды ішкі қажеттіліктер үшін жинау тиімсіз. Деректермен үлкен жұмыс қосымша пайда табуға бағытталған.

Қазақстан мынадай артықшылықтарды беретін үлкен деректерді талдау үшін "өнімділігі жоғары оңтайландыруды" ұсынатын жақсартуларға инвестиция салуы керек:

- "ауқымды деректерді" пайдалану-жеке компаниялардың бәсекеге қабілеттілігінің маңызды көрсеткіші;
- "үлкен деректер" кірістілік пен өнімділіктің одан әрі өсуіне қызмет етеді;
- "үлкен деректерді" экономиканың барлық салаларында пайдалануға болады;
- тұтынушылар мен компаниялар үшін уақытты үнемдеу.

Өз кезегінде, Қазақстанның кәсіпорындары бағдарламалық өнімдер, мобильді сауда алаңдары, қосымшалар немесе онлайн-жарнама секілді сапалы жасалған жобаларға қызығушылық танытып отыр.

Осылайша, жүргізілген талдау көрсеткендей, бизнесті дәстүрлі форматтан қазір дамып келе жатқан жаңа форматқа ауыстыру экономиканың барлық салаларында оң нәтиже береді, стартап-жобаларға қатысу қауіпті болып көрінеді, ал қазақстандық компанияларды клиенттік пулға тарту — Қазақстан нарығындағы мүмкіндіктерді пайдаланудың неғұрлым тиімді тәсілі.

Әдебиеттер тізімі

1. Филип Котлер, основы маркетинга: издательский дом «Вильямс», 2007 – 496с.

2. Матвеев А. В. Интернет-маркетинг / А.В. Матвеев. Режим доступа: http://www.proweb.ru/articles/oglavlenie/glava1/imarketing

3. https://www.statista.com/

4. Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан. Режим доступа: https://www.stat.gov.kz

5. Перри Маршал, Брайан Тодд, Контекстная реклама, которая работает. Библия Google AdWords: Издательство - Манн, Иванов и Фербер, 2014 – 464с.

Түйіндеме

Бұл мақалада интернет-маркетингтің құрылымы мен функциялары және оның даму тенденциялары қарастырылады. Интернет-маркетинг пен оның тұтынушыларының арасындағы проблемалар мен өзара әрекеттесулер бағаланады. Қазақстан Республикасында интернет-маркетингті жақсарту бойынша ұсыныстар қарастырылады.

Резюме

В данной статье исследуются структура и функции интернет-маркетинга и тенденции его развития. Оцениваются проблемы и взаимодействия между интернет-маркетингом и непосредственно его потребителями. Рассматриваются предложения по улучшению интернет-маркетинга в Республике Казахстан.

Summary

This article examines the structure and functions of internet marketing and trends in its development. The problems and interactions between Internet marketing and its consumers are evaluated. Proposals for improving Internet marketing in the Republic of Kazakhstan are being considered.

УДК: 65:336.6

***А.А. Сейдалин**, магистрант 1 курса специальности «Менеджмент»*
*Научный руководитель: **Турекулова Д.М.**, д.э.н., профессор*
КазУЭФМТ

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Финансово–хозяйственная деятельность предприятия в современной экономической системе связана с различными рисками, уровень влияния которых на финансовые результаты этой деятельности постоянно растет, что связано с нестабильной экономической ситуацией в стране и с падением потребительского спроса из-за кризисных явлений в экономике.

Перед отечественными предприятиями остро встает проблема своевременного гибкого реагирования на нестабильность рыночной среды и падение потребительского спроса, с одной стороны, и формирования адекватной финансовой политики и стратегии развития предприятий – с другой.

Это во многом предопределяет потребность в формировании и использовании эффективных методов и инструментов управления финансовыми рисками в условиях падения потребительского спроса. Ковалев В.В. считает, что риски являются неотъемлемым элементом в деятельности каждого предприятия. Каждая фирма, не важно большая или маленькая, должна осуществлять управление рисками для избегания непредвиденных потерь, особенно в условиях падения потребительского спроса [1].

Финансовые риски оказывают значительное влияние на финансовые результаты деятельности предприятий в целом, и на уровень их финансовой устойчивости, в частности. Риск и доход находятся в обратно пропорциональном отношении друг к другу. Чем выше прогнозируемый доход, тем значительней риск, на который должно пойти предприятие. Любая предпринимательская деятельность всегда связана с неопределенностью. При этом наибольшую прибыль приносят именно те рыночные операции, которые связаны с повышенным риском. Непредсказуемость – это всегда элемент риска, в деятельности каждого предприятия, таким образом, следует рассчитать риск до максимально допустимого предела.

В Республике Казахстан главную роль с развитием рыночных отношений, при смене экономических формаций, важную роль играет конкуренция.

Необходимо внедрять новейшие технологические и технические решения для успешной деятельности и поддержания конкуренции, и все это непосредственно связано с финансовым риском. Для стабильного, конкурентоспособного развития предприятия нужно иметь систему управления финансовыми рисками в системе управления предприятия. Исследователь Козенкова Т.А. акцентирует внимание на том, что уровень финансового риска не статичен и варьирует под воздействием многочисленных факторов. Именно поэтому система управления финансовыми рисками на предприятии представляет собой важнейший элемент финансового управления, и является оптимальным инструментом повышения уровня финансовой устойчивости, снижения уровня непредвиденных затрат, а также предотвращения убыточности и банкротства в условиях падения потребительского спроса[2].

В современной казахстанской экономической системе, которой свойственна неопределенность внешней среды функционирования предприятия, вопросы формирования эффективной системы управления финансовыми рисками в условиях падения потребительского спроса на предприятии приобретают особую актуальность. Необходимость разработки теоретической базы целенаправленного управления финансовыми рисками предприятия обусловила развитие исследований следующих авторов:Козлова М.А., Бланк И.А., Домащенко Д.В., Мамаева Л.Н., Пименов Н.А., Тепман Л.Н., Хоминич И.П. и др. В решении важных проблем по управлению финансовыми рисками большой вклад внесли такие авторы как: Абасова Х.А., Дадаян А.С., Лукьяненко А.В., Петрова А.В., Пионткевич Н.С., Сайфеева Е.Б., Синявская Т.Г., Федосова Р.Н., Чернявская А.В. и др. На сегодня в отечественной экономической теории и практике нет единого и системного подхода к определению сущности финансовых рисков, их классификации и особенностей управления [3].

Дальнейшее исследование данных вопросов, а также формирование и внедрение в практику казахстанских предприятий определенных систем и методик управления финансовыми рисками в условиях падения потребительского спроса, оптимизация методов и инструментов сокращения негативных последствий их проявления будет способствовать развитию предприятий различных форм собственности и хозяйствования в целом, повышению эффективности функционирования и прибыльности отечественных компаний, в частности.

Актуальность обращения к вопросам управления финансовыми рисками обусловлена еще рядом обстоятельств:

– повсеместно ощущается потребность перехода к более эффективным, инновационным технологиям производства, чтобы предприятие было конкурентоспособным;

– в условиях падения потребительского спроса уровень финансовых рисков резко возрастает, у предприятия нет права на ошибку в принятии финансовых и инвестиционных решений;

– становится все более очевидной необходимость поиска баланса между риском и доходом, особенно в условиях падения потребительского спроса.

Управление финансовыми рисками является обязательным процессом для обеспечения устойчивого и эффективного функционирования предприятия. Недооценка или переоценка финансовых рисков может привести к финансовым потерям, поэтому выбранная тема исследования является актуальной.

На уровень финансового риска можно воздействовать с помощью финансового механизма, что реализуется посредством приемов стратегии и финансового менеджмента. В основе риск–менеджмента лежит система организации процесса по расчету и снижению уровня финансового риска.

Методы защиты от финансовых рисков, в зависимости от объекта воздействия, можно разделить на два вида: экономическую и физическую защиту от финансовых рисков.

Сущность экономической защиты определяется в проведении прогнозирования уровня дополнительных затрат, оценке объема возможного финансового ущерба, в реализации всего финансового механизма для снижения уровня угрозы финансового риска или его финансовых последствий для деятельности предприятия. Физическая защита от финансовых рисков включает в себя в определение таких средств, как система безопасности, системы контроля качества продукции, защита данных от несанкционированного доступа и т. д. Под стратегией снижения уровня финансовых рисков понимается формирование направлений и способов использования средств снижения риска с целью достижения поставленной цели финансовой деятельности предприятия. Каждый способ снижения уровня финансовых рисков имеет в арсенале определенный выбор правил и ограничений для принятия наиболее оптимального финансового решения. Стратегия снижения уровня финансовых рисков помогает сосредоточить усилия на различных вариантах решения, которые не должны входить в противоречие с генеральной стратегией развития и роста предприятия.

Информационное обеспечение, для принятия решений по снижению финансовых рисков, включает в себя следующую информацию: экономическую, финансовую, статистическую и коммерческую. В данную информацию включены данные о вероятности того или иного финансового риска, негативного события, данные о наличии и величине спроса на товары, на 17 капитал, о финансовой устойчивости и платежеспособности своих клиентов, партнеров, конкурентов и т.п.

Таким образом, в основе оценки финансовых рисков заложена зависимость между возможными объемами финансовых потерь предприятия и вероятностью их возникновения. В основе риск–менеджмента лежат целенаправленный процесс определения и реализации деятельности по снижению уровня финансового риска, искусство получения и роста дохода и прибыли в неопределенной рыночной среде функционирования. Конечная роль риск–менеджмента полностью соответствует целевой функции предпринимательства. Она определяется в получении наибольшей прибыли при оптимальном соотношении прибыли и риска.

В трудах Крейнина М.Н. отмечается, что есть несколько подходов к определению сущности и классификации финансовых рисков. В значительной мере финансовые риски имеют зависимость от природы реализуемых финансовых операций или финансовых процессов предприятия. В современной экономической среде функционирования предприятий уровень влияния финансовых рисков на финансовые результаты финансово–хозяйственной деятельности растет,

причинами увеличения финансовых рисков являются: быстрая изменчивость конъюнктуры финансового рынка, появление новых форм финансовых отношений и другие факторы. Важнейшей задачей руководства предприятия является определение уровня финансовых рисков, которые оказывают влияние на финансовую деятельность. Главным для предприятия является организации эффективной системы управления финансовыми рисками, которые позволяет свести к минимуму их воздействие[4].

Управление финансовыми рисками предприятия в условиях падения потребительского спроса – это процесс принятия и выполнения управленческих решений, которые минимизируют неблагоприятное влияние на предприятие убытков, вызванных падением потребительского спроса. Потребительский спрос и факторы, его определяющие, становятся все более обширными, сложными в своих взаимосвязях, разнообразными по мере развития потребностей субъектов, углубления дифференциации потребительских предпочтений между ними, увеличения предлагаемых потребителю товаров и услуг. К основным факторам, определяющим потребительский спрос относятся индекс потребительских цен, среднемесячный уровень заработной платы населения, уровень безработицы.

Основным назначением индекса потребительских цен является оценка динамики цен на потребительские товары. Это один из основных показателей инфляции, значение которого отражает усредненные цены на услуги и товары в составе потребительской корзины за определенный временной период. Среднемесячный уровень заработной платы населения является определяющим фактором в измерении уровня жизни населения. Снижение доходов населения способствует сокращению потребительского спроса, так как потребитель уже не сможет обеспечивать себе тот набор товаров и услуг, который мог бы иметь при более высоком уровне доходов. Уровень безработицы – основной индикатор рынка труда, который показывает отношение занятого населения к общей численности трудоспособного. Уровень безработицы характеризует текущее состояние экономики страны. Высокое значение говорит о том, что в экономике происходит спад.

Список литературы

1. Ковалев В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учебник. М: Изд-во «Проспект», 2015. 333 с.

2. Козенкова Т.А. Финансовые отношения в интегрированных предпринимательских структурах. Понятие, виды, особенности // РЭЖ.– 2015. – № 1. – С. 14.

3. Козлова М. А. Теоретические подходы к определению сущности финансовых ресурсов организаций // Вестник института Дружбы народов Кавказа «Теория экономики и управления народным хозяйством». №2 (18). Ставрополь: ИДНК, 2015. 156 с.

4. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. М.: ИКЦ »ДИС», 2016. 224с.

Резюме

В статье проанализированы разные подходы к разрешению проблемы своевременного гибкого реагирования на нестабильность рыночной среды и падение потребительского спроса: формирования адекватной финансовой политики и стратегии развития предприятий.

Түйіндеме

Кәсіпорынның қазіргі заманғы экономикалық жүйесіндегі қаржылық-экономикалық қызметі әртүрлі тәуекелдермен байланысты, олардың осы қызметтің қаржылық нәтижелеріне әсер ету деңгейі үнемі өсіп отырады, бұл елдегі тұрақсыз экономикалық жағдаймен және экономикадағы дағдарысқа байланысты тұтынушылар сұранысының төмендеуімен байланысты. Қазақстандық кәсіпорындар, бір жағынан, нарықтық конъюнктураның тұрақсыздығына және тұтынушылар сұранысының төмендеуіне, екінші жағынан, барабар қаржылық саясат пен кәсіпорындардың даму стратегиясын қалыптастыруға уақытылы икемді жауап берудің өткір проблемасымен бетпе-бет келді.

Summary

The financial and economic activity of an enterprise in the modern economic system is associated with various risks, the level of influence of which on the financial results of this activity is constantly growing, which is associated with the unstable economic situation in the country and with a

drop in consumer demand due to the crisis in the economy. Kazakh enterprises are faced with the acute problem of timely flexible response to the instability of the market environment and a drop in consumer demand, on the one hand, and the formation of an adequate financial policy and development strategy of enterprises, on the other.

УДК 338.2

Д.К. Уәшов, *«Жергілікті мемлекеттік басқару» мамандығының 2 курс магистранты*
Ғылыми жетекші: ***Р.Г.Сатканова****, к.э.н. доцент*
ҚазЭҚХСУ

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ХАЛЫҚТЫ ӘЛЕУМЕТТІК ҚОРҒАУДЫ ЖЕТІЛДІРУ

Бұл мақалада Қазақстанда жүргізіліп жатқан әлеуметтік саясаттың маңызды құрамдас бөліктерінің бірі болып табылатын халықты әлеуметтік қорғау мәселесі қарастырылады. Тәуелсіздік алған жылдары біз мемлекеттің халықты әлеуметтік қорғауды ұйымдастыруға қатысуының әртүрлі дәрежесін байқадық.

Мақалада Мемлекет міндеттемелерін оларды қаржыландырудың нақты мүмкіндіктерімен үйлестіру ұсынылады. Бұл міндеттерді мемлекеттік стандарттар, өзін-өзі қаржыландыруды және сақтандыру қағидаттарын дамыту, әлеуметтік саланың қаржылық базасын нығайту негізінде шешу қажет. Сондай-ақ Қазақстанның әлемнің ең дамыған 30 елінің қатарына кіруіне мүмкіндік беретін әлеуметтік саясаттың негізгі басымдықтарына бағдарлану қажет.

Әлеуметтік сала-бұл әркімді толғандыратын және азаматтардың барлық санаттарына қатысты мәселе. Қазақстандағы барлық адамдарды білім беру, денсаулық сақтау, тұрғын үй қызықтырады, дегенмен, іс жүзінде бәрінен бұрын Әлеуметтік сала мәселелері қызықтырады. Мемлекеттің әлеуметтік саладағы қызметі халықтың өмірін жақсартудың негізі ретінде нақты ақшалай табыстардың өсуін қамтамасыз етуге, аз қамтылудың алдын алуға, қоғамдағы әлеуметтік әділетсіздік пен әлеуметтік шиеленіс көріністеріне жол бермеуге бағытталған. Ел азаматтарының ақшалай кірістерін қалыптастырудың негізгі көздері еңбекақы, зейнетақы, жәрдемақы, стипендия, меншіктен, кәсіпкерлік қызметтен және жеке қосалқы шаруашылықтан түсетін кірістер болып табылады. Алайда, басқа мемлекеттердің (ең алдымен нарықтық экономикасы бар елдердің) тәжірибесі көрсетіп отырғандай, өзін-өзі жұмыспен қамту, кәсіпкерлік қызмет, жылжымайтын мүлікті жалға беру, өз жинақтарын тиімді салу көптеген азаматтар үшін қомақты табыс көзі болып табылады.[1]

Осыған байланысты Қазақстан Республикасында іскерлік ахуалды және кәсіпкерлік қызмет жағдайларын жақсарту, жеке қосалқы және фермерлік шаруашылықтарды дамытуды қолдау бойынша шаралар қабылдануда. Біздің еліміздегі мемлекеттік әлеуметтік саясаттың ерекшелігі-барлық азаматтардың әл-ауқатын жақсартуға бағытталған кірістерді әділ бөлу, қоғамда елеулі қайшылықтар тудыратын және қоғамдық-саяси қауіпсіздікке қауіп төндіретін табыс деңгейі бойынша терең әлеуметтік стратификацияны болдырмау. Біздің елімізде ең аз қамтамасыз етілген халықтың 10% - ның табысы ең аз қамтамасыз етілген халықтың 10% - ның кірістерінен 7,4 есе көп. Бұл әлемдік практикада пайдаланылатын кірістерді саралаудың шекті рұқсат етілген деңгейінен төмен (10 есе). Салыстыру үшін: Германияда, Австрияда, Францияда бұл көрсеткіш 5-7 есе, Белоруссияда -5,6, Украинада - 8,7, Ресейде - 16,8 есе көрсетілген. [2]

2020 жылға қарай экономиканың өсуін 2009 жылғы деңгейге қатысты үштен бірінен аса қамтамасыз ету мақсатында 2015 жылға қарай нақты ЖІӨ-ні 20,0% - дан астамға ұлғайту көзделіп отыр.

Қазақстан азаматтарының әл-ауқат деңгейін арттыру үшін жан басына шаққандағы ЖІӨ 2015 жылы 12 мың АҚШ долларына дейін жеткізілетін болады.Ұзақ мерзімді кезеңде инфляция деңгейін төмендетуге оның деңгейін орта мерзімді кезеңде 6,0-8,0% дәлізде ұстап тұру ықпал ететін болады.Жұмыссыздық деңгейін қамтамасыз ету үшін 2020 жылға қарай 2011 - 2015

жылдары 5% - дан аспайтын деңгейде оны 5,5% - ға дейін төмендету жоспарлануда.Кірістердің шамалы өсуіне қарамастан, орта мерзімді перспективада бюджеттің әлеуметтік бағыттылығы сақталатын болады және бюджет тапшылығының өсуіне әкеп соқтыратын жаңа жоғары міндеттемелер қабылдамай, тұрақты өсу және адамдардың өмір сүру деңгейін арттыру мемлекеттік шығыстарды жоспарлау кезінде негізгі басымдық болып табылады.Мемлекеттік бюджет шығыстарының болжамы кезінде тапсырмаларды іске асыру жөніндегі іс-шаралар ескерілді. [2]

Әлеуметтік саланы жетілдірудің маңызды бағыты зейнетақымен қамсыздандыру жүйесі болып табылады. Қазақстан Республикасының Еңбек және халықты әлеуметтік қорғау вице-министрі Әсел Нүсіпова атап өткендей: "біз зейнетақымен қамтамасыз етуге көп қаражат жұмсаймыз және 1998 жылы зейнетақы жүйесіне жақсы және уақтылы реформа жүргіздік. Бірақ ештеңе тұрмайды. Және зейнетақы жүйесі одан әрі жаңғыртылуы тиіс. Әлеуметтік сақтандыру жүйесі-біз қазір де міндетті әлеуметтік сақтандыру туралы Заңға өзгерістер енгізу бойынша жұмыс істеп жатырмыз, осы жүйені ретке келтіру үшін біз әлеуметтік сақтандырумен қамтылған адамдардың көп болғанын қалаймыз. Қазақстан экономикасының құрылымы да ерекше, экономиканың көптеген салалары ауыр салалармен, өндірістің зиянды жағдайларымен, шахталарда, мұнай мұнараларында және т.б. жұмыспен байланысты. Бұл сонымен қатар белгілі бір назар аударуды қажет ететін азаматтардың санаты.

Сондай-ақ зейнетақыны жүйелі арттыру бағдарламасы бойынша жұмыс жүргізілуде, яғни біз қазір конкурстық негізде арнайы тартқан мамандар тобымен жұмыс істеп жатырмыз, сол кезде зейнеткерлердің табысын қолайлы деңгейге дейін арттыру мақсатында зейнетақы жүйесіндегі мүмкін болатын параметрлік өзгерістерді пысықтайтын боламыз. Қазір бізде шамамен 37%, бұл ауыстыру коэффициенті. 37% - бұл адам зейнеткер болмаған және жұмыс істеген кезде тапқан табыс деңгейінің зейнетақысы. Қазір бұл шекті болашақта арттыру жоспарлануда. Бізде зейнетақымен қамсыздандырудың барабар деңгейі болуы үшін. [3]

Жалпы, Қазақстанда базалық зейнетақы бар, бұл зейнетақы жасына жеткен барлық азаматтарға төленетін зейнетақы. Ол қазіргі уақытта 5 981 теңгені құрайды. Бұл зейнеткерлік жасқа толған барлық азаматтарға төленетін және қарт адамдар арасында кедейліктің таралуын болдырмау үшін белгілі бір демогрант немесе әлеуметтік жәрдемақы түрінде төленетін негізгі зейнетақы. Базалық зейнетақы 2005 жылы, Президент сайлауында енгізілді және оны бізде президенттік зейнетақы деп атайды. Ол бастапқыда 3 мың теңге болған, қазір ол 6 мың теңгеге жуық. Бұл базалық зейнетақыны біз ең төменгі күнкөріс деңгейінің 60% - ы деңгейіне дейін және болашақта 75% - ға дейін жеткіземіз деп жоспарлануда, бірақ бұл тек бір ғана құрауыш емес. Бізде ең төменгі зейнетақы бар, бұл жұмыс өмірінде жұмыс істеген, белгілі бір еңбек өтілі мен табысы бар адамдар үшін. Бізде ең төменгі зейнетақы қазір шамамен 15 360 теңгені құрайды және негізгісін ескере отырып - бізде зейнетақының қолайлы деңгейі алынады. Қазақстанда ең жоғары зейнетақы базалық зейнетақыны есепке алмағанда 32 мың 703 теңгені құрайды, яғни егер осы сомаға тағы да базалық зейнетақы қосылса, онда Қазақстан азаматтары үшін ең жоғары зейнетақы 40 мың теңгеге жуық болады. Бұл адамның өмір бойы тапқан орташа табысының 37% - ы. Болашақта, әрине, бұл көрсеткішті 60% - ға дейін жоғары деңгейге жеткізу үшін жұмыс жүргізілуде. Яғни базалық зейнетақыны өмір сүру деңгейінің 60% - ына дейін жеткізу жоспарлануда, бұл 2015 жылға қарай және болашақта ұзақ мерзімді перспективада 70% - ға дейін өскен.[4]

Осылайша, әлеуметтік саланы мемлекеттік басқару жүйесі жетілдіруді қажет етеді, ол екі негізгі бағыт бойынша мүмкін: а) технологияландыру бағыты; б) кешенді ресурстық қамтамасыз ету бағыты. Әлеуметтік саланы дамытуды тиімді басқару ресурстарды кешенді пайдалану негізінде мүмкін болады: әкімшілік, ұйымдастырушылық, әлеуметтік өзара әрекеттесу ресурсы, нормативтік-құқықтық, экономикалық, қаржылық, ақпараттық, кадрлық, идеологиялық, әлеуметтік-мәдени болып табылады.

Әдебиеттер тізімі

1. Исахова П.Б. «Әлеуметтік қорғау жүйесіндегі әлеуметтік тәуекелдікті басқару ерекшеліктері». – 2018 ж, Алматы.

2. Қазақстан Республикасының әлеуметтік-экономикалық дамуы,№1,2019 ж., ҚР Статистика агенттігі

3. Г.А. Жолмырзаева «Халықты әлеуметтік қорғаудың үш деңгейі» // Заң
4. Қазақстан Республикасының халықты әлеуметтік қорғау тұжырымдамасы: 2019 ж.

Резюме

В статье отмечается,что одним из важнейших решений в социальной защите населения является формирование системы социального страхования, ее интеграции. Поэтому эта мера должна применяться государством. В развитии социальной работы особенно важно регулирование экономики, так как многие социальные проблемы не решаются вследствие этих финансовых проблем, что в дальнейшем приводит к обострению сложных проблем. Поскольку качественное и счастливое существование общества, каждого гражданина в нем напрямую зависит от социального положения, то в стране в первую очередь должен стоять потенциальный вопрос. Для осуществления социальной работы очень важна организация диагностической работы.

Түйіндеме

Мақалада халықты әлеуметтік қорғауда әлеуметтік сақтандыру жүйесін,оның интеграциясын қалыптастыру аса маңызды шешімдердің бірі болып саналады. Сондықтан да бұл шараны мемлекет қолдануы тиіс. Әлеуметтік жұмысты дамытуда экономиканы реттеу аса маңызды, өйткені көптеген әлеуметтік проблемалар осы қаржы мәселелерінің салдарынан шешілмейді, әрі қарай күрделі мәселелердің өршуіне алып келеді. Қоғамның, ондағы әрбір азаматтың сапалы әрі бақытты өмір сүруі әлеуметтік жағдайына тікелей байланысты болғандықтан елде ең алдымен әлеуіметтік мәселе бірінші кезекте тұруы керек. Әлеуметтік жұмыс жүзеге асуы үшін диагностикалау жұмыстарын ұйымдастыру аса маңызды.

Summary

The article notes that one of the most important decisions in the social protection of the population is the formation of the social insurance system, its integration. Therefore, this measure should be applied by the State. In the development of social work, it is especially important to regulate the economy, since many social problems are not solved due to these financial problems, which further leads to the aggravation of complex problems. Since the quality and happy existence of society, of every citizen in it directly depends on the social status, then the country should first of all be a potential issue. The organization of diagnostic work is very important for the implementation of social work.

ҚАЗІРГІ ЭКОНОМИКАДАҒЫ ҚАРЖЫ-НЕСИЕ ЖҮЙЕСІН ДАМЫТУДЫҢ БАСЫМ БАҒЫТТАРЫ

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

PRIORITY DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF FINANCIAL AND CREDIT SYSTEM IN THE MODERN ECONOMY

УДК 330.65.291.339.137.2

Н.К. Бексултанов, *магистрант 1 курса специальности «Финансы»*
Научный руководитель: ***Аймурзина Б.Т.****, д.э.н., профессор*
КазУЭФМТ

ФИНАНСОВЫЕ СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Конкурентоспособность субъекта экономики приобретает особую актуальность в условиях рыночной экономики, в основе которой лежат механизмы спроса и предложения, конкуренции и банкротства. Сегодня предприятиям важно отслеживать требования рынка для того, чтобы производить востребованную продукцию. В условиях жёсткой конкуренции производителям всё сложнее удержаться на плаву. Для этого необходимо обладать качествами, составляющими конкурентные преимущества по сравнению с другими предприятиями отрасли.

Успешная конкуренция в современных условиях не возможна без финансовых ресурсов, инвестиций во внедрение инноваций и совершенствование новых технологий.

Сущность и факторы конкурентоспособности были исследованы многими зарубежными и отечественными учёными. Основоположником теории конкурентоспособности является Майкл Портер, которые выделил 5 сил, определяющих конкурентоспособность компаний. В числе ведущих исследователей конкуренции – российский учёный Фатхутдинов Р., казахстанские исследователи Сабден О., Сагадиев К. и ряд других.

В наиболее общем виде конкурентоспособность предприятия выражается его преимуществом перед другими компаниями определенной отрасли. Это своего рода соревнование между экономическими субъектами, которое обеспечивает равные возможности и условия для каждого из них, для достижения одной и той же цели [1; 7]. Несмотря на то, что определения конкуренции незначительно различаются у разных авторов, все подчёркивают необходимость наличия и развития преимуществ данного предприятия и состязательный характер конкуренции.

На наш взгляд, важное значение имеет постоянный анализ рыночной среды с тем, чтобы предложить эффективные средства конкуренции, которые, с одной стороны, отвечали бы сложившейся в Казахстане рыночной ситуации и тенденциям ее развития, а с другой – особенностям конкретного производства.

Анализ теоретических подходов к факторам конкурентоспособности предприятий позволяет нам сделать вывод, что развивать конкурентные преимущества компаний необходимо на основе разработки стратегии. Между тем, как показывает практика деятельности казахстанских предприятий, данному аспекту не уделяется должного внимания, им более присущ «реактивный» способ управления, т.е. как реакция на происходящие изменения.

Предприятиям Казахстана сложно конкурировать, что связано с особенностями отечественной экономики. Традиционно предприятия, занимающиеся переработкой, находятся в менее выгодных условиях по сравнению с предприятиями добывающих отраслей [2; 56].

Исследуя факторы обеспечения конкурентоспособности компаний, обратимся к зарубежному опыту разработки конкурентных финансовых стратегий.

Наиболее известной является модель Бостонской консалтинговой группы (Boston Consulting Group - BSG). Эта модель представляет собой матрицу разработки стратегических решений, которая основана на учёте доли рынка и её скорости роста. Исходя из этих параметров, продукция компании или направления её деятельности относятся к одной из 4 групп (рис.1).

Темп роста объёма продаж, %	высокая	низкая
высокий	**«Звёзды»** создаваемые средства ++ используемые средства – итого +	**«Трудный ребёнок»** создаваемые средства + используемые средства - - итого -
низкий	**«Дойная корова»** создаваемые средства +++ используемые средства – итого ++	**«Собаки»** создаваемые средства + используемые средства – итого 0

Доля рынка, %

Рисунок 1 - Матрица финансовой стратегии Boston Consulting Group
*П р и м е ч а н и е: по источнику [3; 130]

«Звёзды» - лидеры растущего рынка, их отличают высокий темп роста продаж, хорошая прибыль. Чтобы эти товары поддерживать, требуются дополнительные финансовые ресурсы, что позволяет впоследствии этим товарам перейти в разряд «Дойная корова».

«Дойная корова» - это лидеры рынка с более низкими темпами роста. Продукт данного сегмента приносит высокий стабильный доход при низком объёме затрат, при этом созданная прибыль должна направляться для финансовой поддержки товаров категории «Трудный ребёнок».

«Трудный ребёнок» - отправная точка большинства выпускаемых на рынок товаров, которые требуют значительных финансовых затрат. Их отличает высокий темп роста продаж, однако прибыль не покрывает всех издержек.

«Собаки» - это плохо продаваемые товары, или новые виды продукции, которые отличает невысокая себестоимость, но и низкий уровень доходности от реализации, зачастую это социально значимые товары [3; 130].

Анализ данного подхода позволяет нам сделать следующие выводы. При использовании этой матрицы для определения перспектив развития организации предлагается использовать два показателя – скорость роста сегмента рынка и захваченную долю сегмента. Это соотношение определяет сравнительные конкурентные позиции организации в будущем. Это говорит о необходимости диверсификации производства, чтобы предприятия не делали ставку на один товар, а в момент высоких продаж осваивали другие виды продукции.

К базовым относится также матрица финансовых стратегий конкуренции М.Портера. Во главу угла Портер ставит долю рынка. Компания должна сосредоточить усилия либо на низких затратах, либо на уникальной продукции, что позволяет ставить монопольно высокие цены. Комбинация избранных предпочтений образует 4 основных вида стратегий (рис. 2).

	Низкие затраты	Уникальность продукции
Широкий масштаб (охватывает весь рынок)	*Стратегия лидерства по издержкам*	*Стратегия дифференциации*
Узкий масштаб (охватывает один сегмент)	*Стратегия фокусирования на издержках*	*Фокусирование и дифференциации*

Рисунок 2 – Матрица финансовых стратегий по М.Портеру
*П р и м е ч а н и е: по источнику [4; 173]

Свой вклад в развитие финансовых стратегий внесли учёные Томпсон и Стрикленд, которые сформулировали следующие их виды:

1) стратегия лидерства по издержкам (снижение издержек позволяет привлечь больше покупателей);

2) стратегия широкой дифференциации (придание товарам особых черт, что также привлекает покупателей);

3) стратегия оптимальных издержек (большая ценность для покупателей за счёт сочетания низких издержек при широкой дифференциации);

4) сфокусированная стратегия, или стратегия рыночной ниши, основанная на низких издержках (низкие издержки и узкий сегмент покупателей);

5) сфокусированная стратегия, или стратегия рыночной ниши, основанная на дифференциации продукции (полное удовлетворение требований клиента из выбранного сегмента).

Специалистами корпорации General Electric совместно с консалтинговой компанией McKincey &Co была представлена многофакторная модель конкурентных позиций. Она представляет собой матрицу, состоящую из 9 блоков. Выгодным отличием модели является то, что в ней впервые для сравнения видов бизнеса стали рассматриваться не только объём продаж, прибыль, отдача инвестиций, но и специфка той или иной отрасли – динамика доли рынка, технологии, ресурсы и т.д. Все виды бизнеса фирмы ранжируются с точки зрения получения дополнительных инвестиций, как по количественным, так и по качественным параметрам [5; с.41].

Важным аспектом при выборе стратегии являются финансовые воздействия (таб. 1).

Таблица 1 - Финансовые воздействия различных стратегий внутреннего роста

Финансовые критерии	*Стратегии внутреннего роста*			
	Проникновение на рынок (концентрация)	*Развитие рынка*	*Разработка продукта или обновление рынка*	*Диверсификация*
Необходимые финансовые ресурсы	Умеренные	Умеренные до значительных	Значительные / очень значительные	очень значительные
Уровень ожидаемой финансовой отдачи	Умеренный	Умеренный до высокого	Очень высокий	Очень высокий
Распределение финансовой отдачи во времени	Средний до долгосрочного	Краткосрочный	Долгосрочный	Долгосрочный
Существование финансовой синергии	Нет	Есть	Возможно	Есть
Степень связанного со стратегией риска	Низкая	Умеренная или высокая	Очень высокая	Очень высокая
*П р и м е ч а н и е: по источнику [3; 41]				

Оценка конкурентоспособности осуществляется по конечным итоговым результатам реакции рынка (потребителя) на конкретный товар, а оценка конкурентных преимуществ осуществляется на ранних стадиях инвестирования. Дальнейший мониторинг реализации конкурентных преимуществ осуществляется на стадиях производственного процесса и логистики, вплоть до продажи товара (услуги). Важно обоснованно, регулярно проводить политику наращивания конкурентных преимуществ объектов Методами реализации политики наращивания конкурентных преимуществ объектов являются их всесторонний анализ, изыскание внутренних резервов повышения эффективности, внедрение инноваций [6; 112].

Проведенный анализ показал, что ключевым фактором в обеспечении конкурентоспособности компаний западные специалисты считают маркетинговые стратегии, позволяющие производить конкретные виды товаров, ориентируясь на конкретные целевые сегменты рынка.

Мы полагаем, что наиболее важным фактором повышения конкурентоспособности предприятий является наличие и эффективность использования финансовых ресурсов, а также качество финансового менеджмента, основанного на объективном анализе финансового состояния предприятия.

Финансовая и маркетинговая политика должны находиться между собой в чётком взаимодействии. При этом важным, по нашему мнению, является разработка стратегии развития предприятия, основанная на анализе факторов внутренней и внешней среды.

В современных условиях, на наш взгляд, важно учитывать именно стратегический аспект деятельности предприятия, который позволяет учитывать не только его сильные и слабые стороны деятельности, но также возможности угрозы. Важно не только иметь конкурентные преимущества, но и сохранить их в течение длительного периода.

При этом разработка финансовых стратегий конкурентных преимуществ базируется на наличии и эффективном использовании финансовых ресурсов. Как показали результаты исследования на основе опроса предпринимателей Республики Казахстан, были выявлены факторы, сдерживающие развитие стратегий конкурентоспособности: задержки с расчётами, нехватка или ограниченный доступ к источникам финансовых ресурсов, снижение платежеспособного спроса населения [7; 291].

Для оценки конкурентоспособности предприятия необходимо провести анализ ее финансового состояния. Кроме того, при проведении анализа конкурентного состояния изучаемого объекта, по нашему мнению, необходимо обязательно учитывать также стадию развития конкурентоспособности в отрасли, в целом в стране. В соответствии с данным утверждением в качестве дополнительного пункта в системном исследовании считаем целесообразным, учесть также, факторную, инвестиционную и инновационную стадии развития конкурентоспособности, с целью определения передовых источников конкурентных преимуществ.

Список литературы

1. Наренова А.Н. Н28 Механизмы повышения конкурентоспособности экономики Казахстана (на примере отрасли сельскохозяйственного машиностроения РК). Монография. – Тараз: Тараз университеті, 2018. - 143 с., С.7

2. Утибаев Б.С. Традиционные конкурентные факторы индустриально-инновационного развития экономики Казахстана – Вестник Казахского университета экономик, финансов и международной торговли №3, 2016 г., с.56

3. Коноплёв С.П. Экономика организаций - Москва, ПРОСПЕКТ, 2018 г., с.130

4. Корпоративное управление // под ред. В.Г.Антонова – М.: ИД ФОРУМ – ИНФРА – М, 2016 г., с.173

5. Бандурин А.В., Чуб Б.А. Стратегический менеджмент организации. М.: ИНФРА-М, 2016 г., с.41

6. Бильдебаева А. Б. Особенности конкурентных стратегий предприятий в Республике Казахстан – Доклады Национальной Академии наук Республики Казахстан № 3 2017 г., с.112

7. Аленова Д.С. Оценка конкурентоспособности предприятия в зависимости от ее размера и сферы деятельности - Международная научно-практическая конференция «Модернизация экономики: предпосылки, состояние, пути развития в условиях глобальных вызовов и трендов индустрии» - Нур-Султан: Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева, 21 ноября 2020 С.291

Резюме

Конкурентоспособность предприятия является важной предпосылкой успеха его предпринимательской деятельности. В статье исследуются факторы конкурентоспособности компаний. На основе рассмотрения зарубежного опыта стратегий конкурентоспособности сделаны выводы. Основой повышения конкурентоспособности предприятий является наличие и эффективность использования финансовых ресурсов, а также качество финансового менеджмента, основанного на объективном анализе финансового состояния предприятия.

Түйіндеме

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі оның кәсіпкерлік қызметінің сәттілігінің маңызды алғышарты болып табылады. Мақалада компаниялардың бәсекеге қабілеттілік факторлары қарастырылады. Бәсекеге қабілеттілік стратегиясының шетелдік тәжірибесін қарастыру негізінде қорытындылар жасалды. Кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін арттырудың негізі қаржы ресурстарын пайдаланудың болуы және тиімділігі, сондай-ақ кәсіпорынның қаржылық жағдайын объективті талдауға негізделген қаржылық менеджменттің сапасы болып табылады.

Summary

The competitiveness of an enterprise is an important prerequisite for the success of its business activities. The article examines the factors of companies ' competitiveness. Based on the review of foreign experience of competitiveness strategies, conclusions are drawn. The basis for improving the competitiveness of enterprises is the availability and efficiency of financial resources, as well as the quality of financial management based on an objective analysis of the financial condition of the enterprise.

УДК 658.14/.17

С.К. Куатбекова, *магистрант 1 курса специальности «Финансы»*
Научный руководитель: ***Аймурзина Б.Т.****, д.э.н., профессор*
КазУЭФМТ

СУЩНОСТЬ, ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

С позиции экономики финансовый анализ как правило рассматривается как процесс подготовки информации о предприятии с последующим ее детальным изучением, которая может быть использована для принятия управленческих решений по распределению и эффективному использованию имеющихся ресурсов компании. Физические и юридические лица, желающие вложить имеющиеся у них ресурсы в тот или иной бизнес, могут выбрать сферу приложения своего капитала, основываясь прежде всего на информации, полученной в ходе анализа финансового состояния рассматриваемого бизнеса. Но прежде всего, необходимо дать определения основным понятиям, используемые в исследовании, для того, чтобы в дальнейшем дать правильную оценку. Другими словами, чтобы анализировать, нужно определиться с тем, что именно подлежит анализу. При этом тщательное изучение теоретических и методологических аспектов, может быть, и не гарантирует успех в практической деятельности, но, несомненно, приближает его. Понятие «финансовое положение», или, как его еще называют, «финансовое состояние» поразному трактуется в научной и учебной литературе. Так, Шеремет А.Д. пишет, что «финансовое состояние предприятия характеризуется размещением и использованием средств (активов) и источниками их формирования (собственного капитала и обязательств)»[1] Русак Н.А., Русак В.А.дают следующее определение: «Финансовое положение предприятия характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормальной производственной, коммерческой и других видов деятельности предприятия, целесообразностью и эффективностью их размещения и использования, финансовыми взаимоотношениями с другими хозяйственными

субъектами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью» [2]. На наш взгляд более точно дает определение казахстанский ученый Дюсембаев К.Ш.: «Финансовое положение представляет собой отражение финансовой устойчивости предприятия на определенный момент времени и обеспеченности его финансовыми ресурсами для бесперебойного осуществления хозяйственной деятельности и своевременного погашения своих долговых обязательств» [3]. В Казахстане проблемами финансового положения предприятий занимался ряд ученых. Так, например, Аймурзина Б.Т. в своих работах широко осветила проблемы финансового положения агропромышленного комплекса [4]. Исследованиями, затрагивающими вопросы по совершенствованию финансового положения казахстанских предприятий деятельность, занимались такие казахстанские ученые, Берстембаева Р.К., Рубенкова Н.Б., Тойжигитова Ж.А. [5], Абенова М. Х., Парманова Р. С., Большекбаева К. О [6]

Далее, ознакомимся с понятием «финансовый анализ». Исторические корни финансового анализа восходят к происхождению денег. Однако методы финансового анализа изменились во многом. В настоящее время только его принципы и причинькомпиляции остаются прежними. Современные методы финансового анализа зародились вСоединенных Штатах. Там написано наибольшее количество теоретических работ по этой тема и практическое применение этих методов были реализованы. Понятие «финансовый анализ» происходит от английского наречия. В континентальной Европе (особенно вНемецкоговорящих странах) чаще встречаются с концепцией«балансирующий анализ» (нем. - Bilanzanalyse) или даже «тотальная критика» (нем.Критика бухгалтерского баланса) [7].

Первоначальное понимание финансового анализа основывалось напросмотре различий в показателях бухгалтерского учета в абсолютном выражении, в частности денежные значения. Следующий эволюционный шаг был представлен какизучение информации финансовой отчетности для оценки прибыльности фирмы.Особенно во время Великой депрессии 30-х годов проблемы ликвидностии выживание фирмы стало важным. Поэтому внимание обратилось на рентабельность и эффективность.

Отечественные специалисты Мухамедов Т.И. и Нукушев А.Г.: Анализ финансовой устойчивости должен показать наличие или отсутствие у предприятия возможностей по привлечению дополнительных заемных средств, способность погасить текущие обязательства за счет активов разной степени ликвидности [8].

Буряковский В.В. приводит определение финансового анализа в его традиционном понимании, подчеркивая, что в анализе может использоваться дополнительная информация оперативного характера, однако носить она будет лишь вспомогательный характер [9]. ШереметА.Д., НегашевЕ.В., рассуждая, что финансовый анализ проводится по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности и регистров бухгалтерского учета, на основе которых готовится отчетность, отмечают, что финансовый анализ, использующий в качестве информационного источника только финансовую отчетность, является внешним финансовым анализом, т. е. применяемым внешними пользователями информации о деятельности предприятия. В свою очередь, «при проведении внутреннего финансового анализа наряду с данными финансовой (бухгалтерской) отчетности используется также информация, содержащаяся в регистрах бухгалтерского учета предприятия» [10]. На наш взгляд оправданной, достаточно логичной и перспективной представляется широкая трактовка финансового анализа. Соответствует данной трактовке определение финансового анализа, которое приводит В. В. Ковалев: «Процесс, заключающийся в идентификации, систематизации и аналитической обработке доступных сведений финансового характера, результатом которого является предоставление пользователю рекомендаций, которые могут служить формализованной основой для принятия управленческих решений» [11]. Как утверждает О. В. Ефимова, финансовый анализ охватывает широкий круг вопросов, которые выходят далеко за рамки традиционной оценки финансового состояния, проводимой, как правило, на основании данных бухгалтерской отчетности. [12]

Таким образом, финансовый анализ - это сфера, которая представляет собой значимую часть управления фирмой. Он обеспечивает обратную связь между предполагаемым эффектом управленческих решений и реальностью. Он тесно взаимосвязан с финансовым учетом компании, который предоставляет данные и информацию для принятия финансовых решений на основе бухгалтерской отчетности, баланса, отчета о прибылях и убытках, отчета о движении денежных средств и отчета об изменении капитала (согласно МСФО). Эти отчеты, а также бухгал-

терский учет должны быть правильно подготовлены чтобы удовлетворить потребности финансового менеджмента и, следовательно, повлиять на его принятие решений. Тем не менее, бухгалтерская информация не влияет на прогноз на будущее, а также не дает полное представление о финансовом положении Компании, о ее сильных и слабых сторон, тенденциях и общем качестве управления. Для этого используется финансовый анализ. Он представляет собой формализованный метод измерения данных, полученных из отчетов и позволяющий сделать выводы об общем управлении и финансовом положение фирмы. Финансовый анализ также представляет собой оценку прошлого, текущего состояний и прогноз на будущее. Его цель состоит в том, чтобы с помощью специальных методических инструментов, зафиксировать все пункты финансового менеджмента с последующим их анализом. Компания может считаться финансово здоровым, если она способна выполнять свои задачи как в настоящей, так и в будущей перспективе. Необходимым инструментом управления финансами предприятия является «четкое понимание взаимосвязи всех факторов, влияющих на общий уровень финансового состояния. [13]

Финансовый анализ может быть анализом финансового положения в компании, в отрасли или государства. В анализе используется учетная и статистическая информация из далекого или недавнего прошлого. Он также работает с текущими тенденциями и с прогнозированием в некоторых случаях.

Таким образом, на основании всего вышеизложенного, можно определить основную цель финансового анализа - получение наиболее достоверной информации о компании, дающей заинтересованным сторонам и другим пользователям полную и объективную характеристику финансового состояния предприятия, с помощью которой можно дать оценку имущественному положению, финансовой устойчивости, платежеспособности и ликвидности организации, принимать экономические решения, включая прошлые результаты и оценку текущего положения, а также спрогнозировать желаемые финансовые результаты.

Задачами финансового анализа являются:

- Оценка прошлых результатов и текущего финансового положения
- Прогнозирование чистой прибыли и оценка роста
- Прогнозирование банкротства
- Определение положения компании на рынке и оценка ее конкурентоспособности;
- Помогать заинтересованным сторонам и другим пользователям принимать экономические решения

Финансовый анализ означает анализ финансовой отчетности для достижения продуктивного вывода, который поможет инвесторам и другим заинтересованным сторонам поддерживать свои отношения с компанией, и существуют различные типы финансового анализа, которые эксперты и аналитики используют для «вскрытия» финансовых отчетов.

Типы финансового анализа - это анализ и интерпретация данных различных типов в соответствии с их пригодностью. Типы анализов представлены на рисунке 1.

Рисунок 1 - Виды финансового анализа.
Примечание – составлено автором на основе источника [14]

В горизонтальном анализе рассматриваются финансовые отчеты по линии элементов с базовым годом. Это означает, что он сравнивает цифры за определенный период с другим периодом. Это помогает анализировать рост компании из года в год или квартал за кварталом с увеличением операций компании. Но если компания работает в производственном цикле, и если отрасль ухудшается, несмотря на то, что компания работает лучше, из-за определенных факторов, которые влияют на отрасль, анализ тенденций покажет отрицательный рост компании.

Вертикальный анализ измеряет статью отчета о прибылях и убытках или балансового отчета, принимая любую статью финансового отчета за основу, и раскрывает ее в процентной форме. Например, в отчете о прибылях и убытках, можно раскрыть все позиции в процентной форме, взяв за основу чистые продажи . Точно так же в балансе на стороне активов раскрыть все статьи в процентной форме от общих активов.

Плюсы вертикального анализа заключаются в том, что он помогает сравнивать предприятия разных размеров, так как представляет финансовую отчетность в абсолютной форме. Минусы - он представляет данные только за один период, поэтому нельзя провести сравнение за разные периоды времени.

Анализ тенденций означает выявление закономерностей за несколько периодов времени и их построение в графическом формате, чтобы можно было получить полезную информацию.

Анализ ликвидности ориентирован на повседневные расходы. Он анализирует краткосрочные возможности компании в отношении повседневных платежей торговым кредиторам, краткосрочных заимствований, установленных законом выплат, заработной платы и т.д. Его основная цель заключается в проверке надлежащей ликвидности, тщательно поддерживаемой для данного периода, и все ли обязательства выполняются без дефолта. Анализ ликвидности осуществляется с использованием методики анализа соотношения, в котором используется различные соотношения, как соотношение ликвидности, текущая ликвидность, быстрая ликвидность, и т.д.

Долгосрочный анализ также называется анализом платежеспособности. Основное внимание в этом анализе уделяется обеспечению надлежащей платежеспособности компании в ближайшем будущем и проверке способности компании выплатить все долгосрочные обязательства и долги. Это дает заинтересованным сторонам уверенность в выживании предприятия с надлежащим финансовым здоровьем. Данный анализ дает правильное представление о финансовой состоятельности и нагрузках на фирме в виде внешних долгов.

Финансовый анализ прибыльности (рентабельности) помогает нам понять, как компания генерирует решения об инвестировании - одно из самых важных решений, которое должен принимать любой бизнесмен. Основная цель всех инвестиционных решений - обеспечить максимальную прибыль от вложенных в проект инвестиций. Чтобы проверить жизнеспособность решения, они проводят анализ рентабельности, который проверяет норму прибыли за определенный период. Это поможет инвестору получить уверенность в сохранности средств.

В бизнесе изо дня в день происходят различные изменения. Кроме того, исходя из экономических перспектив, различные виды изменений в налоговой структуре, банковских ставках, пошлинах и т.д. Каждая из этих детерминант сильно влияет на финансовые показатели; следовательно, крайне важно, чтобы казначейство проводило такой анализ чувствительности в отношении каждого фактора и пыталось проанализировать его влияние на финансовые показатели компании. [15]

Бизнес работает по сметам и бюджетам; после завершения транзакций крайне важно сверить расхождение между бюджетом и оценками с фактическими. Такой анализ отклонений поможет в проверке любых лазеек в процессе и, следовательно, поможет организации предпринять корректирующие действия, чтобы избежать того же в будущем. Анализ отклонений может выполняться стандартным методом калькуляции, сравнивая бюджетные, стандартные и фактические затраты.

Анализ оценки означает получение справедливой стоимости компании.

Каждая компания стремиться иметь свой собственный отдел финансового планирования и анализа (FP&A), основная работа которого заключается в анализе различных точек данных внутренней организации и построении информационной системы управления (MIS), о которой будет сообщено высшему руководству. Такая MIS, распространяемая отделом FP&A, имеет первостепенное значение для компании, поскольку будет как опубликованная, так и неопубликованная

информация. Такой анализ помогает высшему руководству принять стратегии, которые будут носить превентивный характер и могут помочь избежать серьезных неудач.

Финансовый анализ помогает в планировании и прогнозировании. Финансовая отчетность помогает руководству принять соответствующую бизнес-политику, требуя сравнения между различными аналогичными организациями. Это помогает в прогнозировании и подготовке бюджетов, предоставляя информацию о сильных и слабых сторонах бизнеса.

Таким образом, финансовый анализ является важным фактором в обеспечении того, чтобы реальная финансовая картина бизнеса была представлена руководству и внешним заинтересованным сторонам. Он не только открывает окно для принятия известных и обоснованных решений и стратегического планирования для заинтересованных сторон, но также направлен на уменьшение ошибок, которые могут возникнуть из-за несоответствия цифр в различных финансовых отчетах. Финансовый анализ в настоящее время считается основной составляющей деловой активности; без этого вести бизнес будет бесполезно. Следовательно, для каждой организации проведение финансового анализа не только необходимо, но и прилежно выполнять его, и все результаты анализа должны быть должным образом реализованы.

Список литературы

1. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: Учеб. пособие. — М.: РИОР: ИНФРА-М, 2015. – 255 с.

2. Русак Н.А., Русак В.А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования. Минск: Высш. шк.2015. № 5. С. 80–84.

3. Дюсембаев, К. Ш. Финансовый анализ [Текст] / К. Ш. Дюсембаев. - Новое изд. - Алматы : Фортуна Полиграф, 2019. - 264 с. - ISBN 978-601-329-087-4 : 7680 р.

4. Аймурзина Б.Т. Финансовое обеспечение деятельности предприятий агропромышленного комплекса Республики Казахстан: состояние, механизмы, финансирования и регулирования: Астана : Кристалл, 2010. - 37 с. - Библиогр.: с. 35-37.

5. Берстембаева Р.К., Рубенкова Н.Б., Тойжигитова Ж.А. Финансовый механизм по поддержки предпринимателей и хеджирование их рисков – статья ReportsofNationalAcademicScience, 85-86 с., 2019, ISSN 2224-5227

6. Абенова М. Х., Парманова Р. С., Большекбаева К. О. Анализ эффективности использования финансовых ресурсов предприятия - http://library.kz/ru/menuvse/118-journalsnanrk/doklady.html?start=5

7. TEMTE, Andrew. Financial Statement Analysis [online]. La Crosse : Dearborn Trade, A Kaplan Professional Company , 2004 [cit. 2011-02-09]. Availableat WWW: . ISBN 9781419528972.

8. Мухамбетов, Т. И. Банкротство и антикризисное управление предприятием [Текст] : учеб. пособие / Т. И. Мухамбетов, А. Г. Нукушев. - Алматы : [б. и.], 2000. - 607 с

9. Буряковский, В. В. Финансы предприятий [Электронный ресурс] / В. В. Буряковский. - Режим доступа : http://books.efaculty.kiev.ua/finpd/1/(дата обращения: 22.05.2015)

10. Негашев Е. В. Шеремет А. Д., Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций, 2-е изд., перераб. и доп. — ИНФРА-М Москва, 2013. — 208 с.

11. Ковалев В. В., Корпоративные финансы: учебник - Москва: Проспект, 2018

12. Ефимова О.А., Никифорова Е.В., Ушанов И. Финансово-аналитические инструменты устойчивого развития экономических субъектов – КноРус.Москва: ISBN: 978-5-406-06838-0

13. Мельников В.Д. Теория финансов [Текст]: учебник/ В.Д. Мельников.- 2-изд.- Алматы: ТОО «Издательство LEM», 2015.- 400 с.

14. Helfert, E.A. Financial analysis: tools and techniques: a guide for managers. New York: McGraw-Hill, 2016. 485 p. ISBN

15. Бердникова, Л. Ф. Финансовый анализ: понятие и основные методы / Л. Ф. Бердникова, С. П. Альдебенева. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2014. — № 1 (60). — С. 330-338. — URL: https://moluch.ru/archive/60/8847/ (дата обращения: 30.11.2020).

Резюме

Текущая ситуация в бизнесе столкнулась с последствиями глобальной пандемии коронавирусной инфекции COVID-19. Многие компании переживают непростой период и пытаются выжить, несмотря на неблагоприятные условия на рынках. Следовательно, каждая компания

должна иметь идеальное представление своих финансовых результатов и мероприятий, направленных на преодоление сегодняшних трудностей и достижение прибыли, для принятия правильных решений и обеспечения будущее развитие компании. Эти выводы могут быть основаны на финансовом анализе, который считается одним из важнейших инструментов финансового менеджмента. Финансовый анализ обеспечивает надежный источник финансовой информации, позволяющий выявить слабые места, которые могут привести к проблемам и выявить сильные стороны, которые могут быть успешно применены в будущем.

Түйіндеме

Ағымдағы іскери жағдай жаһандық COVID-19 коронавирус пандемиясының зардаптарына тап болды. Көптеген компаниялар қиын кезеңді бастан кешіруде және қолайсыз нарықтық жағдайларға қарамастан өмір сүруге тырысуда. Сондықтан кез-келген компанияда дұрыс шешімдер қабылдау және компанияның болашақтағы дамуын қамтамасыз ету үшін өзінің қаржылық нәтижелері мен бүгінгі қиындықтарды жеңуге және пайда табуға бағытталған іс-әрекеттің мінсіз презентациясы болуы керек. Бұл тұжырымдар қаржылық менеджменттің маңызды құралдарының бірі болып саналатын қаржылық талдауға негізделуі мүмкін. Қаржылық талдау проблемалар тудыруы мүмкін әлсіз жақтарды анықтауға және болашақта сәтті қолдануға болатын күшті жақтарды анықтауға арналған қаржылық ақпараттың сенімді көзін ұсынады.

Resume

The current business situation is grappling with the fallout from the global COVID-19 coronavirus pandemic. Many companies are going through a difficult period and are trying to survive despite adverse market conditions. Consequently, every company must have an ideal presentation of its financial results and activities aimed at overcoming today's difficulties and achieving profit, in order to make the right decisions and ensure the future development of the company. These conclusions can be based on financial analysis, which is considered one of the most important tools in financial management. Financial analysis provides a reliable source of financial information to identify weaknesses that can lead to problems and identify strengths that can be successfully applied in the future.

УДК 336.7

***М.Е. Куспекова**, магистрант 2 курса специальности «Финансы»*
*Научный руководитель: **Аймурзина Б.Т.**, руководитель ППО,*
д.э.н., профессор
КазУЭФМТ

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ В НАПРАВЛЕНИИ ДИСТАНЦИОННОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

За последние годы в Казахстане произошел огромный скачок на финансовом рынке в сфере развития электронных банковских услуг.

В настоящее время развитие банковских услуг сосредоточено в сфере дистанционного банковского сервиса, в связи с интенсивным развитием интернет технологий и интересом пользователей к получению услуг с использованием мобильных телефонов, компьютеров и других средств коммуникации.

Активно развиваются дистанционные банковские сервисы, в особенности это мобильный банкинг и интернет-банкинг.

Основной процесс дистанционного банковского обслуживания включает технологические разработки банковских продуктов, технологию внедрения их на рынок и планирование объема продаж.

Содержанием процесса дистанционного сервиса является продвижение розничных банковских продуктов и оказание розничных банковских услуг, в том числе посредством использо-

вания социальных сетей; инструментами обслуживающего процесса являются банковские операции. Процесс продаж предполагает применение технологий реализации потребителям розничных банковских продуктов и оказания розничных банковских услуг. Главными элементами рынка банковских продуктов и услуг считаются операции и электронные услуги с использованием интернет-банкинга или банковского мобильного приложения, т.е. отношения, возникающие между банком и клиентом. [1]

Внедрение интернет-банкинга служит важнейшим средством обеспечения стабильности функционирования банков, обеспечивает повышение эффективности банковского бизнеса и конкурентоспособности.

Использование интернет-банкинга привело к удобству клиентов и сокращению операционных расходов коммерческих банков.

Под интернет банкингом понимаются услуги, полученные дистанционно: получением клиентами доступа к своим банковским счетам для получения информации об остатке денег на банковских счетах, операциях, проведенных по банковским счетам, осуществлением платежей и переводов денег, открытием или закрытием банковских счетов и/или осуществлением других видов банковских операций, предоставляемых банком.

Все операции, предоставляемые банками в рамках дистанционного банковского обслуживания, можно разделить на две основные категории: первая — проходящие в режиме оффлайн и вторая — проходящие в режиме онлайн. Предоставление услуг в режиме оффлайн имеет значительный недостаток — временной лаг, образующийся между желанием клиента совершить банковскую операцию и моментом фактического исполнения банком распоряжения на исполнение данной операции. Образование данного лага связано со значительными временными затратами по передаче распоряжения клиента на совершение операции в банк. В случае предоставления услуг дистанционно в режиме онлайн клиент самостоятельно инициирует совершение банковской операции, и в данном случае присутствует незначительный лаг, образующийся в результате электронной передачи данных от клиента в банк.[2]

Рассмотрим существенные преимущества банковских услуг, предоставляемых дистанционно, по сравнению с традиционными услугами:

а) удобство для пользователей услуг,

б) привлечение большего количества пользователей услуг через сети телекоммуникаций,

в) возможность круглосуточного предоставления услуг,

г) возможность в режиме онлайн выбрать оптимальный вид требуемой услуги.

Банки, которые используют в своей работе новые технологии, привлекают к себе больше клиентов и получают больше перспектив роста, в отличие от других банков, использующих традиционные услуги.

Система дистанционного банковского обслуживания включает в себя следующие элементы: терминальный, телефонный, PC-банкинг, интернет-, мобильный банкинг. Связи между элементами системы ДБО являются функциональными, т. к. каждый элемент в отдельности выполняет функции других элементов почти в равной степени. Таким образом, все элементы системы в совокупности выполняют системные функции, другими словами функции всей системы. Так как система ДБО постоянно развивается, и настоящие элементы системы — это результат её развития. В системе могут происходить качественные изменения, либо появление новых её элементов, отмирание старых. Система ДБО является целостной, её элементы определены, а функционирует она в автоматизированной банковской среде и является её частью. [3]

Меняются требования клиентов к качеству сервиса: сегодня пользователи банковских услуг отдают предпочтение мобильным каналам, ожидают персональный, своевременный и удобный сервис. Новые технологии изменяют привычные способы предоставления банковских услуг.

Новые технологии позволяют банкам минимизировать или устранить операционные риски, связанные при контакте с клиентом. Банки расширяют доступ к продуктам и услугам через удаленные каналы и значительно сокращают участие персонала, необходимое для совершения основных банковских операций. Благодаря новым технологическим процессам, таким как например открытие сберегательного счета через мобильное приложение в смартфоне, перевод денежных средств и возможности электронных платежей, банки могут предлагать доступ к своим продуктам и услугам независимо от близости клиента к филиалу банка.

В банковских технологиях используют новейшие сервисы и разработки.
За последнее десятилетие рост общедоступных потребительских и рыночных данных стимулировал развитие новых технологий, включая большие данные и аналитику, обработку данных и машинное обучение. Эти технологии позволяют банкам анализировать информацию о своих клиентах и тенденциях рынка. Преимущества этих нововведений включают: повышение прозрачности для клиентов и улучшение управления рисками. Цифровые технологии, направленные на повышение качества обслуживания клиентов (например, онлайн-банкинг), также повышают прозрачность финансовых продуктов и услуг. Полученные в результате выводы улучшают решение, и повышение эффективности рынка.

Переход банков на цифровые платформы позволяет им более тесно взаимодействовать с клиентами, а также быстро разрабатывать и предоставлять соответствующие услуги.

Оцифровка сквозных бизнес-процессов также позволяет банкам достичь масштаба и стать более эффективной, устойчивой и прозрачной компанией. В результате банки могут быстрее реагировать на меняющиеся потребности клиентов, динамику рынка и ожидания регулирования. Новые продукты и услуги могут быть быстро запущены и улучшить уже существующие функции и предложения.

Инновационное развитие финансовой структуры становится определяющим и необходимым условием достижения преимущества в конкурентной борьбе коммерческих банков как внутри отдельно взятой страны, так и в глобальном финансовом пространстве. Коммерческие банки уступают в конкурентной борьбе банкам, позиционирующим себя международным игроком. Все изменения, обусловленные, в том числе, время реакции банков на меняющиеся условия финансового рынка и рынка финансовых услуг, требуют инновационного подхода для сохранения завоеванных позиций и роста конкурентоспособности. [4]

За последнее десятилетие рост финансового рынка стимулировал развитие новых технологий, включая большие данные и аналитику, обработку данных и машинное обучение. Цифровые технологии, направлены на повышение качества обслуживания клиентов.

Например, в последние годы произошел скачок в развитии электронной цифровой подписи клиента в онлайн банкинге и создания облачного эцп клиента. Данный сервис активно используется коммерческими банками в предоставлении дистанционного обслуживания.
Тенденция последних лет говорит о том, что многие сервисы переходят из традиционных инстилляций в облака. Одним из сервисов стала электронная подпись

Обычно электронная подпись (ЭЦП) — это защищенная информация, хранящаяся на ключевом носителе. Это могут быть токены или смарт-карты, которые используются вместе с криптопровайдерами и иными системными средствами. Новая технология, использование хранения и использования электронных подписей, связанная с «облачными вычислениями» и называется «ЭЦП в облаке».

Облачная электронная подпись — это закрытая считывающая система, которая дает возможность создания и проверки ЭЦП через интернет, а также интегрирует эти функции в бизнес-процессы прочих систем.

Данное представление позволяет использовать для облачной ЭЦП локальное средство. При работе с КриптоПро DSS Lite пользователь может заверять электронный документ через браузер при помощи ЭЦП, установленной на его персональном компьютере или планшете. В этом случае ключ ЭЦП остается на стандартном носителе, а облачная подпись используется с локальным средством ЭЦП.

Электронная подпись изначально предусматривалась как средство подтверждения юридической силы совершаемых операций, и поэтому имеет широкий спектр применения, от пользования порталом государственных услуг до обеспечения электронного документооборота между организациями и государственными органами. [5]

Для банковской отрасли, пользователями чаще всего используется ЭЦП для совершения финансовых операций через сервисы ДБО. Этот сервис включает в себя и онлайн доступ в личный кабинет через web-технологии и мобильный банк, т.е. управление счетом дистанционно через мобильное приложение со смартфонов и планшетов.

Переход на цифровые платформы позволяет банкам более активно взаимодействовать с клиентами, а также быстро разрабатывать и предоставлять соответствующие услуги. Оцифровка бизнес-процессов также позволяет банкам достичь масштаба и стать более эффективной, устой-

чивой и гибкой компанией. В результате банки могут быстрее реагировать на меняющиеся потребности клиентов, динамику рынка и ожидания регулирования. Новые продукты и услуги могут быть быстро запущены и улучшить уже существующие функции и предложения.

Технологические инновации могут существенно трансформировать отрасль финансовых услуг и принести пользу обществу. Они могут заменить традиционные системы отдельных банков, улучшить процессы, повысить эффективность и усилить контроль. Они также могут предоставить возможности для создания новых продуктов и услуг, которые приносят пользу клиентам. В конечном итоге технологические инновации способны сократить издержки компаний, оптимизировать работу сотрудников изменить привычное предоставление о банках.

Список литературы

1. Банки и банковское дело / Под ред. д.э.н., проф. И.Т. Балабанова. — СПб: Питер, 2001. - с.194-196.

2. Бекетов Н.В., Извольская И.В. Инновационные направления развития интернет-технологий в системе банковского обслуживания// Финансы и кредит. № 3 (291), 2008. – с. 4-5.

3. Дьякова О.Н. Содержание системы дистанционного банковского обслуживания // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1-1. -с 402.;

4. Зайнуллин М. Перспективы внедрения интернет-банкинга // Банковские технологии. 2001. - № 7-8. - с. 54-60.

5. Об электронном документа и электронной цифровой подписи. Закон Республики Казахстан от 07.01.2003 г. № 370 (ст. 1.).

Резюме

В данной статье рассматривается тенденция развития банковских услуг в направлении развития новых технологий и внедрений инновационнх процессов. В век высоких технологий пользователи услуг испытывают потребность в удобном и гибком сервисе и возможности получения услуг дистанционно. Новые технологии изменяют привычные способы предоставления банковских услуг. В условиях распространение мобильных устройств и смены потребительских предпочтений, банкам необходимо предоставлять больший спектр услуг посредством дистанционных каналов связи. Развитие банковского сервиса упорно движется в направлении цифровизации и компьютеризации.

Түйіндеме

Бұл мақалада жаңа технологияларды дамыту және инновациялық процестерді іске асыру бағытында банктік қызметтердің даму тенденциясы қарастырылады. Жоғары технологиялар дәуірінде қызмет пайдаланушыларға ыңғайлы және икемді қызмет және қызметтерді қашықтықтан алу мүмкіндігі қажет.Жаңа технологиялар біздің банктік қызмет көрсету тәсілімізді өзгертеді. Мобильді құрылғылардың көбеюіне және тұтынушылардың қалауының өзгеруіне байланысты банктер қашықтан байланыс арналары арқылы кеңірек қызмет түрлерін ұсынуы керек. Банктік қызметтердің дамуы цифрландыру мен компьютерлендіруге қарай тұрақты түрде жүруде.

Summary

This article examines the trend in the development of banking services in the direction of the development of new technologies and the implementation of innovative processes. In the age of high technologies, service users feel the need for convenient and flexible service and the ability to receive services remotely. New technologies are changing the way we provide banking services. With the proliferation of mobile devices and changing consumer preferences, banks need to provide a wider range of services via remote communication channels. The development of banking services is stubbornly moving towards digitalization and computerization.

ӘОЖ 330.142.22:336.71(574)

***К.М. Мукушева**, «Қаржы» мамандығының 1 курс магистранты*
*Ғылыми жетекші: **Есенгельдин Б.С.**, э.ғ.д., профессор*
ҚазЭҚХСУ

ҚАЗАҚСТАНДА БАНК СЕКТОРЫН ДАМЫТУ: ЖАҒДАЙЫ, МӘСЕЛЕЛЕРІ МЕН БОЛАШАҒЫ

Банк секторы қаржы және экономикалық жүйенің ажырамас бөлігі ретінде ұлттық және жаһандық экономика аясында болып жатқан үдерістерге айтарлықтай әсер етеді. Банк және қаржы жүйелерінің экономикалық және әлеуметтік дамудағы рөлін көптеген танымал экономистер зерттеді, соның ішінде Й. Шумпетер, Р.Голдсмит, Р. Левин, Р. Раджан, Л. Зингалез, Р. Силла, П. Руссо, А. Демиргуч-кунт және т. б.

XX ғасырдың басында. Шумпетер өзінің «экономикалық даму теориясы» атты еңбегінде банктердің ұлттық табыстың өсу деңгейі мен қарқынына оң әсері туралы жазды, оның негізінде жинақ мөлшеріне емес, жинақтарды бөлу үдерістеріне әсер ету жатыр. Оның пікірінше, банктер неғұрлым тиімді жобаларды іске асыруға қаражат жіберу есебінен экономикалық өсуге ықпал етеді [1].

Жетекші экономистердің кейінгі еңбектерінде қаржы және банк секторларының елдердің экономикалық өсуіне айтарлықтай әсері теориялық және әдістемелік дәлелденген. Атап айтқанда, Р.Камерон, о. Крисп, х. т. Патрик және Р. Тиллидің жұмыстары қаржылық және экономикалық дамудың тәуелділігін негіздеуге арналған [2], Р. Голдсмит [3], р. Маккиннон [4], Э. Шоу [5]. Р.Кинг, Р. Левин, с. Зеврос зерттеулерінде [6] қаржы және банк секторларының экономикалық дамуға әсерінің маңыздылығын көрсететін дәлелдер келтірілген, мұндай әсердің әртүрлі арналарын іздеу жүзеге асырылады.

Банк секторы - еліміздің қаржы жүйесінің маңызды құрамдас бөліктерінің бірі. Банк секторының жай-күйі нарықтық экономиканың қалыптасуы мен дамуының негізгі көрсеткіші болып табылады. Осы себепті, біз банк секторының Қазақстан Республикасында қалыптасуы мен дамуына үлкен мән бөліміз қажет.

Қазақстанда қазіргі заманғы банк жүйесінің қалыптасу есебін банк қызметін реттейтін бірінші заң қабылданған сәттен бастап, егемендік жарияланғаннан кейін бір айдан соң жүргізуге болады. Осылайша банк секторының дамуын төрт кезеңге бөліп, қарастыруға болады.

Бірінші кезең 1988 жылдан 1991 жылдар аралығындағы уақытты алып, дайындық кезеңі деп аталады. Дайындық кезеңі қалыптасудың негізгі үдерістерінен бірнеше жыл бұрын басталды, салалық банктер қайта құрылды, және республика тәуелсіздік алған кезде Қазақстанның банктік жүйесі алты мемлекеттік банктерден тұрды: Мембанкпен, Внешэкономбанкпен, Промстройбанкпен, Агропромбанкпен, Кредсоцбанкпен және Сбербанкпен. Дәл солар Қазақстанда екі деңгейлі жүйенің қалыптасуына негіз болды, өйткені олардың негізінде алғашқы жеке коммерциялық банктер құрылды. Осы кезеңде ақшалай есеп айырысулар кеңес рубліне қызмет етті.

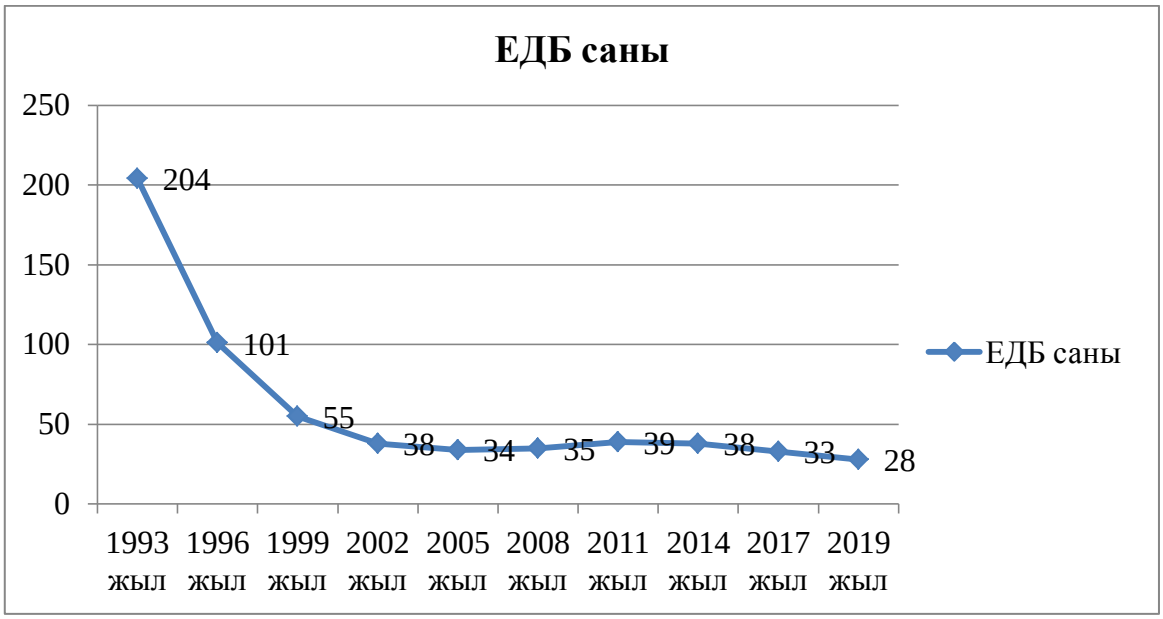
1992 жыл мен 1993 жылдар аралыын Екінші кезең құрады. Осы кезеңде Екінші кезеңде жоғары инфляция жағдайында банк жүйесінің сапалыға қарағанда сандық өсуімен сипатталды (1992 ж. — 1258%, 1993 ж. — 2153%) [7]. Елде қалыптасып келе жатқан, оны басқаруды қалай шешу керектігі туралы әлі нақты түсінігі жоқ банк жүйесі мемлекеттік Банктің әлсіз бақылауымен, банкті лицензиялау (ашу) рәсіміне қойылатын жұмсақ талаптармен және оның жарғылық қорының мөлшерімен сипатталды. Бұл көптеген бір күндік банктердің қалыптасуына алғышарттар жасады. Егер 1991 жылы олар 72 болса, 1992 жылға қарай — 200-ден астам.

Инфляция кезеңінен кейін Қазақстанның банк секторы өзгерістерге тап болды. Көптеген сын-қатерлер: Ұлттық Банк тарапынан реттеуді қатаңдату, қаржылық есептіліктің халықаралық стандарттарының жаңа қағидалары, нарықтағы бәсекелестікті арттыру және банктер тап болған көптеген т.б. банк бизнесін жүргізуге деген көзқарастарды өзгерту қажеттілігін айқындады. Соңғы жылдары ҚР банк нарығындағы маңызды оқиғалармен атап өтілді, бұл банк жүйесінің сандық құрамына да қатысты болды.

Кесте 1 – Қазақстан Республикасындағы екінші деңгейлі банкетрдің саны

	1993 жыл	1996 жыл	1999 жыл	2002 жыл	2005 жыл	2008 жыл	2011 жыл	2014 жыл	2017 жыл	2019 жыл
Екінші деңгейлі банктердің саны	204	101	55	38	34	35	39	38	33	28
Пайда болған банктердің саны	63	2	2	3	1	2	4	1	-	1
Банктердің филиалдар саны	724	949	426	400	418	352	302	300	291	279
Банк опер-н жүргізуге берілген лицензиясы қайтарып алынған банктердің саны	14	31	18	-	2	2	3	3	4	2
Ескерту – ҚР ҰБ деректері негізінде автормен құрастырылған										

1993 жылы коммерциялық банктердің саны 204 болғанын көріп отырмыз. Ал 1996 жылы екінші деңгейлі банктер 50,5% қысқарды. Одан үш жылдан кейін, 1999 жылы тағы 45,6% қысқарғаны байқалады. Соңғы жылдардың көрсеткіштеріне мән бөлсек, 2017 жылы банк секторында 33 екінші деңгейлі банк саналса, 2019 жылға 28 банк саналады, яғни 15,2% сандық төмендау орын алуда.



Сурет 1 – ҚР-ғы Екінші деңгейлі банктердің ауытқуы

XX ғасырдың 2-жартысында алған өзгерістерге қарамастан, 2002 жылдан бастап банктердің сандық мәні бойынша қатты өзгерістер байқалмайды [8].

Қазақстанның банк жүйесінің одан әрі даму бағытын айқындаған елеулі кезең, 1993 жылдың сәуірінде «Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі туралы» және «Қазақстан Республикасындағы банктер және банк қызметі туралы» жаңа заңдардың қабылдануы болды. 1993 жылы қарашада Қазақстан рубль аймағынан шықты. Яғни, айналымнан барлық кеңес рублі шығарылып, ұлттық валюта теңгені енгізді.

Үшінші кезең (1994-2003 жж.) — ең ұзақ кезең болып табылады. Ұлттық банк (ҚР ҰБ) банк ашу жөніндегі талаптарды қатаңдатты (жарғылық капитал бастапқыда кемінде 500 мың АҚШ долларын құрады., қазіргі уақытта кем дегенде 2 млрд теңге — шамамен 15,5 млн доллар.), жарғылық капиталды төлеу тек қана ақшамен жүргізіледі, пруденциалдық нормативтер енгізілді [9].

Төртінші кезең — 2004 жылдан бастап қазіргі уақытқа дейін-Қазақстанның банк жүйесін одан әрі дамыту және оның әлемдік қаржы нарығына ықпалдасу кезеңі ретінде қаралады. 2004 ж. банк жүйесінде мемлекеттің мүдделерін білдіретін жаңа реттеуші орган — Қаржы нарығын және қаржы ұйымдарын реттеу мен қадағалау агенттігі (ҚҚА) пайда болды, ол Ұлттық банкпен оның өкілеттіктерінің бір бөлігін бөлді. ҚҚА барлық қаржы институттарына жедел және кешенді қадағалауды жүзеге асырады. ҚҚА-ның барлық қадағалау функцияларын беру Ұлттық Банкке өзінің күш-жігерін ақша-кредит саясатының өзін дамытуға шоғырландыруға мүмкіндік берді.

2004 жылғы 1 қаңтардан бастап заңнамалық түрде жаңа мақсат — баға тұрақтылығын қамтамасыз ету жарияланды.

Негізгі мақсатты іске асыру үшін Ұлттық Банкке мынадай міндеттер жүктеледі: мемлекеттің ақша-кредит саясатын әзірлеу және жүргізу; төлем жүйелерінің жұмыс істеуін қамтамасыз ету; валюталық реттеуді және валюталық бақылауды жүзеге асыру; қаржы жүйесінің тұрақтылығын қамтамасыз етуге жәрдемдесу.

Ұлттық банктің ұлттық экономиканы дамытудағы рөлінің маңыздылығы отандық қаржы нарығының ірі және өкілді қаржы ұйымдарының құрылтайшысы ретіндегі қатысуымен атап өтілді. Осылайша, Ұлттық Банк «Қазақстанның депозиттерге кепілдік беру қоры», «Сақтандыру төлемдеріне кепілдік беру қоры», «Қазақстанның ипотекалық кредиттерге кепілдік беру қоры», «Қазақстандық актуарлық орталық» сияқты көптеген акционерлік қоғамдардың құрылтайшысы болып табылады.

Банк секторы мемлекеттердің әлеуметтік-экономикалық дамуында маңызды рөл атқарады. Дамыған мемлекеттердің тәжірибесін ескере отырып, дамушы елдерде көрсетілетін қызметтердің кең спектрі бар сенімді және тұрақты банк жүйесін қалыптастыру табыс теңсіздігін жеңуге және халықтың өмір сүру деңгейін арттыруға ықпал етуі мүмкін. Талдау көрсеткендей, дамушы елдерде банктер негізгі қаржылық делдалдардың рөлін атқарады. Сондықтан банк секторын күшейту – функционалды да, институционалды да-экономика мен әлеуметтік салаға айтарлықтай әсер етеді.

Мысалы, Қазақстан Республикасында 2017 жылы ссудалық порфтель көрсеткіші 15 510,80 млрд. теңгені, ЖІӨ 46 971,15 млрд. теңгені құрады. 2018 жылға келетін болсақ, ссудалық портфель 13 590,50 млрд. тенге, ЖІӨ 53 101,28 млрд. тенге болды. Ал 2019 жылы ЖІӨ 58 785,74 млрд. тенге, ссудалық портель мөлшері 13 762,70 млрд. тенге құрап отыр. 2017 жылы берілген көрсеткіштер бойынша арақатынас 33%, 2018 жылы 26%, ал 2019 жылы екеуінің арақатынасы 23% тең болды. Осылайша, соңғы 3 жылда біз несие портфелінің ЖІӨ-ге шаққандағы үлесі 10% - ға қысқарғанын көріп отырмыз.

Бұл банк секторының ел экономикасына қосқан үлесі Азия мен Еуропа елдерімен салыстырғанда өте аз екенін көрсетеді, ал цифрларда бұл 81 елдің ішінде 74-ші орын. Осылайша, ел экономикасы өсіп келеді, ал берілген несиелер азаяды, бұл экономиканың драйвері банк секторы емес екенін көрсетеді [10].

Коммерциялық банктер бизнеспен тығыз өзара іс-қимыл жасай отырып, мемлекет игілігі үшін жұмыс істей отырып және Қазақстан халқын қолдай отырып, Қазақстан экономикасының ажырамас бөлігі болып табылатынын біз білеміз. Олардың қызметінің арқасында халық пен бизнес қаражатты (депозиттер арқылы) үнемдеу мүмкіндігіне ие болады, экономика несие түрінде даму үшін ресурстар алады, сондай-ақ тауарлар мен қызметтер үшін халық пен бизнестің төлемдері қамтамасыз етіледі.

Мәселен, 2019 жылы Қазақстанның ЖІӨ-нің 8,5% - ға жуығы коммерциялық банктер бизнес пен халыққа берген корпоративтік және тұтынушылық кредиттердің арқасында

қалыптасты. Бұл ретте банктердің елдің ЖІӨ-не толық салымы 5 трлн теңгеден астам немесе ЖІӨ-нің 12,5% - ға жуығын құрады.

2019 жылдың қорытындысы бойынша Қазақстанның банк секторындағы салымдардың жиынтық көлемі 15 605,1 млрд теңгені құрады, оның ішінде жеке тұлғалардың 6 885,5 млрд теңге көлеміндегі депозиттері және заңды тұлғалардың 8 719,6 млрд теңге көлеміндегі депозиттері. Бұл ретте депозиттердің жалпы көлемінің банктердің активтеріне және Қазақстанның ЖІӨ-ге қатынасы тиісінше 66% және 38% - ды құрады. Бұл көрсеткіштер Ресей, Канада, Малайзия және Индонезия бойынша ұқсас көрсеткіштермен салыстырғанда төменде келтірілген.

Жалпы, депозиттердің активтерге қатынасы Малайзияны қоспағанда, елден елге аз диапазонда өзгереді. Бұл тұрғыда Қазақстанның банк секторы жалпы Қазақстанға ұқсас елдерге ұқсас (салыстырмалы талдау үшін елдерді таңдау туралы толығырақ "қаржы саласын реформалау"деген 6-тарауды қараңыз.

Қазақстандағы «депозиттер банктердің активтеріне» және «банктер депозиттері елдердің ЖІӨ-ге» арақатынасы Индонезияның ұқсас көрсеткіштеріне салыстырмалы дәрежеде ұқсас. Бұл ретте, Қазақстан бойынша да, Индонезия бойынша да салымдар көлемінің ЖІӨ-ге қатынасы басқа елдермен салыстырғанда ең төмен болып табылады. Мысалы, Канада мен Малайзияда банктердегі салымдар көлемі осы елдердің ЖІӨ-нен тиісінше 1,67 және 1,45 есе асады. Банк секторының активтеріндегі депозиттердің үлесін салыстыруға болады [11].

Банктер несие беру арқылы елдің әлеуметтік-экономикалық дамуына да үлес қосуда. Осылайша, Қазақстан Ұлттық Банкінің деректері бойынша 2019 жылдың соңында Банктер берген несиелер көлемі 13 864 млрд. теңгені құрады. Оның ішінде заңды тұлғаларға – 7 203 млрд. теңге, жеке тұлғаларға – 6 661 млрд. теңге, шағын және орта бизнеске кредиттер – 2 108 млрд теңге. Бір қызығы, жалпы ел бойынша соңғы 3 жылда халықтың да, заңды тұлғалардың да салымдарының өсуі номиналды түрде байқалды. Бұл ретте, кредиттер құрылымына қатысты өсім шағын және орта бизнеске (ШОБ) берілген қарыздар бойынша ғана көрінеді, ал заңды тұлғаларға (ірі бизнеске) және жеке тұлғаларға берілген қарыздар тұрақты өсуді көрсеткен жоқ [12].

Қазақстанда коммерциялық банктер берген несиелер де экономикалық қызмет түрлері бойынша бөлуде және көрші ел, Ресей бойынша ұқсас көрсеткіштермен салыстырғанда талданды.

Мәселен, пайыздық мәнде Ресейдегі кредиттік ұйымдар өңдеуші салаға Қазақстанға қарағанда екі есе үлкен көлемде қарыз береді (тиісінше 8% - ға қарағанда 17%). Қазақстанда көтерме және бөлшек сауда саласындағы компанияларға берілетін кредиттердің жоғары үлесі байқалады: 2015 жылдың соңындағы жағдай бойынша берілген барлық кредиттердің 21% - ы, бұл көрсеткіш Ресейдегі көрсеткіштен екі есе жоғары (11%). Бұл факт ішінара банктердің «ұзақ» ақша тапшылығы жағдайында көтерме және бөлшек сауда саласына тән қысқа мерзімді бағдарламалар мен жобаларды несиелендіруге мәжбүр екендігін көрсетеді.

Дегенмен, екі елде де жеке тұлғаларға берілетін несиелер ең көп үлесті алады, Қазақстанда 29% және Ресейде 28%. Қазақстанда көлік және байланыс, Ауыл шаруашылығы және құрылыс салалары кейбір артықшылыққа ие, онда берілген кредиттер көлемі бойынша жиынтық айырмашылық Ресеймен салыстырғанда пайыздық мәнде 6% - ды құрайды.

Кредиттер беру және салымдарды тарту есебінен елдің әлеуметтік-экономикалық дамуына салымнан басқа, банктер ақша операцияларын жүргізу, ақша қаражатын сақтау, электрондық төлемдерді және өзге де банк қызметтерін жүзеге асыру үшін инфрақұрылым құру есебінен экономиканың өсуіне ықпал ететінін атап өту қажет.

Халықтың банктік қызметтермен қамтылуы және Қазақстандағы жағдайды басқа елдермен салыстыру тұрғысынан халықтың ел бойынша банк филиалдарымен қамтамасыз етілуі, ел аумағында ақшаны қабылдау және беру пункттерімен қамтамасыз етілуі және электрондық төлемдер жүргізу үшін терминалдармен қамтамасыз етілуі (Point-of-Sale, POS-терминалдар) сияқты көрсеткіштер қаралды [13].

Қазақстан 2030 жылға дейін, ол бәсекеге қабілетті қаржы секторын құруға және экономикалық ынтымақтастық және даму ұйымының стандарттарын қоса алғанда, үздік халықаралық стандарттар негізінде экономикадағы ресурстарды қайта бөлуде оның тиімділігін арттыруға бағытталған [14].

Жоғарыда айтылғандарды қорытындылай келе, банктер секторы Қазақстанның жалпы дамуына әсер ететінін атап өтуге болады:

- бизнесті дамытуды қолдау;
- экономикада қосымша құн құру;
- жұмыс орындарын құру және қолдау, адамдардың әл-ауқатын арттыру;
- республикалық және жергілікті бюджеттердің толтырылуына ықпал ету;
- тауарлар мен қызметтерге ақы төлеуді жеңілдету және экономиканың ашықтығын арттыру.

Тұтастай алғанда, Қазақстан Республикасының банк секторындағы қалыптасқан жағдай өзгеріп отыратын макроэкономикалық жағдайға интеграциялауға бағытпен, сондай-ақ макроэкономикалық немесе саяси сипаттағы әлеуетті теріс әсерлерге Екінші деңгейдегі банктердің стресске төзімділігін арттыру мүмкіндігімен сипатталады .

Қазақстан Республикасының банк секторында болып жатқан өзгерістер оны өзгермелі макроэкономикалық жағдайға ықпалдастыру, оны макроэкономикалық немесе саяси сипаттағы ықтимал теріс әсерлерге неғұрлым орнықты ету мақсатын көздейді.

Әдебиеттер тізімі

1. Schumpeter J.A. The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle // Transaction Publishers, 1982.

2. Cameron R., Crisp O., Patrick H.T., Tilly R. Banking in the Early Stages of Industrialization: A Study in Comparative Economic History. New York // Oxford University Press, 1967.

3. Goldsmith R. Financial Structure and Development. Yale University Press // New Haven. 1969.

4. McKinnon R.I. Money and Capital in Economic Development. Washington // DC, Brooking Institution, 1973.

5. Shaw E. Financial Deepening in Economic Development. New York // Oxford University Press, 1973.

6. King R.G., Levine R. Finance, Entrepreneurship, and Growth: Theory and evidence // Journal of Monetary Economics. 1993.

7. Финансы Республики Казахстан 2015–2019 гг. / Алматы. Агентство Республики Казахстан по статистике. 2019.

8. Статистические данные Национального банка Республики Казахстан [Электрондық ресурс]. – Режим доступа: // https://nationalbank.kz/ru/news/svodnyy-balans/rubrics/517.

9. Банковское дело: учебное пособие / под науч. ред. А. А. Абишева, С. А. Святова. Алматы: Экономика. 2015..

10. Активы банков к ВВП в Азии [Электрондық ресурс]. - Режим доступа: https://ru.theglobaleconomy.com/rankings/bank_assets_GDP/Asia//

11. Банковский сектор РК [Электрондық ресурс] . - Режим доступа: // afk.kz/ru/news/vklad-bankovskogo-sektorav-vvp-kazaxstana.html.

12. Кредиты, выданные банками, в разрезе отраслей экономики [Электрондық ресурс]. - Режим доступа: // nationalbank.kz/ru/news/kredity-vydannye-bankami-v-razreze-otrasley-ekonomiki/rubrics/1517.

13. Текущее состояние банковского сектора Республики Казахстан. Алматы, 2018. [Электрондық ресурс]. - http://www.afn.kz/.

14. «Об утверждении Концепции развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 года». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1400000954

Түйіндеме

Мақалада Қазақстан Республикасының екінші деңгейлі банктерінің соңғы үш жылдағы қаржылық көрсеткіштері талданған. Жалпы екінші деңгейлі банктердің сандық тарылуының елдің банк секторына әсері, негізгі параметрлерінің өзгеруі. Мақалада елдің әлеуметтік-экономикалық даму деңгейі көбіне отандық қаржы ресурстарын пайдалану тиімділігі мен ұлттық экономиканы дамытудағы банктердің шешуші рөлін анықтайтын жинақтау процестерінің қарқындылығына байланысты екендігі атап көрсетілген. Бұл тұрғыда банк секторының әртүрлі

типтегі елдердің әлеуметтік-экономикалық дамуына әсерін зерттеу айтарлықтай қызығушылық тудырады.

Резюме

В статье анализируются финансовые показатели банков второго уровня Республики Казахстан за прошедшие три года. Влияние количественного сужения банков второго уровня в целом на банковский сектор страны, изменения основных параметров. В статье отмечается, что уровень социально-экономического развития страны во многом зависит от эффективности использования внутренних финансовых ресурсов и интенсивности процессов накопления, что определяет ключевую роль банков в развитии национальных экономик. В данном контексте значительный интерес приобретает изучение влияния банковского сектора на социально-экономическое развитие стран разного типа.

Summary

The article analyzes the financial indicators of second-tier banks of the Republic of Kazakhstan over the past three years. Influence of quantitative judgment of second-tier banks in General on the country's banking sector, changes in the main parameters. The article notes that the level of socio-economic development of a country largely depends on the efficiency of using domestic financial resources and the intensity of accumulation processes, which determines the key role of banks in the development of national economies. In this context, it is of great interest to study the impact of the banking sector on the socio-economic development of different types of countries.

УДК 336.717.061.1

В. Воронцова, *магистрант 1 курса специальности «Финансы»*
Научный руководитель: ***Алина Г.Б****., к.э.н., асс. профессор*
КазУЭФМТ

СОВРЕМЕННЫЕ СТРАТЕГИИ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ

Малое предпринимательство является базовым звеном рыночной экономики Предпринимательская инициатива, ориентируясь на потребителя, всегда устремляется туда, где возникает неудовлетворенный спрос, и оставляет те сферы, которые перестают отвечать запросам рынка. Таким образом, формируется и поддерживаются оптимальные хозяйственных пропорций

Как самостоятельный и незаменимый элемент рыночной экономики малое предпринимательство способствует структурной перестройке экономики, укреплению экономической базы регионов, увеличивает общие объемы производства и розничного товарооборота, создает благоприятную среду для развития конкуренции, обеспечивает занятость значительной части населения, стимулирует внедрение достижений научно-технического прогресса.[1]

За счет мобильности, гибкости, инновационного подхода малые предприятия способны быстро приспособиться к изменениям потребительского спроса, найти свою рыночную нишу, оперативно осуществлять производство новой й продукции малыми партиями они имеют невысокие эксплуатационные расходы, создают рациональную структуру организации и управления, проводят постоянный поиск нетрадиционных решений и новых способов действий, характеризуются инициативностью и предприимчивостью.

Многолетний опыт развития МСБ в европейских странах, показал, что данный субъект экономических отношений играет огромную роль в экономике страны, которая заключается в стимулировании конкуренции, что побуждает крупные компании внедрять новые технологии и улучшать эффективность производства, следовательно, эффективность всей экономики европейского союза (ЕС) напрямую зависит от успешной деятельности МСБ. Поэтому, главная цель осуществляемой в рамках Евросоюза политики поддержки МСБ заключается в установлении ба-

ланса интересов государства и бизнеса, обеспечении оптимальных условий для предпринимательской деятельности, а также увеличении конкурентоспособности субъектов МСБ.

На сегодняшний день в США зарегистрировано более 20 млн. предприятий МСБ, которые обеспечивают рабочими местами более половины трудоспособного населения страны. По подсчетам американских ученых каждая третья американская семья занята в бизнесе, а некоторые американские учебники по предпринимательству утверждают, что до 20 % малых фирм США начинают с $1000–5000, и более половины из них менее чем за 2–3 года увеличивают свой ежегодный доход до $1 млн. [2]

Развитие малого предпринимательства и возможность реализации частной предпринимательской деятельности являются необходимыми условиями успешного развития страны. Малые компании благодаря своей мобильности и гибкости могут сгладить негативные процессы в сфере занятости населения, обеспечить социальную адаптацию высвобождающихся с крупных предприятий работников, а также сформировать новые рыночные ниши и точки экономического роста. в развитых странах сфера услуг является динамично развивающимся сектором экономики. В Казахстане сфера услуг отличается относительно низкой производительностью и эффективностью. В этом смысле развитие малого и среднего предпринимательства и возможность реализации частной предпринимательской инициативы являются важными условиями роста сектора услуг, а также ускорения перехода всей экономики страны на путь инновационного развития. В настоящее время в силу своей специализации большая часть малых и средних предприятий не участвуют в инновационной деятельности.

Результаты исследования показали, что для малого и среднего бизнеса (МСБ) Казахстана сектор услуг является доминирующей сферой деятельности с долей в 75% от всего выпуска товаров и услуг. В количественном выражении в сфере услуг функционирует более 900 тыс. субъектов (на 1 января 2019 года) или 73% от общего числа действующих субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП). Занято в данном секторе 2,2 млн. человек или 25% от общего числа занятых в стране. Анализ тенденций развития малого и среднего бизнеса в сфере услуг показал, что наибольший импульс получили те виды услуг, где возможны быстрая оборачиваемость капитала, относительно высокая норма прибыли и низкая капиталоемкость производства услуг. [3]

Однако на данный момент ситуация совершенно другая. Текущий экономический кризис, вызванный пандемией COVID-19, беспрецедентно уникален тем, что оказал влияние на большинство отраслей экономики. При этом, больше всего от экономического кризиса пострадал сектор МСБ.Учитывая, что в странах ОСЭР (организация экономического сотрудничества и развития) 60% рабочих мест и 50-60% ВВП приходится на МСБ, правительства этих стран приложили существенные усилия на поддержку отечественного бизнеса. Основные меры направлены на восстановление платежеспособности, стимулирование внутреннего спроса, упрощение процедур банкротства и создание условий для быстрого и беспрепятственного перезапуска бизнеса.

Доля МСБ в экономике Казахстана достигает 30,8% от ВВП и обеспечивает занятость 3,3 млн человек, что составляет 37% от общего числа занятого населения. Наибольшая доля выпуска продукции (88%) приходится на малые (15-100 чел.) и средние (101-250 чел.) предприятия, при этом они составляют лишь 20% от действующих субъектов МСБ. ¼ субъектов МСБ и около половины занятых работают в городах Алматы и Нур-Султане. 2/3 субъектов и половина занятых в МСБ представлена в отраслях с низкой производительностью труда: оптовой торговли, сельского хозяйства, сферы услуг.

Задачи восстановления МСБ сектора и не допущения остановки предприятий, а также роста безработицы, становятся самыми приоритетными в экономической политике государства. Сегодня тема государственной поддержки бизнеса становится наиболее обсуждаемой в СМИ и социальных сетях.

Для решения этой проблемы и выработки максимально эффективных мер, компания EY (британская аудиторско-консалтинговая компания) провела опрос о влиянии корона-кризиса в Казахстане, опросив 285 компаний. Согласно результатам проведенного опроса, в Казахстане применено большинство мер поддержки, как и в других странах. Однако, некоторые широко используемые в других странах меры пока не внедрены в Казахстане. В частности, в 23 из 55 стран ОЭСР субъектам МСБ предоставляются гранты и прямые субсидии. [4]

Ключевые выводы исследования последствий пандемии на предпринимателей сектора МСБ:

1. Пандемия оказала значительное негативное влияние на МСБ в Казахстане, особенно на представителей микробизнеса с численностью сотрудников менее 10 человек;
2. МСБ в Казахстане характеризуется высокой концентрацией в двух наиболее крупных городах, низкой долей средних предприятий с численностью от 100 до 250 человек и концентрацией в отраслях с низким уровнем производительности труда;
3. Среди представленных государством мер большинство субъектов МСБ воспользовались отсрочкой по уплате налога, освобождением от уплаты налогов и взносов от ФОТ, а также приостановлением платежей по займам в финансовых учреждениях, что обусловлено испытываемыми проблемами с ликвидностью.
4. Около 15% респондентов ответили, что они не смогли воспользоваться мерами государственной поддержки, так как они не распространяются на их сферу деятельности. Более половины (51%) участников опроса отметили различные барьеры, с которыми они столкнулись при получении помощи, такие как отсутствие доступной информации, бюрократия, халатное отношение и отсутствие должных коммуникаций со стороны операторов господдержки.
5. В качестве наиболее востребованных дополнительных мер господдержки, которые сейчас особенно актуальны, предприниматели отметили:

- актуальность предоставления беспроцентного кредита, выделение прямых финансовых субсидий; возмещение расходов на аренду и коммунальные услуги в качестве мер прямой финансовой поддержки;
- предоставление госгарантий по займам; реструктуризацию займа в виде снижения процентной ставки или пролонгации займа; дополнительную отсрочку по выплатам в качестве мер по расширению доступа к ликвидности;
- упрощение импортных и экспортных процедур; отмену неустойки, пени и продление сроков исполнения по госконтрактам; оказание поддержки для включения в цепочки поставок крупных международных и отечественных компаний в качестве мер по расширению спроса на товары и услуги.

Индекс деловой активности в Казахстане показал в 2020 году значительную «просадку». Причина в карантинных мерах, которое Правительство предприняло для ограничения распространения коронавирусной инфекции в стране. После падения в марте и апреле индекс начал рост в мае и июне, когда карантин на время ослабили. В первом летнем месяце он достиг 46,8 пункта, но затем в июле вновь снизился до 44,7 пункта. Как пишут в Национальном банке, который занимается составлением индекса, «усиление карантинных мер наибольшее негативное влияние оказало на сферу услуг и промышленность». [5]

Хотя в августе индекс деловой активности вновь пошел вверх, наибольший шок все еще испытывают сферы бизнеса, где нужны физическое присутствие и непосредственный контакт с клиентом. На этапе первого этапа карантина под ограничения попала работа, например, пунктов общественного питания (еда только на вынос), всех пассажирских перевозок, спортивных объектов и объектов торговли, кинотеатров. Функционирование последних ограничено до сих пор. Чтобы сгладить последствия пандемии, государство предоставило налоговые послабления более 700 тысячам предпринимателей. Также были отсрочены платежи, дана возможность рефинансирования кредитов на льготных условиях.

Теперь список мер может быть расширен. В Послании народу 1 сентября 2020 г. Президент Касым-Жомарт Токаев поручил обеспечить государственное субсидирование процентных ставок до 6% годовых по всем действующим кредитам МСБ в пострадавших секторах экономики. Оно должно покрыть 12-месячный период, начиная с 16 марта, когда был введен режим чрезвычайного положения. Кроме того, расширят программу пополнения оборотных средств для бизнеса в наиболее пострадавших секторах экономики. Планировалось, что она закончится в 2020 году, но глава государства поручил продлить ее до конца 2021-го с расширением охвата. Двенадцать казахстанских банков поддержали поручение президента Казахстана Касым-ЖомартаТокаева и приступили к реализации программы льготного кредитования для поддержки малого и среднего бизнеса, ухудшившего свое финансовое состояние в результате введения чрезвычайного положения. В общей сложности для реализации данной программы Национальным банком выделено 600 миллиардов тенге.

Критериями, свидетельствующими об ухудшении финансового состояния предприятия или индивидуального предпринимателя, являются один либо несколько из следующих перечисленных случаев: снижение объема реализованных товаров и (или) услуг, задержка оплаты от покупателей, сокращение штатной численности работников в период действия режима чрезвычайного положения и в течение 2 месяцев после его отмены.

Основной перечень документов для получения займа:

- документ, удостоверяющий личность гаранта (физического лица);
- пакет учредительных документов;
- свидетельство о государственной регистрации, либо иной документ, подтверждающий постановку на регистрационный учет;
- документ с образцами подписей и оттиска печати (печать – при наличии);
- решение уполномоченного органа о привлечении финансирования;
- финансовая отчетность за последний отчетный год;
- документ, подтверждающий отсутствие или наличие задолженности по налогам и другим обязательным платежам в бюджет;
- сведения об отсутствии/ наличии ссудной задолженности в других банках;
- пакет документов по залогу (по залоговым займам);
- информация об ухудшении финансового состояния субъекта малого и среднего предпринимательства.

По состоянию на начало декабря 2020 года В Казахстане одобрили заявления 4180 субъектов малого и среднего бизнеса в пострадавших секторах экономики на субсидирование процентных ставок до 6% по кредитам на общую сумму 754 млрд тенге, сообщает Агентство РК по регулированию и развитию финансового рынка со ссылкой на фонд развития предпринимательства «Даму».

Субсидии получили 2 738 субъектов малого и среднего бизнеса или 65,5% от общего количества одобренных заёмщиков. Общая сумма выплаченных субсидий составила 6,9 млрд тенге по 7 860 договорам банковского займа.

На данный момент сложившаяся ситуация для экономики Казахстана является совершенно новой. Безусловно страна потерпела сильный экономический спад, однако стоит отметить, что данный кризис очистил рынок страны от финансово неустойчивых предприятий. Можно увидеть, как МСБ действует в условиях жесткого кризиса. Сегодня государству открыты новые возможности становления более сильного внутреннего и внешнего рынка и возможность уделить МСБ больше внимания так как развитие данного сектора повлияет на развитие экономики в целом.

Как отметил Президент Касым-Жомарт Токаев в Послании народу, «малый и средний бизнес переживает сложные времена, по сути, приняв на себя основной удар пандемии». В таких условиях предпринимателям предлагают разные меры поддержки, которые призваны сгладить «удар» пандемии. Это должно помочь бизнесу преодолеть экономическую неопределенность и, тем самым, поддержать всю экономику и занятость населения в Казахстане.

Список литературы

1. Казыбайкызы А., Смагулова Ж.Б, Берикболова У., Муханова А.Е. РОЛЬ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015 – С. 424;

2. Финк Т.А. Малый и средний бизнес: зарубежный опыт развития [Текст] / Т.А.Финк // Молодой ученый. – 2012 – С. 181.

3. Воевутко А. Ю. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в Казахстане // Финансы Казахстана.– С. 37.

4. Туренко Т.А. Малое предпринимательство и его роль в устойчивом развитии экономики / Т.А. Туренко // Известия иркутской государственной экономической академии. – 2010 – С. 223.

5. Национальный Банк Республики Казахстан [электронный ресурс]. - Режим доступа: www.nationalbank.kz.

Резюме

Роль малого и среднего бизнеса незаменима при решении наиболее острых экономических и социальных задач. Не требуя значительных затрат со стороны государства, малый и средний бизнес способствует формированию «здоровой» конкурентной среды, установлению рыночного равновесия, созданию новых рабочих мест, формированию среднего класса, удовлетворению различных потребностей населения, что в конечном итоге приводит к обеспечению устойчивого экономического роста.В современных теориях экономического развития не последнее место занимает так называемая предпринимательская модель экономического развития, суть которой заключается в том, что новые малые предприятия имеют огромный потенциал для улучшения состояния экономики. В соответствии с этой теорией, государство должно найти достаточно эффективные и гибкие способы стимулирования и поддержания данной сферы деятельности.

Түйендеме

Шағын және орта бизнестің ең маңызды экономикалық және әлеуметтік мәселелерді шешу де маңызы зор. Мемлекеттен айтарлықтай шығындарды талап петпей, шағын және орта бизнес «сау» бәсекелестік ортаны қалыптастыруға, нарықтықтеп етеңдікті орнатуға, жаңа жұмыс орындарына шуға, орта таптың қалыптасуына, халықтың әртүрлі қажеттіліктерін қанағаттандыруға ықпалетеді, бұл сайып келгенде тұрақты экономикалық өсуге әкеледі. Экономикалық дамудың заманауи теорияларында соңғы орынды экономикалық дамудың кәсіпкерлік моделідеп аталатын орыналмайды, оның мәні жаңа шағын кәсіпорындарда экономика жағдайын жақсартудың орасан зор әлеуеті бар. Осы теорияға сәйкес мемлекет осы қызмет саласыны нталандырумен қолдаудың жеткілікті тиімді және икемді тәсілдерін табуы керек.

Summary

The role of small and medium-sized businesses is indispensable in solving the most acute economic and social problems. Without requiring significant government expenditures, small and medium-sized businesses contribute to the formation of a «healthy» competitive environment, the establishment of market equilibrium, the creation of new jobs, the formation of the middle class, and the satisfaction of various needs of the population, which ultimately leads to sustainable economic growth. In modern theories of economic development, not the least place is occupied by the so-called entrepreneurial model of economic development, the essence of which is that new small enterprises have a huge potential for improving the state of the economy. According to this theory, the state should find sufficiently effective and flexible ways to stimulate and maintain this sphere of activity.

УДК 336.7(045)

А.Ж. Тайлак, *магистрант 2 курса специальности «Финансы»*
Научный руководитель: ***Алина Г.Б.,*** *к.э.н., асс. профессор*
КазУЭФМТ

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА В ЭПОХУ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

На сегодняшний день мы можем наблюдать, как стремительными темпами развиваются цифровые технологии. В связи с последними событиями во всем мире, почти все сферы перешли на дистанционное обслуживание, банки в том числе. Это очень удобно, так как дистанционное обслуживание экономит время, силы, энергию, деньги и т.д. На сегодня банки могут предложить клиентам полноценный, удобный и безопасный способ управления своим счетом через интернет, при этом используя качественные и безопасные интернет системы. Мобильный банкинг стал легким и доступным, и позволяет выполнять любые операции в один-два клика, обеспечивая полный контроль над счетами и платежными картами.

Технологии в сфере дистанционных услуг развиваются очень быстро, и общий рынок финансовых услуг стремительно движется именно в сторону online. Происходит это благодаря очевидным преимуществам дистанционного банковского обслуживания (ДБО): [1]

- во-первых, сокращаются расходы на открытие и обслуживание отделений и офисов.
- во-вторых, появляется возможность охватить клиентов не только в точках присутствия финансово-кредитной организации, но и по всей стране.
- в-третьих, возникает такое преимущество, как недорогая и качественная круглосуточная поддержка клиентов семь дней в неделю в любой точке мира (24/7).
- в четыертых, удаленное обслуживание гораздо эффективнее по сравнению с традиционным в офисе банка, так как ни один банк не в состоянии вместить в своих офисах десятки тысяч клиентов.

Мы все хотим быстро, эффективно и в круглосуточном режиме получить услуги в банковской сфере. 20 лет назад человечество могло только мечтать о таком, но в современном мире у нас появились такие возможности, и это невероятно. Интересно представить, что будет ещё через 20 лет. На сегодняшний день у современных банков есть возможность удовлетворять все возникающие потребности клиентов банков посредством интернет-банка и мобильного банкинга. Современные банки идут к тому, что в скором времени вместо офисов с менеджерами будут уютные зоны работы с консультантами, оборудованные мультитач-столами, большими мониторами, средствами бесконтактной аутентификации и электронной подписи. Так называемые зоны самообслуживания, зоны самостоятельного изучения продуктов и услуг, оснащенные интерактивными панелями. [2]

Основные функции розничных отделений банков 20-го века – это операции с наличными деньгами: вклады и их изъятие. В 21-м веке они уйдут в онлайн, и банковские отделения будут не нужны. Таким образом, не нужно будет простаивать очереди в ожидании консультации, потому что есть мобильное приложение, а также колл-центр банка.

За последние двадцать лет взаимодействие с деньгами изменились сильнее, чем за последние два столетия. Бесконтактная оплата телефоном, приложения с мобильными банками, появление электронных валют – все эти нововведения привели к бурному развитию финансовой индустрии. Они же вынуждают банки адаптироваться под новые рыночные условия. [3]

Рисунок 1 –Статистика по использованию традиционных и цифровых технологий банками

Как видно из рисунка 1, у клиентов банков популярностью пользуются мобильные приложения до74%, онлайн-канал до 53%, а услугами отделений пользуются только 27 %.

Однако несмотря на эффективность и удобство использования мобильных приложений или сайтов банков, полностью отказаться от физических банков невозможно. Обусловлено это уровнем доступа к персональным данным и правами клиентов. Поэтому для проведения некоторых операций необходима более надежная система верификации. В этом есть большая потребность у каждого человека, а для тех, кто не нуждается в этом, все функции будут доступны в различных приложениях, новые технологии позволяют значительно облегчить процессы. Так, например, компания ArbitasSoftware работает над проектом по созданию полностью автоматизированного отделения банка без обслуживающего персонала. Вместо них появятся терминалы с расширенным функционалом, которые позволят самостоятельно решать все необходимые задачи[4].

В обществе сложилось мнение, что в скором времени классические банки исчезнут. Конечно же нет, но вместе с тем произойдет их полная трансформация, они будут функционально адаптированы под новые потребности клиентов, в том числе, с учетом глобальной диджитализации банковской индустрии. Банки могут представлять собой усовершенствованные логистические, контактные центры, и даже коворкинги, где будет возможность поработать с представителем банка и решить с ним свою задачу и т.п [5]

Казахстанские банки тоже стараются не отставать от мировых трендов и уже активно развивают инновационные направления, включая интернет и мобильный банкинг, digital-стратегии, сбор и обработку данных, предоставление новых инновационных услуг и сервисов клиентам.

Список литературы

1. Искаков У.М. Основные пути развития банковской системы за 20 лет независимости Казахстана // kazeu.kz.

2. Самуэльсон П., Нордхаус В. Economics. – М.: Вильямс, 2006. – 1360 с6. Dewatripont, M., Freixas, X. (2012).The Crisis Aftermath: New Regulatory Paradigms. London: Centre for EconomicPolicy Research // www.voxeu.org.

3. Fisher, S. (2004). Why so gloomy on the global economy? The Banker, 4 October // www.thebanker.com.

4. Ivanov, D. (2012). Post-crisis strategies and initiatives of Russian banks // www.backgroundscreeninginrussia.com.

5.Mehran, H., Thakor, A. (2011). Bank capital and value in the cross-section. ReviewofFinancial Studies, 24(4): 1019–1067.

Резюме

Стремительный прогресс и постоянное внедрение в жизнь новейших технологий затрагивает все без исключения сферы деятельности человека. Механизмы и принципы работы банковских систем также не стоят на месте.

Summary

Rapid progress and constant implementation of the latest technologies in life affects all spheres of human activity without exception. The mechanisms and principles of the banking systems are not standing still either.

Түйіндеме

Жылдам прогресс және өмірге жаңа технологияларды үнемі енгізу адам қызметінің барлық салаларына ешқандай әсеретпейді. Банк жүйелерінің механизмдері мен принциптері дебір орында тұрған жоқ.

ЦИФРЛАНДЫРУ ЖАҒДАЙЫНДА БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕПТІ, АУДИТТІ ЖӘНЕ ТАЛДАУДЫ ДАМЫТУДЫҢ ТЕТІКТЕРІ МЕН ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ

МЕХАНИЗМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, АУДИТА И АНАЛИЗА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

MECHANISMS AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF ACCOUNTING, AUDIT AND ANALYSIS IN THE CONTEXT OF DIGITALIZATION

ӘОЖ 336.02:657.1

Д.Ғ. Жанғали*, «Есеп және аудит» мамандығының 1 курс магистранты*
Ғылыми жетекші: ***Кажмухаметова А.А.****, э.ғ.к., доцент*
ҚазЭҚХСУ

ЭКОНОМИКАНЫ ЦИФРЛАНДЫРУ ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕПТІҢ ЖАҒДАЙЫ

Жалпы бухгалтерлік тұжырымдамалар халықаралық бухгалтерлік есеп және қаржылық есеп беру стандартында қарастырылған бухгалтерлік есеп принциптері, есеп саясаттары, есеп берулер жайында құрастырылады. Осыған дейін айтылып жүргендей қазіргі күнде бухгалтерлік есептің әлемдік теориясында, сондай-ақ тәжірибесінде екі негізгі, жалпы деп аталатын континенттік яғни еуропалық және американдық тұжырымдама қатар жүргізіліп келеді. Бухгалтерлік есептің континенттік яғни еуропалық тұжырымдамасы кәсіпорынның жұмысына мемлекеттің ықпал етуімен және араласуымен түсіндіріледі. Бұл бойынша сол елдегі жұмыс жасайтын барлық ұйымдар мемлекет бекіткен шот жоспары және басқа да нормативті құжаттар бойынша жүзеге асуы тиіс. Сондай-ақ кәсіпорынның бухгалтерлік есеп берудегі қолданылатын ақпараттық мәліметтері бұл континенттік яғни еуропалық тұжырымдамасы бойынша салық органының және басқа да мемлекеттік органдардың қажеттілігін қамтамасыз ете алатындай болуы керек. Дүние жүзінде бұл модельді қолдап отырған және соның негізінде өзінің кәсіпорындары жұмыс жүргізіп отырған елдердің қатарына Австрияны, Германияны, Жапонияны және басқа да Еуропа елдерін алуға болады.

Американдық тұжырымдаманың континенттік яғни еуропалық тұжырымдамадан өзгешелігі, бұл модельде кәсіпорынның бухгалтерлік есеп берудегі мәліметтері негізінен қаржы салымшылары мен несие берушілердің қажеттілігін қамтамасыз етуге арналған. Бұл жерде ұйымның салық жүйесі қаржылық есептен бөлек және оған тәуелсіз шешімін тауып отырады. Қазіргі таңда бұл модельді АҚШ, Канада, Ұлыбритания, Голландия, Австралия, Үндістан (Индия), Оңтүстік Африка Республикасы және тағы басқа елдер қолданып отыр.

Міне, осы жоғарыда көрсетілгендерді қорытындылайтын болсақ әрбір ел өзінің бухгалтерлік есебін континенттік яғни еуропалық немесе американдық тұжырымдама бойынша жүргізуі мүмкін екендігі анықталады. Біздің еліміздегі ұйымдардағы бухгалтерлік есеп Кеңес Одағы тұсында континенттік яғни еуропалық концепция бойынша жүзеге асырылатыны белгілі. Бүгінгі таңда осы қалыптасып қалған модель өз күшін жоймай келеді. Яғни барлық кәсіпорындардың есеп жұмысы мемлекеттің басшылығымен салық органының қажеттілігін қанағаттандыру мақсатында жасалынып отырылады. Дегенмен 1997 жылдан бастап елдегі барлық ұйымдардың бухгалтерлік есеп жұмысын жүргізудің ережесі, бағыты болып саналатын Қазақстан Республикасының бухгалтерлік есеп стандарттары Американдық яғни халықаралық

бухгалтерлік есеп стандарттарына барынша жақындатылып жасалғандығын атап өтсек болады. Сонымен қатар біздің еліміз халықаралық бухгалтерлік есеп стандарттарына көшуге бетбұрып 2003 жылдан бастап еліміздегі ірі кәсіпорындар өз есептерін халықаралық стандарттың талаптарына сай етіп жүргізу керектігін қабылдады. Біріншіден - осы тұрғыдан, ал екіншіден — елдегі қазіргі экономикалық жағдайға сәйкес, еліміздегі кейбір ұйымдардың қаржылық есеп берулері соңғы кездері қаржы салымшыларын яғни инвесторларды ақпараттық мәліметтермен қамтамасыз етуге негізделіп жасалып отыр [1].

Есепті ұйымды ұйымдастырудың негізгі шарттары бухгалтерлік есепті мемлекеттік басқару екенін білеміз. Есепті компьютерлендіру және оны жүргізудің прогрессшіл түрлері мен әдістерін пайдалану алғашқы есеп пен құжаттар айналымының дұрыс жасалған жүйесі, қызметкерлердің кәсіби қабілеттерін арттырумен бірге мемлекеттік басқару есептің тиімді жүйесін құруды қамтамассыз етеді. Есепті жалпы мемлекеттік басқаруды Қаржы Министрлігі, статистика және талдау жөніндегі Мемлекеттік Комитет, салалық министрліктер мен ведомстволар жүзеге асырады.

Қаржы Министрлігі бухгалтерлік есепке және кәсіпорындар мен ұйымдардың есеп берулеріне ортақ методикалық басшылық етеді, статистика және талдау жөніндегі Мемлекеттік Комитет пен келісімге келе отырып, шоттардың жоспарын, бухгалтерлік есептің түрлерін және оларды қолдану жөнін бекітеді.

Статистика және талдау жөніндегі Мемлекеттік Комитетке министрліктер мен ведомстволардың қатысуымен өзара байланысты статистикалық көрсеткіштердің жүйесін және статистика мен есептің біріңғай ғылыми методологиясын жасайды. Есеп пен статистиканы жетілдіру, есеп берудің түрлерін қысқарту және бір жөнге салу жөнінде жүйелі түрде жұмыс жүргізеді, Қаржы Министрлігімен біріге бухгалтерлік есеп пен статистиканың көрсеткіштері мен түрлерін жетілдіру жұмысын атқарады, есеп пен есеп беруді компьютерлендіру жөніндегі шараларды жүзеге асырады, өзінің есептеу жүйелерінде құжаттарды жоспарлы және басқа экономикалық есептеулердің қателерін дұрыстауды ұйымдастырады, математикалық басшылықты жүзеге асырады және осы салада тәжірибе алмасуды ұйымдастырады, халық шаруашылығы есеп беру мәліметтерінің дұрыстығын тексереді. Осының барлығын жаңа ж.йеге келтіре отырып цифрландырса, біршама шығыннан құтылуға болар еді[2].

Сандық технологияларды дамыту жағдайында бухгалтерлік есепте болатын өзгерістер қарастырылып, кәсіпкерлік субъектілеріне бәсекеге қабілетті артықшылықтар жасауға бағытталған басқарудың жаңа технологияларын іздеу қажеттілігі негізделген.

Бұлт және блокчейн технологияларын бухгалтерлік есеп саласына енгізу, оның тиімділігін арттыру және қателіктердің алдын алу үшін ұсынылады. Бұл технологиялардың құрылымы, негізгі жұмыс принциптері сипатталған, сонымен қатар артықшылықтары мен кемшіліктері талданады.

Қазіргі уақытта озық ақпараттық технологияларды пайдалану мәселесі әртүрлі сфераларда маңызды болып келеді, әсіресе кез кезген нысанды басқару жүйесінің орталық құрамдас бөлігі болып табылатын бухгалтерлік есепте. Цифрлық экономиканы дамыту қазіргі заманғы ақпараттық-телекоммуникациялық технологияларды жетілдіруді талап етеді, бұл бухгалтерлік есепті жүргізу үшін жаңа мүмкіндіктер береді. Ақпараттық технологияларды пайдалану шығындарды азайту - адам факторының әсерін азайту және жұмысты жеделдету арқылы ұйымдардың бәсекеге қабілеттілігін арттыруға ықпал етеді.

Қазіргі қоғамда ақпаратты өңдеу технологиясының негізгі техникалық құралы жеке компьютер болып табылады. Көптеген ұйымдарда бухгалтерлік есеп деректерді оңай сақтауға, құжаттар мен есептілікті жасауға, бухгалтерлік ақпаратты талдауға арналған арнайы бағдарламалық өнімдерді қолдану арқылы жүзеге асырылады. Олар бухгалтерлерге өзара байланысты бухгалтерлік есеп учаскелерін жүргізуге, ал басқарушы қызметкерлерге тиісті ақпаратқа қол жеткізуге және басқарушылық шешімдер қабылдауға мүмкіндік береді. Бухгалтерлік есепті автоматтандыру бухгалтерлердің жұмысын едәуір жеңілдетеді және ақпаратты қолмен өңдеумен салыстырғанда келесі артықшылықтар береді:

- бастапқы құжаттардағы деректемелерді автоматты түрде толтыру;
- ақпараттың үлкен массивтерін жылдам өңдеу;
- аналитикалық мәліметтерді қабылдауға ыңғайлы түрде ұсыну (диаграммалар, графиктер, кестелер);

- есеп беру тіркелімдерін қалыптастыру(есеп айырысу-төлем шоттары, айналым-сальдо шоттары, кассалық кітап);

- қағаз тасымалдаушылардың санын азайту;

- басшылық пен қол астындағылар мен ұйымның бөлімшелерімен арасында жедел ақпарат алмасу,

- арифметикалық қателерді жою;

- бақылаушы мемлекеттік органдармен және банктермен онлайн байланыс;

- заңнаманың өзгерісіне жылдам әрекет ету мүмкіндігі [3].

Қазіргі уақытта бухгалтерлік ақпаратты өңдеуге арналған көптеген бағдарламалық өнімдер бар. Бухгалтерлік бағдарламаны қалаған қалауыңызға сәйкес бағалауға болатын критерийлер:

1. Функционалды толықтық.

2. Нормативтік актілердің, есептілік нысандарының, есептеу ережелерінің және т. б. өзгерістеріне байланысты бағдарламалық өнімдерді уақтылы жаңартуды білдіретін кешенді қызмет көрсету.

3. Жүйенің ыңғайлылығы. Бағдарламаның интуитивті интерфейсіне, жылдам іске қосу мүмкіндіктеріне және бағдарламаны өз бетінше игеруге ерекше назар аудару керек.

4. Техникалық қолдау.

5. Жеткізушінің кәсібилігі.

6. Қашықтан жұмыс істеу мүмкіндігі, бұл бірнеше жергілікті желілерде бір дерекқормен бір уақытта жұмыс істеуге мүмкіндік береді, содан кейін деректерді бір қалыпқа келтіреді.

7. Автоматтандырудың негізгі міндеті-жүйеге деректерді бір рет енгізу, сондықтан бағдарламаны таңдау критерийі-мәліметтер алмасу және бір қалыпқа келтіру.

8. Бизнесті дамытуға және жаңа есеп жүйелерін енгізуге бейімделу мүмкіндігі.

9. Ақпаратты қорғау.

10. Қойылатын есепке алу талаптарын кеңейтуге және шешілетін міндеттер көлемін ұлғайтуға бейімделу қабілеті.

11. Бағдарламалық өнімнің құны.

Бухгалтерлік бағдарламаларды жеткізуде көшбасшы 1С компаниясы болып табылады. 1 С: Бухгалтерия ұйым қызметінің ерекшелігін ескере отырып, есеп саясатының параметрлерін реттеуге, бастапқы құжаттарды жасауға, есеп беруді қалыптастыруға, ұйымдарда есеп жүргізу талаптарына сәйкес анықтамалықтарды теңестіруге мүмкіндік береді.

Бухгалтерлік есепте бұлтты технологияларды қолдану.

Бүгінгі таңда ең танымал сандық технологиялардың бірі - бұлтты технологиялар. Бұлтты технологиялар Интернет қызметі ретінде жад немесе есептеу қуаты сияқты компьютерлік ресурстарды ұсынады. Бұл технологияны қолданудың ерекшелігі-ұйымға қымбат техниканы сатып алудың, оған қызмет көрсету үшін мамандарды жалдаудың немесе мамандандырылған бағдарламалық жасақтаманы орнатудың қажеті жоқ. Бұлтты қызметтерді пайдалану үшін ғаламторға кіру жеткілікті. Бұлтты технологияның қарапайым мысалы -виртуалды жад, мысалы, Яндекс дискісі, Drop-Box, Google-drive.

Бұлт-бұл сандық кеңістік немесе есептеу қуаты, келесі сипаттамаларға ие жалға беру:

- қазіргі уақытта пайдаланушыға қажетті функцияларды өз бетінше таңдау мүмкіндігі (қосылу жылдамдығы, жад көлемі, есептеу қуаты, сондай-ақ бұлтты жалға алатын уақыт).

- кез-келген құрылғы арқылы бұлтты технологияны пайдалану мүмкіндігі.

- жеткізушімен өзара әрекеттесудің болмауы.

- реттілік – пайдаланушы өзі пайдаланатын қызметтер жиынтығы үшін ғана төлейді.

Бұлтты технологияларды қолдана отырып, бухгалтерлік есептің барлық дәстүрлі міндеттерін жүзеге асыруға болады: қаржылық, басқарушылық, салықтық есепке алуды электронды түрде жүргізу және статистикалық есеп беру, бастапқы есеп құжаттамасын құру, салықтар мен сақтандыру жарналарын есептеу [4].

1С фирмасы бұлтты технологияны қолданудың төрт мүмкін әдісін ұсынады:

1. Ұйым ішінде тікелей жұмыс істеуге арналған бұлт,

2. Холдингке арналған бұлт, клиентпен өзара әрекеттесуге арналған бұлт,

3. Бағдарламалық жасақтаманы орнатпай-ақ ғаламтор арқылы жұмыс істеуге арналған 1С Fresh технологиясы.

Бухгалтерлік есепте "бұлтты" қолданудың артықшылықтары:

- шығындарды азайту;
- қашықтан қол жеткізу мүмкіндігі;
- сенімділік (техникалық іркілістер тәуекелі барынша азайтылады);
- жүйеде кез келген уақытта жұмыс істеу мүмкіндігі.

Алайда бұлтты технологияны қолданудың кемшіліктерін атап өту керек:

- үшінші тұлғаларға ішкі пайдалану ақпаратын беру қажеттілігі, сондықтан деректер ұрлануы мүмкін;
- көптеген электрондық бухгалтерлік есеп пайдаланушыларға стандартты параметрлер жиынтығын ұсынады;
- Ғаламтор қосылу мүмкіндігі болмауына байланысты сервисте жұмыс істеуге кедергі келтіру тәуекелі [5].

Бухгалтерлік есепте блокчейн технологиясын қолдану.

Белгілі бір ережелерге сәйкес құрылған "блоктар" тізбегі болып табылатын Blockchein технологиясы бухгалтерлік есеп үшін үлкен әлеуетке ие. Бұл көптеген компьютерлерде таратылатын орталықтандырылған басқарусыз бірыңғай дерекқор. Блокчейнді көбінесе "таратылған мәліметтер базасы" деп атайды.Преимущества блокчейн-технологии для бухгалтерского учета:

1. Блокчейнде жасалған ақпаратқа тіпті контрагентке сенім болмаса да сенуге болады, өйткені транзакция тек екі тарап мақұлдаған жағдайда ғана жүзеге асырылады. Кейіннен бұл ақпарат өзгерістерден қорғалған.

2. Ұйымның бухгалтерлік есебіне блокчейн технологиясын енгізген кезде контрагенттермен бірге түгендеу қажеттілігі жойылады, өйткені дебиторлық және кредиторлық берешектің қалыптасуы мен есептен шығарылуы мәміле жасалғанда сол бағалау кезінде бір уақытта пайда болады. Бухгалтердің рөлі сатып алынған немесе берілген активтерді дұрыс жіктеуден және тиісті кірісті немесе шығысты белгілеуден тұрады.

3. Ұйымдардың ішінде блокчейн-технологияны құру мүмкіндігі бар. Нәтижесінде тауарлық-материалдық құндылықтарды сақтау орындарынан босату автоматты түрде алушыда көрсетіледі және жөнелтушіде есептен шығарылады.

4. Нақты уақыт режимінде жедел есепке алу, бастапқы құжаттардың болмауы.

5. Блокчейн алаяқтықпен тиімді күресуге мүмкіндік береді. Салық төлеуден жалтару мүмкін емес, өйткені барлық транзакциялар цифрландырылады.

Блокчейн технологиясының кемшіліктері:

1. Пайдаланушылар көбейген кезде жұмысы баяулайды.
2. Заңнамалық реттеудің болмауы.
3. Электр энергиясын жоғары тұтыну.
4. Қажетті деңгейдегі мамандардың болмауы.

Қорытындылай келе, бұлтты технологиялар ақпаратты сақтау және өңдеу бойынша Интернет желісінде кеңістікті жалға беру қызметін білдіреді. Бұлтты технологиялар бухгалтерлік есепті жүргізу үшін жеткілікті артықшылықтарға ие, бірақ сонымен бірге кемшіліктер де бар, олардың бастысы үздіксіз ғаламтор байланысы.

Сандық экономика жағдайында қызықты-бухгалтерлік есепте блокчейн технологиясын қолданудың өзі бір қызық көрінеді. Блокчейн базасының тарату сипаты операцияларды делдалдарсыз және қаржылық реттеушілерді қадағалаусыз жүзеге асыруға мүмкіндік береді. Блокчейнде жазылған ақпаратты өзгерту мүмкін емес.

Технологиялардағы өзгерістер бухгалтерлік есеп парадигмасының өзгеруіне әкелді, бұл ғалымдар мен практиктерден негізгі ұғымдар моделін қалыптастыру, заңнаманы, нормативтік құжаттарды, нұсқаулықтар мен жаңа цифрлық экономикадағы есеп ережелерін әзірлеу бойынша одан әрі бірлескен жұмысты талап етеді.

Әдебиеттер тізімі

1. Тулешова Г.К., Акимова Б.Ж., Сапарбаева С.С. Ілгермелі қаржылық есеп. Оқу құралы. Алматы. Экономика, 2016. 232с.

2. Әлиев М. Қ., Алтынбекова М.А. кәсіпорындағы бухгалтерлік есепті қйымдастыру: Оқу құралы / М.Қ. Алиев, М. А. Алтынбеков. – Астана ҚазЭҚХСУ БПО, 2015. - 252 б.

3. Коржова О. В. Реализация в бухгалтерском учете информационных технологий в сфере цифровой экономики / О. В. Коржова, Л. В. Маркова // Научное обозрение. Педагогические науки. - 2019. - № 4–4. - С. 49–5

4. Сокерин, П. О. Применение облачных технологий в бухгалтерском учете / П.О.Сокерин // Научные стремления. -2019. - №. 25. - С. 72–74.

5. Бадмаев О.М. Влияние цифровизации на бухгалтерский учет / cyberleninka/article/n/vliyanie-tsifrovizatsii-na-buhgalterskiy-uchet-1

Түйіндеме

Ғылыми мақала қазіргі таңда белсенді жүріп жатырған экономиканы цифрландыру жағдайындағы бухгалтерлік есепті трансформациялау мәселелері мен ерекшеліктеріне арналған. Бухгалтерлік есепті жүргізудің негізгі консепцияларымен таныстыра келе, қазіргі таңдағы блокчейн,бұлтты технология сияқты ең озық технологиялармен біріктіріп дамыту ғажеттілігі ашылған.

Резюме

Научная статья посвящена проблемам и особенностям трансформации бухгалтерского учета в условиях современной цифровизации экономики. Представляя базовые концепции бухгалтерского учета, необходимо развивать в сочетании с самыми передовыми технологиями, такими как блокчейн, облачные технологии.

Summary

The scientific article is devoted to the problems and features of the transformation of accounting in the context of modern digitalization of the economy. Introducing the basic concepts of accounting, it is necessary to develop in combination with the most advanced technologies such as blockchain, cloud technologies.

ӘОЖ 657.631.2

***Д.Д. Елеукулова**, «Есеп және аудит» мамандығының 1 курс магистранты*
*Ғылыми жетекші: **Бекжанова Т.К.**, э.ғ.к., доцент*
ҚазЭҚХСУ

ҰЙЫМНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЖҮЙЕСІНІҢ ІШКІ АУДИТІ

Мақаланың өзектілігі қазіргі кезеңде басқарудың ажырамас бөлігі ретінде ішкі бақылауды функционалды жандандыру мен реформалауды қажет ететін кәсіпорынды басқарудың тиімділігін арттыруға қойылатын талаптардың артуымен анықталады. Ұйымдарда кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру кезінде көптеген тәуелсіз және өзара әрекеттесетін жүйелері бар күрделі экономикалық механизм жұмыс істейді. Мұндай жүйелер бухгалтерлік есеп және ішкі бақылау болып табылады. Ұйымдардағы бұл жүйелер басқару функциясы ретінде жалпы мақсатты бағдармен ғана емес, сонымен бірге іске асыру кезеңдерімен де біріктіріледі: шаруашылық жүргізуші субъект туралы экономикалық ақпаратты дайындау, оны талдау және бағалау, ішкі аудит қызметтерінің қатысуымен қателерді түзету. Өндіріс құралдары мен еңбек өнімдерінің иелері ретінде әрекет ететін ұйымдардың дамуы көбінесе осы құралдардың сақталуына және оларды пайдалану тиімділігіне байланысты.

Кәсіпорындардың ішкі аудитінің ерекшеліктері олардың күрделі ұйымдастырушылық құрылымына, филиалдардың аумақтық қашықты-ғына және активтердегі негізгі құралдардың үлкен үлесіне байланысты.

Ішкі бақылау жүйесі бухгалтерлік есеп пен есептіліктегі, оның ішінде ішкі аудитті ұйымдастыру арқылы пайда болатын немесе ретроспективті қателіктерді бақылаудың тиімді

моделін құруды қамтиды. Шаруашылық жүргізуші субъектінің басшылығы компанияның даму стратегиясына сәйкестігін қамтамасыз ету, бастапқы құжаттардың сенімділігін растау, есеп беруде экономикалық қызметтің әрбір фактісін дәл көрсету, уақтылы есеп беру және қаржылық-экономикалық ақпараттарды сенімді ұсыну мақсатында ішкі бақылау жүйесін ұйымдастыруы қажет.

Осылайша, ұйымның ішкі бақылау жүйесі қаржылық есептілікті жоспарлау мен дайындауды қоса алғанда барлық бизнес-процестерді қамтиды. Ішкі бақылау жүйесін ұйымдастыру оны жүзеге асырудың келесі бағыттарын қарастырады: тиімді және тұрақты жұмысты қамтамасыз ету; әр қызметкердің кәсіпорынды дамыту стратегиясы мен тактикасын міндетті түрде сақтауы; серіктестік мүлкінің сақталуын қамтамасыз ету; ықтимал қателіктерді азайту және есептеудің уақтылығы және экономикалық өмір фактілері бойынша толық және нақты есептер дайындау.

Осы бағыттардың барлығында ішкі бақылау жүйесінің тиімді жұмыс істеуі үшін келесі міндеттерді айқындау қажет: бухгалтерлік және бухгалтерлік есеп регистрлерінде, салық есептілігінде бастапқы құжаттарда көрсетілген мәліметтердің сәйкестігін тексеру; бухгалтерлік есеп деректерін дұрыс бағалау және жіктеу; қателіктерді бақылау және нақты мәндердің жоспарлардан ауытқуын талдау; компания активтерінің қауіпсіздігін және оларды тиімді пайдалануды қамтамасыз ету; жоспарлау және болжау жүйесінде басқару саясатын үйлестіру; басқару мақсатында экономикалық субъектінің менеджментіне ақпараттың жедел берілуін қамтамасыз ету.

Ішкі бақылаудың тиімділігін арттыру үшін отандық корпорацияларда ішкі аудит қызметтері құрылады. Ішкі аудит топ-менеджментке корпорацияның қаржы-шаруашылық қызметі туралы, ішкі бақылау жү-йесінің жай-күйі мен нәтижелілігі туралы объективті ақпарат беруге, оқшауланған бөлімшелердің есептерін растауға, бар қателер мен кемші-ліктерді анықтауға, алаяқтық, жымқыру фактілерінің алдын алуға және анықтауға арналған. Мұның бәрі корпорацияны басқарудағы бақылау функциясының маңыздылығын арттыруға әкеледі[1].

Корпоративтік ішкі аудит мәселелері елімізде өте өзекті, өйткені біздің елдегі ішкі аудит қысқа уақыт ішінде жұмыс істейді және оның дәстүрлері әлі қалыптаспаған. Ішкі аудитті ұйымдастырудың және жүр-гізудің теориялық және әдістемелік мәселелерін жеткіліксіз әзірлеу ак-ционерлер мен шаруашылық жүргізуші субъектілердің топ-менеджментіне экономикалық бақылау жүйесінің барлық артықшылық-тары мен әлеуетті мүмкіндіктерін толық көлемде пайдалануға мүмкіндік бермейді, корпорациялардың басқарылуын төмендетеді, қосымша өнімсіз шығыстар мен шығындарға алып келеді.

Ішкі аудиттің ішкі бақылау жүйесі мен кәсіпорынның басқару жү-йесінің маңызды компоненттерінің бірі ретінде жеткіліксіз зерттелуі, ішкі аудиттің теориялық мәселелерінің талқылануы кәсіпорындағы ішкі аудитті одан әрі зерттеу қажеттілігін анықтайды және бұл жоба тақырыбының өзектілігін анықтайды.

Кәсіпорындардың ішкі аудитінің ерекшеліктері олардың күрделі ұйымдастырушылық құрылымына, филиалдардың аумақтық қашықтығына және активтердегі негізгі құралдардың үлкен үлесіне байланысты.

Бақылау - бұл реттеуші жүйенің ажырамас бөлігі, оның мақсаты - түзету шараларын қолдану мүмкіндігі болу үшін кейбір жағдайларда кінәлілерді жауапқа тарту, өтемақы алу үшін қабылданған стандарттардан ауытқуды және материалдық ресурстарды пайдаланудағы заңдылықты, тиімділікті және үнемдеуді ерте сатыда анықтау. келтірілген залал үшін немесе болашақта мұндай бұзушылықтардың алдын алу немесе азайту бойынша шаралар қабылдау[2].

Ішкі бақылаудың кең тараған нысандары - тексеру комиссияларының қызметі және ішкі аудит.

Кәсіпорындарды тиімді басқарудың міндетті шарты басқару жүйесін ішкі аудит ақпаратын қоса алғанда, қажетті ақпаратпен уақтылы қамтамасыз ету болып табылады. Осыған байланысты ішкі аудиттің теориялық негіздерін зерттеу және оны тармақталған филиалдар желісі бар кәсіпорындарда ұйымдастыру және өткізу бойынша әдістемелік ұсынымдар әзірлеу уақтылы және өзекті болып табылады. Кәсіпорынның экономикалық тиімділігі мен қаржылық тұрақтылығының жалпы мақсаты оның тұрақты, сенімді және тиімді жұмысын қамтамасыз ету, болашақта даму мен өсудің жоғары әлеуетін құру болып табылады.

Кәсіпорынның тұрақты тіршілігінде экономикалық тиімділікті басқару функциялары келесі компоненттерден тұрады:

- басқарушылық шешімдердің баламалы нұсқаларын негіздеуді қамтамасыз ететін тиімді ақпараттық жүйелерді қалыптастыру.
- кәсіпорынның қаржылық қауіпсіздігінің жағдайын талдау.
- кәсіпорынның қаржылық қауіпсіздігін жоспарлау жүйесін құру.

Алайда, қазіргі экономикалық жағдайларда кәсіпорынның қаржылық әл-ауқатына көптеген қауіп-қатерлер бар. Біріншіден, нарықтық экономиканың өзі бәсекелестікке негізделген және әлі де алғашқы сатысында, нашар реттелген, үнемі өзгеріп отыратын құқықтық өрісте. Екіншіден, қорғау институттарының арасында кәсіпкерлердің мүдделерін құқықтық қорғау нормалары әлі де жеткілікті түрде дамымаған. Үшінші, маңызды аспект - экономикадағы дағдарыстың әсерінен қалыптасқан демографиялық ахуал - көпшілікке жұмыссыз қалу немесе жалақыны азайту проблемасы әсер етті[3].

Жүйе ішіндегі бақылау бұл ұйымның басқару органдарына жүргізілген кәсіпкерлік операциялардың заңдылығын және олардың экономикалық негізділігін анықтауда, сондай-ақ белгіленген тәртіпті сақтауда көмек шеңберінде арнайы бақылау органының өкілдері жүзеге асыратын басқару байланыстары мен ұйымның жұмысының әр түрлі аспектілерін бақылау жөніндегі ішкі құжаттармен реттелетін бухгалтерлік есеп[4].

Ішкі бақылаудың қажеттілігі, әдетте, бүкіл ұйымның қызметін және барлық басқару құрылымдарын үздіксіз қадағалай алмауына байланысты туындайды, ал тиімді жұмыс істейтін ішкі бақылау жүйесі басшылыққа осы іс-шаралар туралы ақпарат беріп, есептердің сенімділігін растайды. Ол қателіктер мен теріс пайдаланулардан қорғауды қамтамасыз етеді, «тәуекел аймақтарын», болашақтағы кемшіліктерді немесе ауытқуларды жою мүмкіндіктерін анықтайды, барлық деңгейдегі басқару жүйелеріндегі әлсіз жақтарды анықтауға және «нығайтуға» көмектеседі. Сондай-ақ, ішкі бақылау - бұл кәсіпорынның барлық бөлімшелерінің қызметінің заңдылығы мен тиімділігін бақылау әдістерінің бірі. Бұл тәуекелдерді басқару, бақылау және корпоративті басқару жүйелерінің тиімділігін бағалау және жақсарту үшін жүйелі және дәйекті тәсілді қолдану арқылы ұйымға өз мақсаттарына жетуге көмектеседі.

Ішкі бақылау жүйесі бухгалтерлік есепті, қаржылық талдауды, нақты қол жеткізілген нәтижені кәсіпорынның мақсаттары мен міндеттерімен салыстыру мен бағалауды қамтитын маңызды басқару функциясы болып табылады. Оның көмегімен барлық басқару объектілерінің қызметі жүйелі түрде бақыланады, стандарттардан ауытқудың себептері, белгілі бір объект үшін қойылған мақсаттардан ауытқулар анықталады, бұл анықталған бұзушылықтарды жедел жоюға ықпал етеді. Ішкі бақылауды ұйымдастыру кәсіпорынды басқару функциясы ретінде қызметті қатаң реттеуді, мамандардың құқықтарын, міндеттері мен жауапкершіліктерін, біліктілік талаптарын, кәсіпорынның бөлімшелерімен және қызметкерлерімен қарым-қатынасты анықтауды көздейді.

Ішкі бақылау жүйесінің міндеттері, әрине, оның мақсаттарына, ұйымдастырылу түріне және тексерілетін бөлім қызметінің ерекшеліктеріне байланысты болуы керек. Алайда, қандай мақсат қойылса да, ішкі бақылау жүйесіне қандай міндеттер қойылса, оны кез-келген шаруашылық жүргізуші субъектіде ұйымдастыру автор тұжырымдаған және төменде сипатталған бірқатар принциптерге негізделуі керек[5].

1. Ұтымдылық принципі ішкі бақылау жүйесін құру мен жұмыс істеуге арналған шығындар оның жұмыс істеуінен алынған экономикалық нәтижеден аспауы керек дегенді білдіреді. Осы қағиданы жүзеге асыруда компанияның әр бағытына тән тәуекелдерді ескеру қажет.

2. Ішкі бақылау жүйесіне адекватты қатынас қағидаты компания басшылығының, оның басшылығының және функционалды бөлімшелерінің қызметкерлерінің сауалнамаларға қатысу және қажетті ақпарат беру арқылы ішкі аудиттің тиімділігін арттыруға ықпал етуі керек дегенді білдіреді. Ұйым қызметкерлері ішкі бақылауды оның барлық бағыттардағы қызметінің тиімділігін арттыру тәсілдерінің бірі ретінде қарастыруы керек.

3. Ішкі бақылау персоналының құзыреттілік қағидаты ішкі бақылау жобасы мен оны іске асыруға қатысатын персонал өз міндеттерін тиімді орындау үшін жеткілікті кәсіби дайындық пен білімге ие болуын көздейді.

4. Бақылау процедураларының жарамдылық принципі, бір жағынан, белгілі бір экономикалық субъект тәжірибесінің қажеттіліктеріне сәйкес, екінші жағынан, есеп пен бақылау саласындағы теориялық және қолданбалы жетістіктер.

5. Бақылау процедураларының өзектілігі принципі. Бақылаудың нақты бағыттары, ақпараттың егжей-тегжейі дәрежесі ұйымның маңызды іскерлік мақсаттарына жету үшін жеткілікті болуы керек.

6. Бақылаудың үздіксіздігі принципі. Ұйымды басқару процесі үздіксіз жүргізілуі керек, сондықтан басқару, басқару жүйесінің ажырамас элементі ретінде, сонымен қатар үздіксіз негізге ие болуы керек, әйтпесе басқару функциясының да, жалпы басқару функциясының да тиімділігінің төмендеуіне үлкен қауіп бар.

7. Бақылаудың объективтілік принципі. Ішкі бақылау жүйесі жеткілікті және сенімді ақпаратты пайдалануға негізделуі керек, ал басты қорытындылар мен нәтижелерге әсер етуі мүмкін тиісті басқару шешімдерін қабылдау кезінде қолданылатын ең маңызды ақпарат, алынған деректерді кейіннен салыстыра отырып әр түрлі көздерден алған жөн[6].

Ішкі бақылаудың негізгі мақсаты - компанияның басқару органдарына қызметтің барлық салаларында басқару жүйесінің әр түрлі буындарына тиімді бақылауды жүзеге асыруға көмектесу, ал оның тәуекелді бағалау құралына айналуы жеке операцияларды бағалаудан тұтастай алғанда ұйымның қызметіндегі тәуекелдерді бағалауға екпіннің ауысуын алдын-ала анықтайды. Сонымен қатар, қаржылық тәуекелдерді басқару саласында ішкі бақылау келесі міндеттерді шешеді:

- тәуекелдің алдын алу немесе оны қолайлы деңгейге дейін төмендету үшін құзыретті мамандардан ұсыныстар береді.

- қаржылық тәуекелдерді басқару жүйесінің сенімділігі мен тиімділігін бағалайды.

- компанияның қаржылық тәуекелдерді басқару жүйесін әзірлеуге және енгізуге компания басшылығына көмектеседі.

Осылайша, қазіргі заманғы ішкі аудит әртүрлі және ауқымды міндеттердің бүкіл спектрін қамтамасыз етуге қабілетті: басқару органдарының құзыреттілігін, құқықтары мен міндеттерін, сондай-ақ экономикалық жүйенің нақты жүйесін жүзеге асыруға қажетті ішкі бақылау жүйесін құру кәсіпорынның лауазымды тұлғалары мен мамандарының жауапкершілігі, экономикалық тәуекелдерді басқару және оларды алдын-алу деңгейіне дейін азайту.

Ішкі аудиттің тиімділігі ұйымдағы ішкі бақылауды ұйымдастыруға қойылатын келесі негізгі талаптардың тұжырымдалуы мен жүзеге асырылуына тікелей байланысты[7].

1. Ішкі аудиторлардың қызметін реттейтін мақсаттарды, міндеттерді және құжаттарды анықтау.

Компания басқару жүйесіндегі ішкі аудиттің орнын, оның мақсаттарын, міндеттері мен функцияларын, бақылаушы топтың құрамын, оның міндеттері мен жауапкершіліктерін, сондай-ақ бөлімдер арасындағы өзара байланысты анықтайтын «Ішкі аудит туралы» ережені құруы және енгізуі керек.

2. Ұйымда ішкі бақылаудың арнайы бөлімін құру.

Бақылау процесін сауатты ұйымдастыру және оған қатысушылардың іс-әрекеттерін нақты үйлестіру іргелі принциптерге, мысалы, тәуелсіздікке, объективтілікке, адалдық пен құзыреттілікке сәйкес жоғары деңгейлі тексерулер жүргізуге мүмкіндік береді.

Қорытындылай келе, ішкі бақылау мен ішкі аудитті түпкілікті мақсат - компанияның құнын арттыру екендігін атап өтеді. Бұл мақсатқа компанияның ресурстарын тиімді пайдалану арқылы қол жеткізіледі, сондықтан ішкі бақылау мен аудит мәселелеріне үлкен назар аударатын ұйымдар батыстың капитал нарығында бәсекелестік артықшылықтарға ие және ұзақ мерзімді инвесторлар үшін барған сайын тартымды болып келеді, өйткені олар жоғары қаржылық көрсеткіштерімен сипатталады. Осылайша, кәсіпорында ішкі аудит және ішкі бақылау қызметін құру - кәсіпорынның тиімді жұмысының кепілі болып табылады.

Әдебиеттер тізімі

1. «Аудиторлық қызмет туралы» Қазақстан Республикасының Заңы - 20.11.1998 ж.. № 304-I (өзгертулер мен толықтырулар 01.01.2019 жылға жағдайы)

2. Жалғасбаева А.А. Аудит: оқулық.- Алматы: Бастау, 2014.-168 б.

3. Дюсембаев К.Ш. Аудиттің теориясы мен эволюциясы. - Алматы:Экономика, 2012.-722 б.

4. Алиев М.Қ., Алтынбеков М.А.,Тусибаева Г.С., Юсупов Ұ.Б., Есенбаева А.Е. Қаржылық есеп: Оқу құралы:-Астана:ҚазЭҚХСУ БПО,2017. -294 б.

5. Сұлтанова Б.Б., Байдаулетов М.Б., Арыстамбаева А.З., Жүнісова Г.Е. Бухгалтерлік есеп: Оқу құралы.- Алматы: Қазақ университеті, 2017.-216 б.

6. Абленов Д.О. «Қаржылық бақылау және басқарушылық аудит: теориясы, әдіснамасы, тәжірбиесі» Алматы, «Экономика» 2016.-253 б.

7. Есенбаева А.Е. Қаржылық есеп: Оқу құралы. – Астана: ҚазЭҚХСУ,2016. -196 б.

Түйіндеме

Мақалада «Ұйымның экономикалық жүйесінің ішкі аудиті» кәсіпорынның ішкі бақылау жүйесін ұйымдастырудың негізгі аспектілері, ішкі бақылаудың қажеттілігі және міндеттері қарастырылған. Бақылау - бұл реттеуші жүйенің ажырамас бөлігі, оның мақсаты - компанияның басқару органдарына қызметтің барлық салаларында басқару жүйесінің әр түрлі буындарына тиімді бақылауды жүзеге асыруға көмектесу, ал оның тәуекелді бағалау құралына айналуы туралы айтылған. Ішкі бақылау мен ішкі аудит ұғымдарының айырмашылықтары жүйеленген. Ішкі бақылау мен аудиттің мәні нақтыланды. Ішкі бақылау мен ішкі аудиттің түпкілікті мақсаты - компанияның құнын арттыру екендігін атап өтеді. Бұл мақсатқа компанияның ресурстарын тиімді пайдалану арқылы қол жеткізіледі.

Резюме

В статье «Внутренний аудит экономической системы организации» рассмотрены основные аспекты организации системы внутреннего контроля предприятия, необходимость и задачи внутреннего контроля. Контроль - это неотъемлемая часть системы регулирования, цель которой - помочь руководству компании эффективно контролировать различные звенья системы управления во всех сферах деятельности, и он станет инструментом оценки рисков. Систематизированы различия между понятиями внутреннего контроля и внутреннего аудита. Уточнена сущность внутреннего контроля и аудита. Подчеркивает, что конечной целью внутреннего контроля и внутреннего аудита является повышение стоимости компании. Эта цель достигается за счет эффективного использования ресурсов компании.

Summary

The article "Internal audit of the economic system of the organization" considers the main aspects of the organization of the internal control system of the enterprise, the need and objectives of internal control. Control is an integral part of the regulatory system, the purpose of which is to help the company's management to effectively control various links of the management system in all areas of activity, and it will become a risk assessment tool. Differences between the concepts of internal control and internal audit are systematized. The essence of internal control and audit has been clarified. Emphasizes that the ultimate goal of internal control and internal audit is to increase the value of the company. This goal is achieved through the efficient use of the company's resources.

ӘОЖ: 657(075.8)

***А.Ш. Кумекбаева**, «Есеп және аудит» мамандығының 1 курс магистранты*
*Ғылыми жетекші: **Бекжанова Т.Қ.**,э.ғ.к., доцент*
ҚазЭҚХСУ

ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІКТЕГІ ӨЗЕКТІ ӨЗГЕРІСТЕР МЕН ОНЫ ҚҰРУДАҒЫ КЕЙБІР МӘСЕЛЕЛЕР

Әлемдік экономиканың дамуындағы қазіргі кезең дағдарыс деп аталады. Бір жыл бұрын керемет нәтиже көрсеткен көптеген қызмет салалары бүгінде толығымен жұмыс істемейді

немесе олардың қызметін айтарлықтай төмендетеді. Күн тәртібіндегі бірінші тақырып коронавирус - әлеуметтік оқшаулаудың кінәсі болды, ол қазақстандық және әлемдік экономиканың бизнес-ортасында түбегейлі өзгерістерге әкелді.

2020 жылдың наурызында мемлекет басшылығы күрделі таңдау алдында тұрды. Таразының бір жағында ел экономикасы болса, екінші жағында адамдардың өмірі болды. Мемлекетіміз екінші жолды таңдап, адам шығынын барынша азайтуға тырысты.

Коронавирус пандемиясы әлемдік қаржы нарығына үлкен зардабын тигізді. Салдарында, бұрын осындай тәуекел мен белгісіздік жағдайына тап болмаған компанияларға қаржылық есептілікті ұсыну бірқатар қиындық әкелді.

Дүниежүзілік денсаулық сақтау ұйымы Covid-19 ауруына пандемия статусын берген соң, 15-наурызда ҚР Президентінің №285 «Қазақстан Республикасына төтенше жағдай енгізу» бұйрығы шықты. Бұйрыққа сәйкес елде төтенше жағдай енгізіліп, ірі қалаларда қатаң карантин жарияланды. Шектеу шаралары бизнесті жүргізуге теріс әсерін тигізді [1]. Олар:

- Кейбір қызмет түрлері жартылай немесе толығымен тоқтатылды;
- Шикізат пен өнімдерді жеткізу мәселелері;
- Персоналдың жұмысын шектеу немесе тоқтату;
- Сату көлемін қысқарту және кірістің азаюы;
- Өндіріс, дүкен, офис және басқа объектілердің жабылуы;
- Қаржыландыру көздерін тартуға байланысты мәселелер және т.б.

Экономикаға айтылған факторлардан басқа, 2020 жылдың сәуірінде ОПЕК+ ұйымы елдерінің «мұнай өндіру көлемін азайту» шешімі де мұнайға бай Қазақстанға ауыр тиді. Нәтижесінде мұнай бағасы төмендеп, доллар бағамы артты.

Covid-19 Пандемиясы әлі де болса әлем бойынша таралып отыр. Вирус қазіргі уақытта Анықталмайтын дәрежеде адам өміріне ғана емес, сонымен қатар бизнес пен қаржы нарықтарына да әсер етеді. Ұйымдар есеп беру үшін осы жағдайлардың салдарын Мұқият қарастыруы керек.

Пандемия барлық дерлік ұйымдарға тікелей немесе жанама әсер етеді, бірақ әсіресе зардап шеккен салаларды атап өтсек: әуе қатынасы, туризм, қонақ үй бизнесі және т.б. Мұндай секторлардың саны 2020-жылға дейін тұрақты түрде артып келді, ал қазір бүкіл әлемде қызметті тоқтата тұрып, банкроттыққа ұшыраған компания саны өсіп жатыр.

Кәсіпорын пандемия зардаптарын тікелей сезбесе де, оны жанама түрде сезуі анық. Кейбір кәсіпорындар үшін салдар маңызды болмаса, кейбіреулеріне жабылу ғана қалады. Сондықтан, компаниялар алдын-ала қаржылық нәтижелерді бағалауы тиіс.

Алдыңғы кезеңдерде болмаған түбегейлі өзгерістер кәсіпорынның балансында орын алуы анық. Бұл өзгерістерді және олардың себебін түсініктеме хатқа анық және тиянақты көретуіміз керек. Әрбір өзгеріске жеке-жеке тоқталдым, маңызды өзгерістерді ашып көрсеттім.

Өзінің қызметінде техникалық құрал-жабдықтарды пайдаланушылар активтердің құнын ескеруі тиіс. Кейбір станоктар жұмыс жасамаған жағдайда тозуы ықтимал. Және бұл кәсіпорын үшін қосымша шығын болып есептеледі.

Мүлік, станоктар мен жабдықтар, материалдық емес активтер (гудвиллден басқа) бойынша өзгерістер:

- активті ағымдағы немесе күтілетін пайдалану тәсіліндегі немесе көлеміндегі елеулі өзгерістер (мысалы, машинаның болашақ өнімділігіне әсер етуі мүмкін жұмысын тоқтату, машинаны оның мақсатынан өзгеше мақсаттарда пайдалану-мысалы, Covid–19 - дан қорғау құралдарын өндіру үшін-оның болашақ өнімділігіне әсер етуі мүмкін);
- активтің құнына әсер етуі мүмкін заңнамадағы немесе іскерлік климаттағы елеулі өзгерістер (мысалы, ұйым шекаралардың ұзақ мерзімді жабылуына байланысты нақты шетелдік нарыққа экспорт көлемінің төмендеуін күтеді);
- пайдаланылатын активтердің әділ құнының төмендеуіне әкелетін нарықтық пайыздық мөлшерлемелердің төмендеуі;
- актив ұсынатын қызметтерге сұраныстың қысқаруы немесе болмауы. Сонымен қатар, ұйым активтерінің құнсыздануы өз қызметін үздіксіз жалғастыра алатындығына күмән келтіруі мүмкін.

Кейбір ұйымдар қызметкерлерге Covid-19 пандемиясына жауап ретіндеқосымша төлемдер берді, мысалы:

- операцияларды мәжбүрлі тоқтату уақыты үшін, ауру демалысы немесе міндетті карантин уақыты үшін төлеу; және/немесе

- қызметкерге қашықтан қол жетімді жұмысты ұйымдастыруға көмектесетін басқа да өтемақылар беру.

Егер ұйым қызметкерлерге жаңа, яғни бұрын көзделмеген төлемдерді беруді шешсе, оларды есепте қалай көрсету керектігін анықтау керек. Қызметкерлерге қаржылық қолдау немесе төлемдер - міндеттемелер тұжырымдамасына сәйкес келеді, сондықтан ұйым мұндай міндеттемелерді/шығыстарды қашан мойындайтынын және оларды қалай өлшейтінін қарастыруы керек. Ұйым, ең алдымен, мұндай төлемдер өткен оқиғалардың нәтижесі болып табылатындығын немесе олар жүзеге асырылған кезде көрінетінін анықтауы керек, өйткені бұл міндеттемелерді тану кезеңіне әсер етеді. Осындай анықтама барысында міндетті түрде IAS 19-да қамтылған арнайы нұсқаулықты ескеру қажет. Әдетте, егер бұрын басталған операция аяқталса және ұйымның осындай операцияға байланысты міндеттемені орындамауға мүмкіндігі болмаса, міндеттеме өткен оқиғалардың нәтижесі деп танылады [2].

Бұдан әрі экономикалық қиындықтар нәтижесінде кейбір ұйымдар жұмыс күшін қысқартатынын есте ұстаған жөн. Егер осыған байланысты ұйымның міндеті болса немесе ол қысқартылған қызметкерлерге өтемақы төлеуді шешсе, ұйым IFRS-ке сәйкес мұндай міндеттемелерді/шығындарды қашан және қалай көрсететінін анықтауы керек.

Вирустың таралуына және оның экономикалық салдарына байланысты ұйымның кірісі төмендеуі ықтимал. Егер ұйымның клиентпен келісімшартында әртүрлі шарттар болса (мысалы, жеңілдіктер), ұйым осыған байланысты бұрын жасалған бағалау тиісті болып қала ма, жоқ па, соны қарастыруы мүмкін. IFRS 15 әртүрлі ескерілетін жағдайлар мен шектеулерге қатысты егжей-тегжейлі нұсқаулықты қамтиды. Мүмкін, ұйымдар Covid-19 пандемиясына дейін қажет деп саналмаса да, мұндай шектеулерді ескеруді бастауы керек. Covid-19 нәтижесінде ұйым:

- жұмысты уақытша тоқтату кезеңінде ақша ағынын қамтамасыз етуге көмектесетін шарттарды енгізуі мүмкін (мысалы, спорт залдары сияқты ұйымдар болашақ қызметтерге алдын-ала төлем жасаған жағдайда клиенттерге жеңілдіктер ұсынады);

- клиенттерге дағдарыс кезінде тұтынушылар пайдалана алмайтын тауарлар мен қызметтерге рефандинг немесе несие ұсыну (бұл қонақ үйлер, туристік агенттіктер, спорт залдары үшін жарамды) және/немесе

- аяқталғаннан кейін пайдалануға болатын сыйлық карталарын сатуды көбейтеді.

Ұйым ағымдағы жағдайларда өзінің есеп саясатының пайда саласында қолданылуын қарастыруы тиіс. Егер тауарлар мен қызметтер COVID-19 зардап шеккен аймақтардағы клиенттерге арналған болса, ұйымдар Жаңа келісімшарттарды бағалау кезінде төлем алу мүмкіндігін бағалауы керек. Мұндай ықтималдық болмаған жағдайда ұйымдар төлем түскенге дейін түсімді тани алмайды, өйткені мұндай келісім-шарттар көзделген IFRS 15 тәсіліне сәйкес келуі екіталай. Кейбір келісімшарттар аз пайда әкелуі мүмкін немесе тіпті тиімсіз болуы мүмкін. Мысалы, кәсіпорын қызметкерлерді ауыстыру немесе жеткізушілерді ауыстыру арқылы жабуға болмайтын кідірістер немесе шығындардың өсуі салдарынан айыппұлдарға тап болуы мүмкін. Басшылық осындай келісімшарттарды анықтап, олардың болуына байланысты міндеттемелерді мойындау керек пе, жоқ па, соны анықтауы керек.

Кейбір ұйымдарда жеткізу тізбегінде ақаулар болуы мүмкін. Аяқталмаған құрылыс объектілері бар жылжымайтын мүлікпен айналысатын ұйымдар қорлардың осы түріне бағаның төмендеуіне тап болуы мүмкін. Маусымдық және тез бұзылатын қорлар үшін бүлінуге, сақтау мерзімінің аяқталуына, баға деңгейінің өзгеруіне және т. б. байланысты шығындар тәуекелі болуы мүмкін. Компаниялар IAS 2 талаптарына сәйкес оларды іске асырудың таза құнын көрсету үшін есеп беру күніне есептіліктегі қорлардың құнын өзгерту қажет пе, жоқ па, соны бағалауы керек. Пандемиямен байланысты белгісіздіктерді ескере отырып, таза сату құнын бағалау, нарықтардың құбылмалылығы жағдайында жеке қиын міндет болып табылады. Егер ұйымдағы өндіріс көлемі өте төмен болса (мысалы, қызметтің уақытша тоқтатылуына байланысты), кірістер мен шығындарда олардың қажетті мөлшерінің ықтимал асып кетуі ескерілгеніне сенімді болу үшін оның қорларының құнын тексеру қажет болуы мүмкін.

Кейбір қаржы институттары (және өзге кредиторлар) борышкерлерге төлемдер бойынша мерзімін ұзартуды ұсынады. Басшылық келісімшарттағы мұндай өзгерістердің борыштық міндеттеменің аяқталу мерзімін қайта қарау үшін негіз болып табылатындығын бағалауы және

борышты ұзақ мерзімді немесе қысқа мерзімді міндеттемеге жатқызуды қарауы қажет. Күрделі экономикалық жағдайлардың нәтижесінде қалыпты жағдайда қарыз ковенанттарының жағдайына сәйкес келетін ұйым қазір олардың бұзылғанын білуі мүмкін. Кейбір жағдайларда несие берушілер төлемді талап ету құқығынан бас тартқысы келмеуі ықтимал. Егер ұйым бірқатар арнайы талаптарға жауап бермесе, бүкіл соманы ағымдағы міндеттеме ретінде ұсыну қажет болады.

Тез өзгеретін экономикалық ортаға байланысты ұйым жаңа немесе өсіп келе жатқан тәуекелдерге (кредиттік тәуекелге, өтімділік тәуекеліне немесе нарыққа) немесе олардың шоғырлануына ұшырауы мүмкін. Сонымен қатар, ұйым есепті кезең аяқталғаннан кейін оның қауіптері өзгергенін білуі ықтимал. Басшылық қосымша тәуекелдерді ашу қажет пе, жоқ па, соны бағалағаны дұрыс. ҚЕХС ұйым есеп беру күнінде мүмкін болатын тиісті тәуекелдік айнымалылардағы өзгерістерге байланысты сезімталдықты талдауды (сандық ашуды қоса алғанда) талап етеді. Басшылық қауіпті айнымалылардың үлкен спектрі үшін сезімталдықты есептеуді жүргізуі немесе COVID-19 пандемиясына байланысты күтулерді көрсететін өзгерістер бағытын қарастыруы қажет.

Басқа ұйымға немесе жеке тұлғаға кепілдік берген ұйым әлемдегі қазіргі жағдай басқа ұйымға, жеке тұлғаға қалай әсер ететінін қарастыруы керек. Жағдайларға байланысты ұйымға берілген кепілдікке байланысты қосымша міндеттемені тану қажет болуы мүмкін, бұл ретте бастапқы танылған міндеттеменің сомасын амортизацияны шегере отырып көрсету керек.

Экономикалық қиындықтардың нәтижесінде ұйым бизнестің бір бөлігін сату немесе жабу немесе операцияларды қысқарту (тұрақты немесе уақытша) сияқты қайта құрылымдау жоспарларын қарастыруы немесе жүзеге асыруы мүмкін. Басшылық ұзақ мерзімді активтердің бір бөлігін сату үшін активтерге қайта сыныптауды жүргізу қажет пе немесе бизнестің бір бөлігі бойынша тоқтатылған қызмет орын алғанын көрсетуі тиіс. Бұл жағдайда IFRS 5 арнайы шарттарын орындау керек.

Егер Covid-19 салдары ұйымның есепті кезеңінде пайда болса, онда бұл салдар осы кезеңдегі қаржылық есептілікте көрінеді. Алайда, егер Covid-19 салдары есепті кезең күні мен шығаруға қаржылық есептілікті бекіту күні арасындағы кезеңде пайда болса, басшылық есепті күннен кейінгі оқиғалардың аудиттелетін кезең үшін есептілікте қалай көрсетілетінін анықтауы тиіс.

31 желтоқсаннан кейін аяқталған кезеңдер үшін Covid-2019 қаржылық есептілікке қандай әсер етеді? 2020 қаңтар айының соңынан кейін Қытайдан басқа Covid-19 және оған әсер еткен елдердің саны тез өсіп, 2020 жылдың 11 наурызында ДДҰ Covid-19 пандемиясын жариялады. Осы кезеңде ұлттық үкіметтер мен жеке сектор ұйымдары вирустың алдын-алу үшін маңызды шаралар қабылдады, соның ішінде карантиндер, мектептердегі сабақтарды тоқтату, шекаралар мен ұйымдарды жабу. Пандемия салдарынан 2020 жылдың ақпан айынан бастап жаһандық қаржы нарықтарының құбылмалылығы айтарлықтай өсті. Біздің пікірімізше, 31.12.2019 (яғни 2020 жылы аяқталатын) кейінгі есептік кезеңдер үшін қаржылық есептілікке енгізілетін бағалаулар мен жорамалдарды қалыптастыру кезінде пайдаланылуы мүмкін көбірек ақпарат қолжетімді болды. 31.12.2019 кейінгі есеп беру кезеңдері үшін ұйымдар өздерінің кәсіби пікірлері негізінде Covid-19 салдарын бағалауы керек. Олар есеп беру күнінде болған жағдайларды мұқият қарастыруы керек. Бұл барлық ұйымдар үшін бірдей тұжырым жасауға міндетті емес. Басшылық осы ұйым үшін өзекті болатын операциялар мен оқиғаларға байланысты олардың юрисдикциясында болған ерекше мән-жайларды қарауға тиіс. Мысалы, кейбір елдер халықтың жабылуы мен оқшауланауына жүгінді, ал басқалары бұған жүгінбеді.

Егер кәсіби пайымдау қаржылық есептіліктегі сомаларға елеулі әсер етсе, онда IAS 1-ге сәйкес ол ашылуы тиіс. Covid-19 есеп беру күнінде болған оқиға және есеп беру күніне дейін немесе есеп беру күніне дейінгі операцияларға әсер еткені анықталған кезде, есеп беру күнінен кейінгі оқиғалар онда түзету оқиғалары ретінде ескерілуі керек [3]. Түзету оқиғаларына арналған ашылу үлгілері және түзетуге жатпайтын оқиғаларға арналған ашылу үлгілері Covid-19 әсерін сипаттаудың бастапқы нүктелері ретінде қарастырылуы мүмкін. Қосымша ашулар талап етілетін түзетулердің сипатына байланысты болады.

Ұйымның өз қызметін үздіксіз жүзеге асыру қабілетін бағалау IAS 1-де көрініс табады. Қызметтің үздіксіздігі туралы болжамға қатысты басшылықты қамтиды және қаржылық есептілік ұйымның өз қызметін үздіксіз жүзеге асыру мүмкіндігі туралы болжамда

дайындалғанын атап көрсетеді. IAS 1 анық түрде басшылық үшін әрбір есепті күнге ұйымның өз қызметін үздіксіз жүзеге асыру қабілетіне бағалау жүргізу және есепті күннен кейін кемінде 12 ай кезең үшін барлық ықтимал ақпаратты қарау талабын қамтиды. Басшылық ағымдағы және күтілетін кірістілік, қарызды өтеу схемалары және ықтимал жаңа қаржыландыру көздері және қызмет көрсетуді жалғастыру мүмкіндігі сияқты көптеген факторларды қарастыруы керек. Егер басшылық ұйым таратылуы мүмкін деп тұжырымдаса (өз таңдауына байланысты немесе мұндай таңдаудың нақты баламаларының болмауына байланысты), қызметтің үздіксіздігі туралы болжам тиісті болмайды және қаржылық есептілікті дайындау негізі, мысалы, тарату туралы шешім негізінде өзгеше болуы тиіс. Егер ұйымның өз қызметін үздіксіз жалғастыру қабілетіне қатысты елеулі белгісіздік орын алса, ұйым қаржылық есептілікке ескертпелерге тиісті ашуды енгізуге тиіс. Ұйымның өз қызметін үздіксіз жалғастыру қабілетін бағалау есепті күннен бастап кемінде 12 ай кезеңді қамтитындықтан, ұйымның өз қызметін үздіксіз жалғастыру қабілетіне қатысты елеулі күмән бар-жоғын анықтау кезінде есепті күннен кейінгі оқиғалар кезеңінде болатын барлық оқиғаларды ескеру қажет.

Қорытынды. Қорытындылай келе, есепті күннен кейінгі оқиғалар кезеңінде болып жатқан оқиғалар түзетуші ретінде қарастырылмаса да, олар ұйымның өз қызметін үздіксіз жүзеге асыру қабілетін бағалау барысында қарастырылуы керек. Сонымен қатар, ұйымның өз қызметін үздіксіз жалғастыру қабілетіне айтарлықтай күмән тудыратын барлық оқиғалар мен жағдайлар есепте көрсетілуі керек.

Жағдай үнемі өзгеріп отыратындығын есте ұстаған жөн. Барлық бағалар үнемі жаңарып отыруы керек, мысалы, екі апта бұрынғы бағалар ағымдағы күнге қайта қаралуы керек. Осылайша, соңғы қол жетімді ақпарат негізінде (яғни қаржылық есептілікті бекіту және мақұлдау күніне) басшылықтың барлық пікірлерінің өзектілігін қамтамасыз ету өте маңызды.

Әдебиеттер тізімі

1. ҚР Президентінің 15.03.2020 №285 «Қазақстан Республикасына төтенше жағдай енгізу» бұйрығы // Қолжетімділік тәртібі: http:// adilet.zan.kz

2. «Қызметкерлерге берілетін сыйақылар» 19 (IAS) Қаржылық есептіліктің халықаралық стандарты // Қолжетімділік тәртібі: http:// online.zakon.kz

3. «Қаржылық есептілікті ұсыну» 1 (IAS) Қаржылық есептіліктің халықаралық стандарты // Қолжетімділік тәртібі: http:// online.zakon.kz

Түйіндеме

Мақалада қазіргі кризистік экономика жағдайындағы қаржылық есептіліктің маңыздылығы мен мәні қарастырылған. Вирустың таралуына және оның экономикалық салдарына байланысты ұйым кірісінің төмендеуі ықтималдылығы көрсетілген. Ұйымның клиентпен келісімшартында әртүрлі шарттар болса (мысалы, жеңілдіктер), ұйым осыған байланысты бұрын жасалған бағалау тиісті болып қала ма, жоқ па, соны қарастыруы мүмкіндігі қарастырылған.

Резюме

В статье рассматривается важность и значение финансовой отчетности в современной кризисной экономике. В статье показана вероятность снижения доходов организации в связи с распространением вируса и его экономическими последствиями. При наличии в договоре организации с клиентом различных условий (например, льгот), организация имеет возможность рассмотреть, будет ли в связи с этим соответствующая ранее сделанная оценка.

Summary

The article examines the importance and significance of financial reporting in the modern crisis economy. The article shows the probability of reducing the organization's income due to the spread of the virus and its economic consequences. If the organization's contract with the client contains various conditions (for example, benefits), the organization has the opportunity to consider whether there will be a corresponding previously made assessment in this regard.

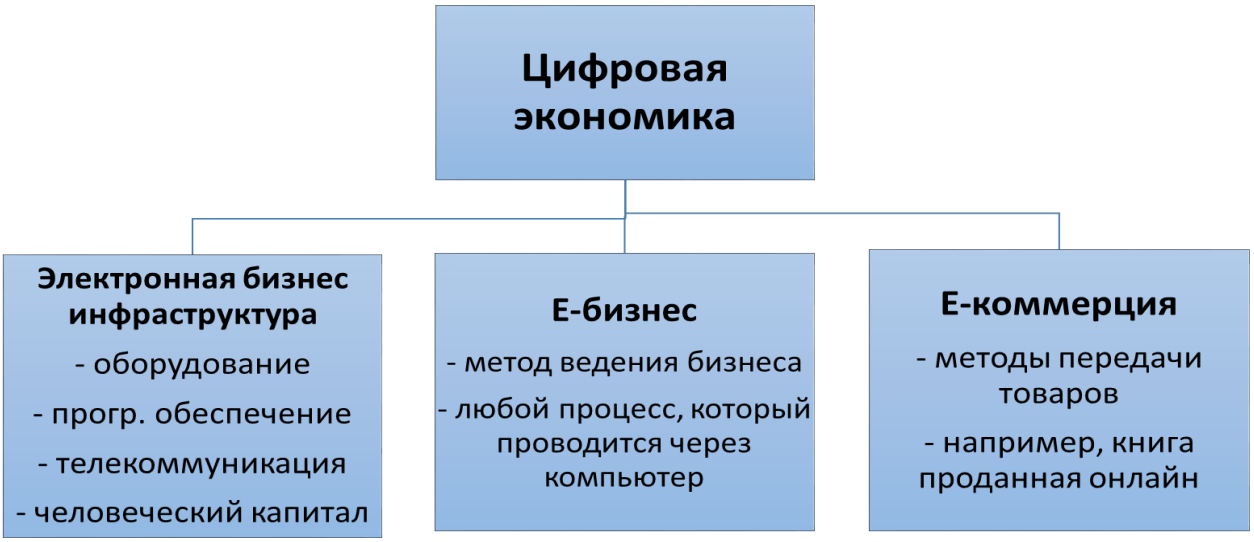
УДК 338.2:657.1

***И.А. Дербисалин**, магистрант 1 курса специальности «Учет и аудит»*
*Научный руководитель: **Кажмухаметова А.А.**, к.э.н., доцент*
КазУЭФМТ

ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НА СИСТЕМУ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Глобальные изменения роли информации как фактора общественной жизни определили основные тенденции социально-экономического развития, как переход к информационному обществу и формирование цифровой экономики с общими гуманитарными приоритетами, дематериализацию ценностных факторов и трансформацию бизнес-моделей и экосистем. Такие тенденции определяют основные направления государственной политики по формированию электронной экономики для реализации национальных приоритетов и полноценного участия в глобальной экономической экосистеме. В поседние десителетия произошла технологическая революция в области цифрового рынка, что привело к переходу аналогового бизнеса в сторону оцифровки. Данный переход предоставляет возможность обработки и сбора, хранения информаций огромных масштабов в свере бухгалтерского учета тем самым увеличивая конкурентноспособность экономики в современном мире.

Государственная программа «Цифровой Казахстан» утверждена Постановлением Правительства Республики Казахстан № 827 от 12 декабря 2017 года в целях ускорения развития экономики Республики Казахстан и повышения качества жизни населения, а также создания условий для перехода экономики на принципиально новую траекторию - цифровую экономику. Под цифровой экономикой понимается экономика, основанная на цифровых вычислительных технологиях, хотя мы все чаще рассматриваем это как ведение бизнеса через рынки, основанные на Интернете и всемирной паутине. Цифровую экономику также иногда называют интернет-экономикой, новой экономикой или веб-экономикой. Цифровая экономика все больше переплетается с традиционной экономикой, что затрудняет четкое различие между ними. Термин «цифровая экономика» впервые был упомянут в Японии профессором и экономистом-исследователем в разгар японской рецессии 1990-х годов. На Западе этот термин был впервые упомянут в 1995 году в книге Дона Тапскотта «Цифровая экономика: перспективы и опасности в век сетевого интеллекта». Это была одна из первых книг, в которых рассматривалось, как интернет изменит способ ведения бизнеса. По мнению Томаса Мезенбурга (2001), можно выделить три основных компонента концепции «цифровой экономики» (рисунок 1) [1].



Примечание - составлено автором
Рисунок 1- Основная концепция цифровой экономики

В этой новой экономике цифровые сети и коммуникационные инфраструктуры обеспечивают глобальную платформу, на которой люди и организации разрабатывают стратегии, взаимодействуют, общаются, сотрудничают и занимаются поиском информации.

Цифровая экономика стремительно развивается во всем мире. Это единственный наиболее важный фактор инноваций, конкурентоспособности и роста, и он имеет огромный потенциал для предпринимателей и малого и среднего бизнеса (МСП). То, как компании внедряют цифровые технологии, станет ключевым фактором их будущего роста. Новые цифровые тенденции, такие как облачные вычисления, мобильные веб-сервисы, интеллектуальные сети и социальные сети, радикально меняют бизнес-ландшафт, меняют характер работы, границы бизнеса и обязанности руководителей бизнеса. Эти тенденции способствуют не только технологическим инновациям. Они поощряют инновации в бизнес-моделях, деловые сети и передачу знаний, а также выход на международные рынки. В программе «Цифровой Казахстан» утверждается, что эффективность деятельности государственных органов зависит от уровня автоматизации процессов, связанных с выполнением повседневных рутинных операций, таких как кадровой, бухгалтерский учет, бюджетное планирование, планирование и выполнение государственных закупок, переписка с другими органами государственного управления, агентств и так далее. Для эффективного взаимодействия с государственными органами и соблюдения принципов «без бумаг» планируется разработать систему управления бизнес-процессами, основанную на принципах облачных вычислений, с дальнейшим развитием в цифровом хранилище [2].

Существенные изменения во всех сферах общественной жизни и трансформация экономики на основе информационных драйверов развития определяют важность обновления информационной среды новой экономики, что существенно влияет на бухгалтерский учет. Вопросы развития бухгалтерского учета приобретают особое значение в условиях стремительного развития информационных и коммуникационных технологий и глобальной цифровизации [3]. Подобные изменения, безусловно, затрагивают всю систему информационного обеспечения социально-экономических процессов, в которой бухгалтерский учет традиционно играет значительную роль с его функциями сбора, обработки и предоставления экономической информации о деятельности хозяйственных субъектов [4]. Как отмечается в программе «Цифровой Казахстан», мы ссылаемся на мировой опыт, в частности на сингапурскую программу «SMEs Go Digital», где для малого и среднего бизнеса предприниматели получают доступ к различным

ИТ-сервисам, таким как бухгалтерский учет, управление человеческими ресурсами, финансовый анализ и так далее.

Согласно определению Европейского сообщества, цифровая экономика является результатом трансформационного воздействия новых технологий общего назначения в области информации и коммуникации [4]. Интерпретируя определения, можно выявить области трансформации под влиянием цифровой экономики (Рисунок 2).

Примечание - составлено автором

Рисунок 2 - Основные области транформации в цифровую экономику

В случае методологии бухгалтерского учета должна правильно реагировать на новое направление экономики. Проблема переосмысления и разработки методологии учета затрат и расчета процессов и продуктов особенно актуальна. Решение проблемы вызвано необходимостью проанализировать прошлые действия и спланировать будущее. В свою очередь, бухгалтерский учет - это сфера деятельности, которая влияет на многие аспекты повседневной жизни общества. Необходимость дальнейшего развития теоретических и методологических положений бухгалтерского учета прослеживается в трудах профессора Баймуханова С.Б. и многих других авторов. в первую очередь, необходимо знание теории тем, кто работает и решает насущные задачи, в частности как получать прибыль и как ее рассчитывать, далее выбрав ту или иную методологию, бухгалтер или предприниматель может увеличивать финансовый результат. Чтобы собственники, инвесторы, администраторы, государственные служащие и т. д. могли адекватно понимать методы определения финансовых результатов, нам нужна современная теория. В то же время законодательство каждой страны принимает участие в определении требований к бухгалтерскому учету. Однако степень влияния бухгалтеров на эту деятельность может существенно различаться. Например, в США финансовая отчетность составляется в основном в интересах акционеров, в Великобритании - кредиторов, в Германии и Франции - основное внимание уделяется налоговым органам [5].

Многие исследователи считают, что основные направления трансформации с точки зрения совершенствования теории бухгалтерского учета и отчетности в цифровой экономике такие, как:

- расширение сферы деятельности организации в области бухгалтерского учета
- повышение качества и оперативности информации
- выявление и увеличение количества новых позиций учета
- разработка инновационных методов оценки новых статей бухгалтерского учета
- формирование подходов к интеграции различных видов бухгалтерского учета
- использование отечественной и зарубежной передовой информации

Особо можно выделить изучение возможностей оценки новых объектов учета, к которым относятся интеллектуальный человеческий капитал, клиентская база, инновационные продукты и т.д. [6]. Замечено, что нефинансовая информация включается в систему бухгалтерского учета (качество клиентской базы, состояние или реализация социальной ответственности, наличие экономической безопасности, риски, степень использования энергосберегающих технологий и др.). Имеются современные разработки новых информационных технологий, таких как облачные технологии, открытые технологические платформы, электронные справочно-информационные системы, а также создание единого международного формата и содержания финансовой отчетности в электронном виде.

Необходимо использовать теоретические результаты при разработке методик и конкретных рекомендаций практическая реализация которых будет способствовать эффективному внедрению и развитию системы бухгалтерского учета. Кроме того, существует необходимость в накоплении опыта в области учета и раскрытия экономической информации в отчетности на основе кардинальных модификаций в области получения, обмена и обработки экономической информации. Современные цифровые технологии, такие как блокчейн, интерпретируются как предпосылка для революции в методах бухгалтерского учета, конкретно в таких как система регистрации. Вместо того, чтобы создавать и хранить отдельные записи и транзакций локально, предприятия смогут регистрировать их в едином реестре, создавая распределенную и взаимосвязанную систему надежной бухгалтерской информации. Поскольку все записи распределены и криптографически защищены, их фальсификация или уничтожение становится практически невозможным. Журнал Bitcoin Magazine называет это тройным счетом [7]. Формирование информационной среды цифровой экономики оказывает влияние на развитие всех основных элементов метода бухгалтерского учета.

Определив важность бухгалтерского учета в цифровизации экономики, остановимся на некоторых государственных программах, успешно реализованных в Казахстане (таблица 1).

Таблица 1 - Примеры цифравизации в РК

№	Наименование проекта	Описание	Период применения
1	Онлайн-касса для бизнеса	Услуга, позволяющая предпринимателю вести финансовый учет своего бизнеса в интернете и автоматически подавать налоговые декларации в регулирующие органы. Раньше предприниматель должен был сдавать налоговую декларацию в налоговый комитет, работать с сотрудниками, что создавало коррупционные риски. Теперь, когда бухгалтерский учет ведется онлайн и вся информация отправляется в налоговую, предпринимателю не нужно никуда идти, ждать проверок	Октябрь 2018
2	Администрирование НДС с использованием блокчейн технологий	Для этого был запущен проект решающий проблему органов государственных доходов по взысканию НДС. Суть проекта заключается в создании децентрализованной базы данных, позволяющей мгновенно отслеживать цепочку финансовых операций налогоплательщиков и производить им гарантированный возврат НДС.	Январь 2019
3	Электронные счета (ESF)	Позволяет выпускать и обменивать счета в электронной форме между участниками торговых операций в реальное время	Январь 2019
Примечание – составлено по источникам [2], [8]			

Таким образом, цифровая эпоха меняет все: характер рынков и продуктов, способы производства, способы доставки и оплаты, масштабы капитала для глобальных операций и требования к человеческому капиталу. Это также повышает производительность, знакомит компании с новыми идеями, технологиями, новым менеджментом и бизнес-моделями и создает новые каналы доступа к рынкам. И все это при относительно невысокой стоимости. Не будет преувеличением сказать, что фирмы будут все больше полагаться на искусственный интеллект для выполнения основных процедур и более сложных задач. Подавляющее большинство специалистов по бухгалтерскому учету используют данные из всемирной паутины, чтобы более эффективно вести учет и выяснять то, что было неизвестно, за считанные минуты. Раньше работа бухгалтеров и финансовых специалистов требовала того, чтобы они в основном собирали и обновляли данные, составляли отчеты, а также выполняли банковские проверки, бухгалтерский учет и другие задачи. Теперь бухгалтер должен идти в ногу с развитием цифровой экономики, обладать цифровой грамотностью и постоянно повышать свою квалификацию не только в профессиональном плане, но и в сфере ИТ.

Список литературы

1. Мезенбург Т.Л. Измерение цифровой экономики, Бюро переписи населения США, Сьютленд, MD, 2001) // https://www.census.gov/content/dam/Census/library/working- papers

2. Одинцова Т.М. Бухгалтерский учет в контексте вызовов цифровой экономики и информационного общества // Вестник ИПБ, Вестник профессиональных бухгалтеров 2019, №3. С. 5-14

3. Об утверждении Государственной программы «Цифровой Казахстан» Постановлением Республики Казахстан от 12 декабря № 827, 2017. Источник: https://online.zakon.kz/document/?doc_id=37168057

4. Баймуханова С.Б. Теория и методология бухгалтерского учета. // Life Sci J 11 (7s), 2014, 35-40 с.

5. Карпова Т.П. Бухгалтерский управленческий учет производства: понятие и улучшение: автореферат дис. на степень доктора экономических наук. Москва, (2004 г.). Источник: https://static.freereferats.ru/_avtoreferats

6. Баймуханова С.Б. Роль и значение бухгалтерской информации для предоставления экономическая стабильность и интенсивный экономический рост. // Life Sci J; 11 (4c), 2014. С. 63-67
7. Нурмагамбетова А., Джондельбаева А., Нурмагамбетов С. Управление рисками в деятельность финансовых институтов в условиях нестабильного экономического развития. //Журнал прикладных наук, 2013. С. 52-55
8. Наваратна Б. Цифровая экономика // Презентация. - Январь 2019. - 20 с.

Резюме

В представленной статье рассмотрена тема о влиянии цифровизации на современный бухгалтерский учет. На сегодняшний день мы наблюдаем интенсивное развитие новых технологий в области цифровых рынков, что влечет за собой их обширное применения во всех сверах экономики. Оцифровка бухгалтерского учета позволяет эффективно собирать, обрабатывать и хранить информацию, тем самым позволяя конкурировать в высокотехнологичном современном мире.

Түйіндеме

Бұл мақалада цифрландырудың қазіргі заманғы бухгалтерлік есепке тигізетін әсері талқыланады. Бүгін біз сандық нарықтардағы жаңа технологиялардың қарқынды дамып жатқандығының куәсі болып отырмыз, бұл олардың экономиканың барлық салаларында кеңінен қолданылуына алып келеді. Бухгалтерлік есепті цифрландыру ақпаратты тиімді жинауға, өңдеуге және сақтауға мүмкіндік береді, сол арқылы заманауи жоғары технологиялық әлемде бәсекеге түсуге мүмкіндік береді.

Summary

This article discusses the topic of the impact of digitalization on modern accounting. Today we are witnessing an intensive development of new technologies in the field of digital markets, which entails their extensive application in all sectors of the economy. Digitization of accounting allows us to efficiently collect, process and store information, thereby allowing to compete in a high-tech modern world.

УДК 339.137.2

З.Р. Алиева, *магистрант 1 курса специальности «Учет и аудит»*
Научный руководитель: ***Кажмухаметова А.А.,*** *к.э.н, доцент*
КазУЭФМТ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Конкурентоспособность предприятия - это его способность успешно соперничать на рынке и получать относительно конкурентов экономические выгоды. Конкурентоспособность - комплексная характеристика, которая может выражаться через групповые, интегральные, обобщенные показатели. Целью оценки конкурентоспособности предприятия является определение положения предприятия на отраслевом, региональном или международном рынках.

Конкурентный статус предприятия (лат. status - состояние, положение) согласно формулировке И. Ансоффа предполагает собою характеристику конкурентных позиций компании на рынке. Конкурентный статус отвечает на вопрос: Какая точка зрения компании на рынке согласно сравнению с остальными конкурентами? Конкурентные достоинства дают возможность дать ответ на вопрос: Какие факторы наружного также внутреннего характера повлияли в вероятность свершения предприятием данной позиции? Конкурентный статус компании считается предназначением степени его конкурентных положительных сторон [1].

Конкурентный статус (конкурентная позиция) компании - комплекс сильных также слабых сторон координационно-финансового утверждения компании на отраслевых также региональных рынках продуктов также услуг сравнительно основных его соперников, достигаемого способами также орудиями. Конкурентный статус - позиция в конкуренции, особый измеритель утверждения на рынке.

Каждая организация владеет огромным разнообразием качеств (характеристик). С целью оценки, их следует свести в схожие категории, установить количественные также качественные показатели и методику их измерения. Учитывать все без исключения свойства компании невозможно, по этой причине необходимо подбирать более значимые категории также более значимые качества в группе. По этой причине оценка конкурентоспособности фирмы находится в зависимости от целей анализа; практической способности извлечения необходимых данных; употребляемой технологии измерения показателей.

Принципы оценки конкурентоспособности подобны принципам оценки конкурентоспособности продуктов: комплексность и относительность. Комплексность оценки обозначает потребность рассмотрения совокупности (ансамбля) критериев. Относительность подразумевает сопоставительный вид балла, сопоставления с конкурентами.

Метод установления конкурентоспособности предусматривает:

-установление цели оценки;

-установление сфер (разновидностей работы), учитываемых при анализе;

-выбор базы сравнения;

-установление данных, доступных измерению;

В качестве характеристики конкурентоспособности возможно анализировать уровень соотношения компании основным условиям преуспевания на рынке. В данном случае конкуренты не просто сравниваются - оцениваются их возможности к достижению успеха.

Дать оценку конкурентоспособности компании возможно также на основе сравнительного анализа стабильности компании и его ключевых конкурентов к возможным рискам на рынке. В случае если анализировать риски только как отрицательные проявления среды, то такой анализ обнаруживает требования к деятельности предприятий отрасли, а наиболее высокая стабильность компании говорит об наиболее высокой конкурентоспособности.

Маркетинговые подходы к оценке конкурентоспособности, в отличие от финансово-экономических, в большей степени оперируют качественной (как правило экспертной) информацией. При этом единый подход к оценке конкурентоспособности (как компании, так и его продукта) состоит в выборе списка характеристик, определении их сравнительной значимости (веса в единой оценке, %) и оценке этих данных с целью компании также его ключевых конкурентов.

М.В. Лоскутова предлагает для оценки конкурентоспособности компании применять 16 факторов результативности работы (репутация, концепция продукта, качество товаров, степень диверсификации разновидностей бизнеса, суммарная рыночная часть основных разновидностей бизнеса, мощность научно-исследовательской также конструкторской основы, мощность производственной основы и др.), которые он детализирует и добавляет за счет факторов конкурентоспособности продукта и производительности рекламной работы.

Признаком конкурентоспособности компании считается доля компании на рынке: чем выше доля рынка хозяйственной единицы, тем выше ее конкурентоспособность. Доля рынка компании и темп роста рынка свидетельствуют о производительности рекламной работы компании, что выражается в наличии спроса на продукцию компании. При растущей либо постоянной доле компании возможно сказать об этом, то что организация на рынке конкурентоспособно. Если же доля компании на рынке снижается, то это значит, что оно не способно конкурировать [2].

Ниже перечислены методики определения конкурентоспособности компании.

SWOT-анализ - это анализ сильных и слабых сторон организации в конкурентной борьбе, возникающих возможностей и угроз. Характеристики конкурентоспособности оцениваются согласно блокам: финансы, производство, предприятие и руководство, менеджмент, кадровый состав, технология.

Методика оценки конкурентоспособности компании на базе «4Р» базируется в сравнительном анализе компании и компаний- конкурентов согласно условиям: результат, стоимость, развитие на рынке и каналы сбыта. «4Р» образуются согласно заглавным буквам наименования

данных факторов на английском языке. Абсолютно всем факторам конкурентоспособности присваивается балльная оценка, к примеру, от 1 до 5 баллов. [3]

Методика оценки конкурентоспособности компании Ж.Ж. Ламбена. Способ базируется на сравнительной оценке конкурентоспособности фирм, функционирующих на товарном рынке. Конкурентоспособность оценивается по 6 аспектам (индикаторам) согласно 5 балльной шкале. Показатель конкурентоспособности определяется как подход балльных оценок фирм к балльным оценкам лидера. Лидер - это фирма, которая получила верхную итоговую балльную оценку, ему присваивается показатель, равнозначный 1. Высокий уровень конкурентоспособности достигается при коэффициенте с 1,0 до 0,9. Средний уровень - при коэффициенте с 0,9 до 0,7. Низкий уровень конкурентоспособности - при коэффициенте ниже 0,7. Алгоритм оценки конкурентоспособности:

-подсчитываются баллы по каждому конкуренту;

-выявляется конкурент наибольшим количеством баллов, его показатель конкурентоспособности устанавливается равным 1;

-устанавливается показатель конкурентоспособности для конкурентов путем соотнесения суммы баллов каждого с них к сумме баллов лидера;

-в зависимости от значения коэффициента конкурентоспособности абсолютно всем конкурентам присваиваются места [4].

Методика рейтинговой оценки конкурентоспособности компании - установление иерархии фирм на основе сравнения их достижений в финансовой и иных сферах. Порядок определения рейтинговой оценки:

-получение исходной информации по абсолютно всем сопоставляемым компаниям;

-исходная информация является в виде матрицы, в которой согласно строчкам проставляются значимости характеристик (i = 1, 2...., n), а по столбцам — сопоставляемые компании (j = 1, 2...., m);

-компании-конкуренты ранжируются в порядке убывания рейтинговой оценки. Максимальный показатель имеет организация с наибольшим значением сравнительной оценки, вычисленной согласно формуле выше.

Рейтинговые методики имеют все шансы учитывать не только материальные активы, но и нематериальные активы (имидж управления, координационные возможности и др.), к примеру: единое свойство управления, свойство продукта либо услуг, экономическая устойчивость, уровень общественной ответственности и др.

Метод, базирующийся на теории эффективной конкуренции. В Соответствии с данной теорией более конкурентоспособными считаются те компании, где лучшим способом организована деятельность абсолютно всех подразделений также отраслей. В результативность работы любой с отраслей проявляет воздействие большое число факторов - ресурсов компании. Анализ производительности деятельность любого с подразделений подразумевает оценку эффективности использования им и этих ресурсов. В основе метода находится анализ 4 групповых характеристик конкурентоспособности.

В первую категорию входят показатели, определяющие результативность управления производственным процессом: экономность производственных расходов, рациональность эксплуатации ключевых фондов, безупречность технологические процессы производства продукта, организация труда на производстве.

Во вторую категорию объединены показатели, отражающие эффективность управления оборотными средствами: самостоятельность компании с внешних источников финансирования, умение компании платить по собственным долгам, вероятность устойчивого формирования компании в будущем.

В третью категорию введены показатели, разрешающие приобрести понимание о производительности управления сбытом также продвижением продукта на рынке средствами рекламы и стимулирования.

Также 4-ая категория - показатели конкурентоспособности продукта: свойство продукта также его стоимость.

Данная оценка конкурентоспособности компании включает все без исключения более значимые показатели хозяйственной работы промышленной компании, ликвидирует повторение

единичных характеристик, дает возможность стремительно также справедливо рассмотреть картину положения компании на отраслевом рынке.[5]

И.М. Костин и Х.А. Фасхиев с целью оценки конкурентоспособности машиностроительной компании дают применять несколько индивидуальных показателей:

- объем продаж за промежуток времени;
- объем продаж на 1-го сотрудника;
- количество выпущенного продукта на 1-го сотрудника;
- доля рынка по основной продукции в странах СНГ;
- число государств, в которые поставляется продукт и т.д.

Критическим как правило является такой размер выпуска, при котором организация не получает ни доходы, ни потерь. Такой объем продаж называют еще пунктом безубыточности, либо пунктом самоокупаемости. Рассчитать такой размер продаж не предполагает какой-либо сложности, в случае если существует все необходимые исходные сведения.

Рекомендуется оценку конкурентоспособности компании осуществлять на основе оценки конкурентоспособности продукта, рыночной части, степени износа основных фондов, инновационной активности.

Наглядным способом представления результатов работы конкурентов является многоугольник конкурентоспособности

Критерии сравнения могут быть следующие: себестоимость производства; рыночная стоимость: финансовые возможности; качество продукта; организация продаж; организация дистрибуции; посредники; обслуживание; прочие условия.

Оценка возможностей фирмы позволяет построить многоугольник конкурентоспособности (рисунок 1).

Примечание – составлено по источнику [6]

Рисунок 1 - Многоугольник конкурентоспособности

По каждой оси с целью отражения степени значений каждого из исследуемых факторов (оценка проводилась только по 8 факторам) применяется конкретный масштаб измерений (весьма зачастую в виде балльных оценок). Изображая на одном рисунке многоугольники конкурентоспособности для различных компаний, легко осуществить исследование степени их конкурентоспособности согласно различным факторам. Очевидно, то что допустимо создание многоугольника конкурентоспособности также для товаров-конкурентов также рекламной работы компаний-конкурентов в целом.

Недостатком подобного подхода считается недостаток прогнозной информации относительно этого, в какой мере та либо другая компания-конкурент в состоянии усовершенствовать собственную деятельность.

По результатам исследований, проделанных согласно рассмотренным направлениям исследования конкурентоспособности, ведется сравнительный анализ уровня отдельных атрибутов

(характеристик), завоеванного фирмами - конкурентами. В базе рассмотрения полученных оценок обнаруживаются сильные также слабые стороны конкурентной борьбы согласно абсолютно всем изученным тенденциям конкурентоспособности. Далее разрабатываются мероприятия согласно закреплению сильных сторон также ликвидации слабых мест.

Список литературы

1. Пострелова А.В. Оценка конкурентоспособности предприятия: учебное пособие / Москва: МоС, 2015. - 402 с.

2. Лоскутова М.В. Анализ теорий конкуренции и конкурентоспособности: научное пособие / Москва: Буква, 2015. – 106 с

3. Волков Д. Оценка и анализ конкурентоспособности предприятий. Библиотека управления. 2013. — URL: http://www.cfin.ru/management

4. Ермолов М.О. Конкурентоспособность предприятий: учебник / СПб.: Бизнес–пресса,2014.- 271 с.

5. Лазаренко А.А. Методы оценки конкурентоспособности /Молодой ученый. – 2014. – №1. – 377 с.

6. Костин И.М., Фасхиев Х.А. Измерение конкурентоспособности предприятия. КамПИ: 2011. – 115 с.

Резюме

В статье рассмотрено понятие конкурентоспособности предприятия, раскрыта ее экономическая сущность, приведены уровни обеспечения конкурентоспособности, выявлены различные факторы, влияющие на уровень конкурентной борьбы предприятий и принципы, соблюдение которых обеспечит устойчивые позиции предприятия на рынке. Автором систематизированы методы оценки конкурентоспособности.

Түйіндеме

Мақалада кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі тұжырымдамасы талқыланады, оның экономикалық мәні ашылады, бәсекеге қабілеттілікті қамтамасыз ету деңгейлері көрсетілген, кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілік деңгейіне әсер ететін әр түрлі факторлар және олардың сақталуы кәсіпорынның нарықтағы орнықты жағдайын қамтамасыз ететін қағидалар анықталған. Авторда бәсекеге қабілеттілікті бағалаудың жүйеленген әдістері бар.

Summary

The article discusses the concept of enterprise competitiveness, discloses its economic essence, shows the levels of ensuring competitiveness, identifies various factors affecting the level of competitiveness of enterprises and the principles, compliance with which will ensure a stable position of the enterprise in the market. The author has systematized methods for assessing competitiveness.

УДК 657

Н.К. Жанайдаров, *магистрант 1 курса специальности «Учет и аудит»*
Научный руководитель: ***Айтхожина Л.Ж.****, к.э.н, доцент*
КазУЭФМТ

ЗНАЧИМОСТЬ УЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ О ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ДЛЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В ходе своей финансово – хозяйственной деятельности любое предприятие сталкивается с другими участниками этой деятельности. В процессе всего этого у организации появляются расчётные отношения, которые отражают обязательства, как с одной стороны, так и с другой.

Ведение бизнеса сопровождается взаимодействием с контрагентами. Финансовое положение предприятия во многом зависит от эффективности этого сотрудничества. Контрагенты формируют портфель заказов, предоставляют материалы, поставляют продукцию, информационные услуги и т.д. Как результат взаимодействия с контрагентами у компании появляется дебиторская и кредиторская задолженность, которые являются неотъемлемой частью оборотного капитала. В свою очередь, оборотный капитал - это фактор, характеризующий финансовую устойчивость и величину конкурентоспособности.

Стало быть, грамотно построенные связи с контрагентами могут значительно повлиять на финансовое состояние предприятия. Дебиторская и кредиторская задолженности являются неминуемым результатом системы по расчётным операциям между организациями, где всегда наблюдаются расхождения по времени оплаты и момента перехода права собственности на товар (услугу).

В составе оборотных активов предприятий около 40-50 % приходится на дебиторскую задолженность. Несвоевременная уплата дебиторами своих долгов, непосредственно приводит к дефициту денежных средств, к росту потребности фирм в оборотных активах для финансирования операционной деятельности, ухудшает финансовое положение. В свою очередь это сказывается на необходимости трансформации расчетных отношений между организацией и клиентами, выработке целесообразной политики предоставления кредитов и инкассации обязательств.

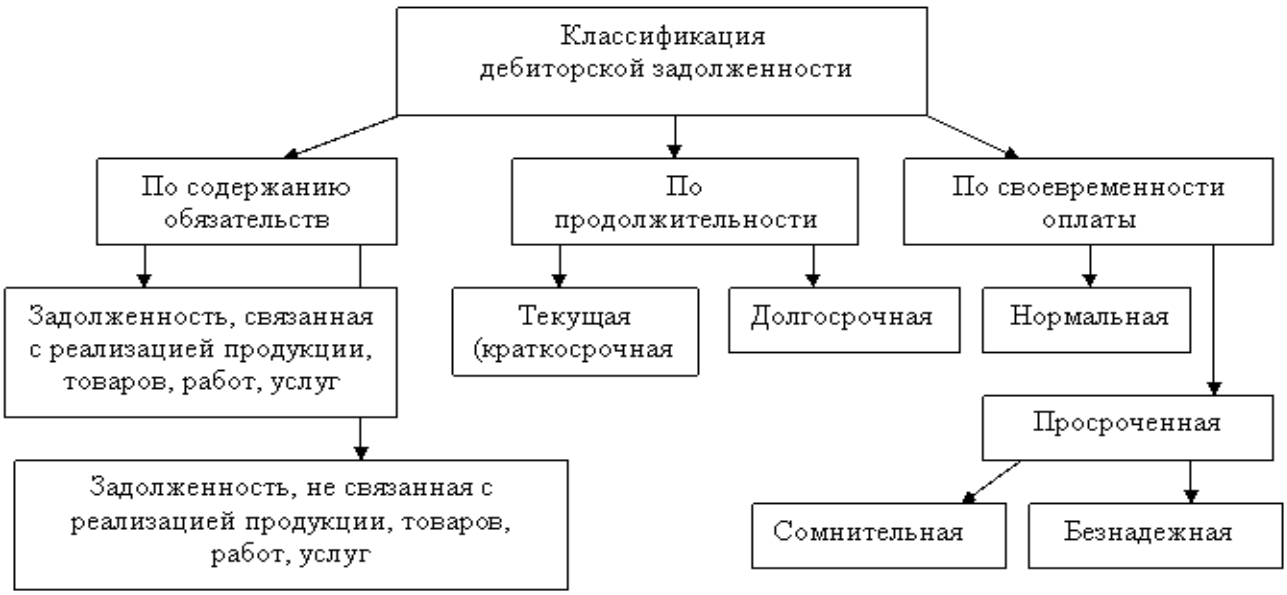
Дебиторская задолженность - сумма долгов, причитающихся хозяйствующему субъекту со стороны других юридических лиц, а также физических лиц, которые являются их должниками, дебиторами, что соответствует как международным, так и отечественным стандартам бухгалтерского учета [1].

Дебиторская задолженность образуется, когда имеется наличие контрактных отношений с клиентами, а также при несовпадении оплаты по времени и момента перехода права собственности на товары (услуги, работы).

Дебиторская задолженность подразделяется на различные виды в зависимости от экономического содержания обязательств, от продолжительности (срока предоставления), по своевременности оплаты.

Виды дебиторской задолженности согласно ее классификационным признакам представлены на рисунке 1.

По содержанию обязательств дебиторская задолженность может быть связана со сбытом продукции, товаров, услуг, работ (задолженность за продукцию, товары, работы и услуги, в том числе обеспеченная векселями) и не связана с ней (задолженность по расчетам с бюджетом, по аренде, по авансам выданным, по начисленным доходам, по внутренним расчетам, прочая задолженность).



Примечание – составлено по источнику [2]

Рисунок 1 – Группировка и классификация дебиторской задолженности

По продолжительности задолженность подразделяется на краткосрочную и долгосрочную.

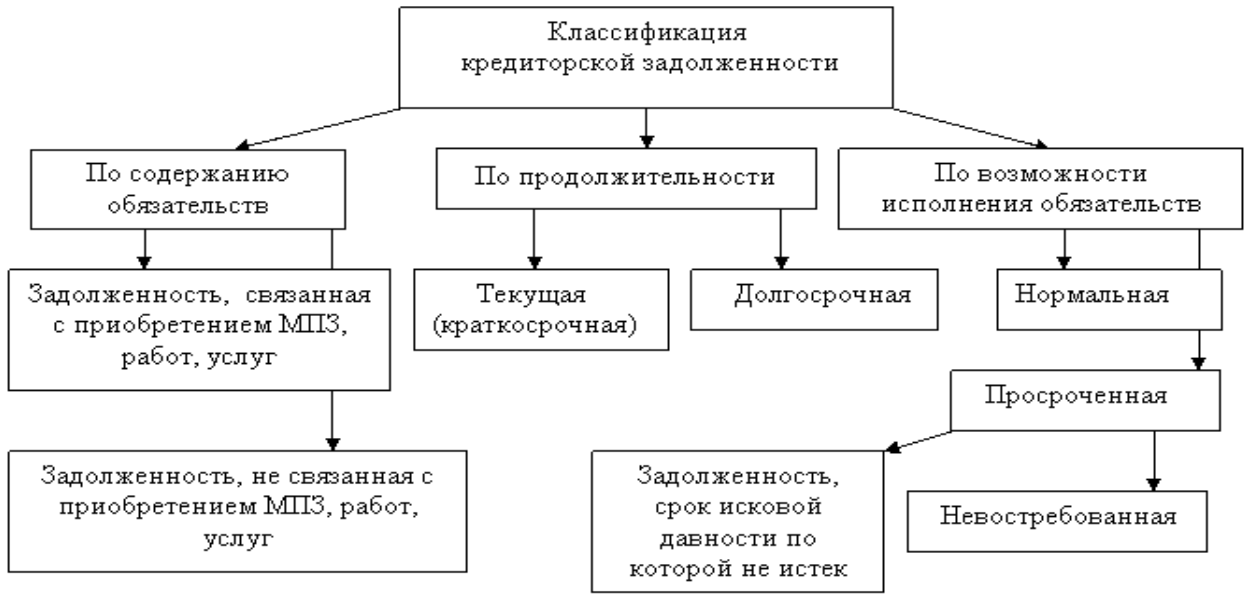
По своевременности оплаты дебиторскую задолженность можно делить на нормальную и просроченную. Просроченной считается задолженность за товары, работы, услуги, не оплаченные в установленный договором срок. Нормальной же считается задолженность, срок оплаты по которой не наступил.

Просроченная дебиторская задолженность может быть сомнительной и безнадежной. Под сомнительной задолженностью понимается задолженность перед налогоплательщиком, которая возникла в результате продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством или банковской гарантией. Безнадежная задолженность - это долг перед организацией, по которой истек срок исковой давности, а также те долги, по которым обязательство аннулировано в связи с невозможностью исполнения или на основании акта государственного органа, либо ликвидации.

Таким образом, дебиторская задолженность фактически представляет собой часть собственных средств предприятия, а кредиторская задолженность фактически представляет собой часть заемных средств. Общая характерная черта кредиторской и дебиторской задолженностей - это то, что они сформированы на разрыве во времени между товарной сделкой и ее оплатой.

Кредиторская задолженность как долговое обязательство организации всегда охватывает суммы потенциальных выплат, нуждающихся в бухгалтерском надзоре и контроле. Кредиторская задолженность - это обязательства одной организации перед другими организациями, а также индивидуальными предпринимателями, физическими лицами, в том числе собственными сотрудниками, за приобретаемые материальные запасы, работы и услуги, начислении заработной платы, расчетах с бюджетом и т. д.

Кредиторская задолженность систематизируется и классифицируется в зависимости от продолжительности исполнения, от содержания обязательств, возможности исполнения обязательств. Виды кредиторской задолженности представлены на рисунке 2.



Примечание – составлено по источникам [3,4]

Рисунок 2 - Классификация кредиторской задолженности

По возможности исполнения обязательств перед кредиторами задолженность можно разделить на нормальную и просроченную. В свою очередь в составе просроченной кредиторской задолженности можно выделить: задолженность, срок исковой давности по которой не истек, и невостребованную задолженность (с истекшим сроком исковой давности).

В представленной классификации, в составе обязательств любой организации условно можно выделить также задолженность срочную (куда входят задолженность перед бюджетом, по

оплате труда, по социальному страхованию и обеспечению) и обычную (включающую обязательства перед дочерними и зависимыми обществами, векселя к уплате, авансы полученные, прочим кредиторам; обязательства перед поставщиками).

Бухгалтерский учет дебиторской и кредиторской задолженности - основная задача, реализация которой в организации должно по максимуму отвечать критерию достоверности. От грамотного учета дебиторской и кредиторской задолженности во многом зависит объективность понимания руководством сильных и слабых позиции организации, ее финансового состояния, а также будущих перспектив такого бизнеса [4].

В хозяйственной практике зачастую компаньон по тем или иным причинам не выполняет условия контракта. Чтобы защитить свои законные права, организация должна выставить партнеру претензию.

В ней одна предприятие указывает другой на сделанные ею ошибочные действия (бездействие), в результате которых ущемлены ее законные интересы. В претензии содержатся требования устранить или добровольно исправить эти нарушения. Она должна предъявляться в письменной форме за подписью руководителя организации (предпринимателя) или его заместителя, если это предусмотрено законом или уставом организации.

В бухгалтерском учете по статье «Обязательства по юридическим претензиям» отображаются расчеты по претензиям, предъявленным поставщикам, транспортным и другим организациям, подрядчикам, а также по предъявленным и признанным (или присужденным) штрафам, пеням и неустойкам.

Недостачи в бухгалтерском учете списываются с использованием статьи «Дебиторская задолженность работников». Бухгалтерские записи зависят от того, как будет списываться эта сумма недостача. Сумма ущерба рассчитывается исходя из стоимости имущества по имеющимся данным бухгалтерского учета.

Недостача и повреждение материального имущества в пределах естественной убыли по приказу управляющего списывается на производственные счета или на расходы по реализации. При этом нормы убыли используются лишь при выявлении фактических недостач. При этом убыль ценностей в пределах установленных норм зачисляется после зачета недостач ценностей излишками по пересортице (если организация производит такой зачет). Если же после зачета все же оказалась недостача, то нормы естественной убыли применяются только по тому названию имущества, по которому установлена недостача.

Действенная система формирования интегрированной учетной информации о дебиторской и кредиторской задолженности сказывается на величине оборотного капитала предприятия, позволяет более результативно применить временно свободные средства и не допускать появления безнадежных долгов, а следствием является финансовая стабильность предприятия.

Необходимо отметить, что показатели дебиторской и кредиторской задолженности являются важной частью финансового анализа на предприятии. Они позволяют выявить не только показатели текущей и будущей платежеспособности предприятия, но и факторы, влияющие на их изменения, а также оценить количественные и качественные тенденции изменения финансового состояния предприятия в будущем, поскольку просроченная задолженность по платежам может существенно исказить структуру оборотного капитала компании. Так, если в составе оборотных активов преимущество за дебиторской задолженностью, то предприятию надо либо привлекать банковский кредит по высоким ставкам, либо останавливаться в ожидании уплаты причитающихся ему долгов. Если же в структуре формирования источников оборотных активов превалирует кредиторская задолженность, то предприятия вынуждены прибегать к разнообразным неденежным формам расчетов (бартер и пр.), подвергаться разного рода штрафным санкциям [5].

Соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей характери-зует финансовую устойчивость фирмы и эффективности финансового менеджмента. В практике финансовой деятельности компаний зачастую складывается ситуация, когда неэкономично сокращать дебиторскую задолженность без изменения кредиторской задолженности (обязательств). Снижение дебиторской задолженности уменьшает коэффициент покрытия (ликвидность), бизнес приобретает признаки неплатежеспособности и становится уязвимым для государственных органов и кредиторов.

Таким образом, актуальность изучения темы обусловлена постоянным изменением в законодательных и нормативных документах, которые оказывать влияние на следующие вопросы: когда должна списываться кредиторская и дебиторская задолженности, надо ли начислять при этом налоги, как учитывать прибыль или же убытки от списания кредиторской и дебиторской задолженности и др. Ответить на все эти вопросы отдельным предприятиям бывает довольно сложно и проблематично в рамках проводимой ими учётной политики.

Каждая компания сталкивается с необходимостью создания интегрированной учетной информации о дебиторской и кредиторской задолженности для обеспечения финансовой состоятельности компании, а также с проблемой совершенствования системы расчетов по платежам. Потребность в оценке дебиторской и кредиторской задолженности как правило возникает при оценке стоимости компании в целом, когда проводится полномасштабная оценка имущества и обязательств компании.

Список литературы

1. Нурсеитов Э.О., Нурсеитов Д.Э. Бухгалтерский учет в организациях. Учебное пособие - Алматы: Издательство «LEM», 2015.- 432 с.

2. Алисенов А.С. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник и практикум для СПО / А.С. Алисенов. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 457 с.

3. Керимов В.Э. Бухгалтерский учет: Учебник для бакалавров / В.Э. Керимов. - М.: Дашков и К, 2015. – 584 с.

4. Садиева А.С., Шахарова А.Е., Сагиндыкова Г.М. Бухгалтерский учет и аудит. Учебное пособие. Алматы.: Издательство «Lem», 2016.- 364 с.

5. Аманова Г.Д. Экономический анализ. Учебное пособие. – Астана.: АО «Финансовая академия», 2015. - 230 с.

Резюме

В статье рассмотрена значимость формирование информации о дебиторской и кредиторской задолженности для финансовой деятельности предприятии. Обозначена ее роль при планировании прибыльности предприятии и определении кредитной политики для покупателей. Раскрыта важность данной информации для ускорения возвращения долгов и уменьшение безнадежных долгов, а также выбор условий продажи, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств.

Түйіндеме

Мақалада кәсіпорынның қаржылық қызметі үшін дебиторлық және кредиторлық қарыздар туралы ақпаратты қалыптастырудың маңыздылығы туралы айтылады. Оның кәсіпорынның рентабельділігін жоспарлаудағы және сатып алушылар үшін несиелік саясатты анықтаудағы рөлі көрсетілген. Бұл ақпараттың қарызды өтеуді жеделдету және үмітсіз қарыздарды азайту, сондай-ақ кепілдендірілген ақша ағындарын қамтамасыз ететін сату шарттарын таңдау үшін маңыздылығы ашылады.

Summary

The article discusses the importance of the formation of information on accounts receivable and payable for the financial activities of an enterprise. Its role in planning the profitability of the enterprise and determining the credit policy for buyers is indicated. The importance of this information for accelerating debt repayment and reducing bad debts, as well as the choice of sale conditions that ensure a guaranteed cash flow, is disclosed.

ӘОЖ 336.13:657.631

***А.Т. Қабиева**, «Есеп және аудит» мамандығының 1 курс магистранты*
*Ғылыми жетекші: **Айтхожина Л.Ж.**, э.ғ.к., доцент*
ҚазЭҚХСУ

МЕМЛЕКЕТТІК ҚАРАЖАТТЫ ПАЙДАЛАНУ ТИІМДІЛІГІНЕ АУДИТ ЖҮРГІЗУ ЖӨНІНДЕГІ ҰСЫНЫМДАР

Мемлекеттік аудит – тәуекелдерді басқару жүйесіне негізделген, бюджеттік қаражатты, мемлекет, мемлекеттік аудит объектілерінің активтерін, байланысты гранттарды, мемлекеттік және мемлекет кепілдік берген қарыздарды, сондай-ақ мемлекет кепілгерлігімен, оның ішніде бюджетті атқаруға байланысты басқа қызметпен тартылатын қарыздарды басқару және пайдалану тиімділігін талдау, бағалау және тексеру. Ал мемлекеттік аудиттің мақсаты бұл бюджет қаражатын, мемлекет пен квазимемлекеттік сектор субъектілерінің активтерін басқарудың және пайдаланудың тиімділігі. «Мемлекеттік аудит және қаржылық бақылау туралы» Қазақстан Республикасының Заңына сәйкес мемлекеттік аудит мынадай типтерге бөлінеді: қаржылық есептілік аудиті, тиімділік аудиті және сәйкестік аудиті [1].

Қазіргі уақытта әлемнің дамыған елдерінің жоғары бақылау органдары (ЖБО) қызметінің маңызды бағыттарының бірі тиімділік аудиті болып табылады, оның негізгі мақсаты мемлекет қаражатын пайдаланудың әлеуметтік-экономикалық әсерін айқындау, сондай-ақ бюджет қаражатын пайдаланудың нәтижелілігін, үнемділігін және өнімділігін арттыру, сонымен қатар жалпы мемлекеттік қаржы ресурстарын басқару үшін ұсынымдар әзірлеу болып табылады. Аудиттің тәуелсіз түрі ретінде тиімділік аудиті алғаш рет өткен ғасырдың 60-жылдарында Швецияда жүргізілді, содан кейін қаржылық бақылау органдарының және басқа елдердің практикалық жұмысында кеңінен қолданыла бастады.

Тиімділік аудиті нақты қаржылық қызметті ғана емес, сонымен қатар мемлекеттік қызметтің барлық спектрін, оның ішінде ұйымдастырушылық және әкімшілік жүйелерін де қамтиды. Яғни, тиімділік аудиті тиісті мемлекеттік қызметтерді ұсыну, мемлекеттік, салалық және өңірлік бағдарламаларды орындау үшін бөлінген бюджет қаражатын пайдаланудың тиімділігін айқындау мақсатында мемлекеттік және басқа да органдар қызметінің әртүрлі тараптарын тексеруді көздейді.

INTOSAI-да қабылданған анықтамаға сәйкес:

«Тиімділік аудиті-бұл мемлекеттік кәсіпорынның, бағдарламаның немесе ұйымның тиімді және нәтижелі жұмыс істеу дәрежесін тәуелсіз бағалау немесе тексеру, үнемді жұмсауға тиісті назар аудару» [2].

Е.М. Егорованың пікірінше, аудит - қаржылық есептіліктің дұрыстығын растау және жол берілген бұзушылықтарды түзету үшін кейінгі ұсынымдарды әзірлеу жөніндегі қызмет. Бұдан тиімділік аудиті қаржы операцияларының бюджет қаражатымен және мемлекеттік мүлікпен қаржылық құжаттарға сәйкестігін растап қана қоймай, олардың тиімділігіне талдау жүргізуі тиіс [3].

ЖБО-ның жекелеген шеңберінде қабылданған мемлекеттік қаражатты пайдалану тиімділігі аудитінің анықтамалары редакциялық жағынан біршама ерекшеленуі мүмкін, бірақ барлығында тиімділік аудитінің жалпы айқындаушы ұғымы бар – бұл мемлекеттік қаражатты жұмсау үнемділігі, өнімділігі және нәтижелілігі.

Тиімділік аудитінің негізгі мақсаттары:

- тексерілетін объектіге немесе үкіметке, олардың қызметін жақсартуға іс жүзінде көмек беру мақсатында үнемділік, өнімділік және нәтижелілік бойынша проблемаларын анықтау және бағалау;

- мемлекеттік қаражатты басқару және тиімді пайдалану бойынша тәуелсіз баға беру;

- бағдарламалардың тікелей және жанама әрекеттері туралы, сондай-ақ мемлекеттің мақсаттарына қаншалықты қол жеткізілгені немесе оларға неге қол жеткізілмегені туралы есеп беру.

Сондай-ақ, қаржылық аудит пен тиімділік аудиті арасындағы айырмашылықтарды нақты және біржақты түсіну сияқты маңызды, тұжырымдамалық сәтке тоқталу керек.

Қаржылық аудит және тиімділік аудиті тапсырмаларды қоюмен, тексерулердің әдістерімен, сондай-ақ есептерде олардың нәтижелерін рәсімдеумен ерекшеленеді. Мемлекеттік бюджетті орындау шеңберінде кірістер мен шығыстарды есепке алу мен есептілікті жүргізудің дұрыстығын, толықтығын, сондай-ақ бюджет қаражатының заңдылығы мен нысаналы пайдаланылуын айқындау қаржы аудитінің тапсырмалары болып табылады. Тиімділік аудитінің міндеттері, жоғарыда айтып өткендей, мемлекеттік қаражатты пайдаланудың үнемділігін, өнімділігін және нәтижелілігін анықтау болып табылады. Яғни, тиімділік аудитін жүргізу кезінде мемлекеттік қаражатты алушылардың: министрліктердің, ведомстволардың, ұйымдар мен кәсіпорындардың пайдалану нәтижелерінің әртүрлі аспектілерін бағалауға басты назар аударылады.

Егер мемлекеттік қаражатты пайдаланудың заңдылығын сипаттайтын тексерілетін объектінің қаржылық құжаттары мен есептілігі қаржы аудитінің нысанасы болып табылса, онда тексерілетін объектінің өзіне жүктелген функцияларды, міндеттерді орындау және бағдарламаларды жүзеге асыру кезінде мемлекеттік қаражатты пайдалануға қатысты қызметі тиімділік аудитінің нысанасы болып табылады.

Мемлекеттік қаражатты пайдалану тиімділігіне аудит жүргізудің жалпы ұсынымдарының мақсаты ЖБО-ның аудиторларына қолданыстағы заңнамада және ЖБО-ның регламентінде айқындалған оның қызметінің барлық бағыттарында тиімділік аудитін кәсіби және сапалы жүзеге асыруға көмектесуі тиіс мемлекеттік қаражатты пайдалану тиімділігіне аудитті ұйымдастыруға және жүргізуге қатысты негізгі қағидаларды, рәсімдерді, талаптар мен ұсынымдарды ұсыну болып табылады [4].

Жалпы ұсыныстарда нақты жағдайларда тиімділік аудитін жүргізудің нақты алгоритмдері жоқ. Олар мемлекеттік қаражатты пайдалану тиімділігінің кез келген аудитін жүргізу кезінде жүзеге асырылуы қажет негізгі ережелер мен рәсімдерді айқындайды.

Осы қағидалар мен рәсімдер шеңберінде нақты аудиттерді жүргізу үшін міндетті немесе ұсынымдық сипатқа ие болуы мүмкін жекелеген іс-қимылдардың тізбесі келтіріледі.

Мемлекеттік қаражатты пайдалану тиімділігіне аудитті табысты жүргізу үшін белгілі бір шарттардың болуы қажет. Олардың сипаттамалары мен мазмұнына сәйкес оларды сыртқы және ішкі жағдайларға бөлуге болады.

Сыртқы жағдайлар:

- тиімділік аудитінің мәнін түсіну;
- өкілеттіктердің болуы;
- жалпы саясат шеңберінде институционалдық қолдау;
- жоғары бақылау органының тәуелсіздігі:
- тиімділік аудитін жүргізу стратегиясы;
- экономикалық тәуелсіздік;
- Парламентті қолдау;
- ЖБО-ның қызмет стандарттарының болуы;
- тиімділік аудитін жүргізу үшін қажетті барлық материалдарға қол жеткізу;
- тақырыптың қоғам үшін өзектілігі.

Ішкі жағдайлар:

- аудиторлардың кәсібилігі;
- кәсіби этиканы сақтау;
- тиімділік аудитін жүргізу жөніндегі нұсқаулықтың болуы;
- аудиттің барлық түрлері мен түрлерін жүргізу стратегиясының болуы;
- ішкі жоспарлау мен жұмыс стандарттарының болуы;
- құпиялылық;
- ішкі құрылым;
- сапа стандарттарының болуы;
- аудиторлардың біліктілігін тұрақты арттыру жүйесінің болуы;
- Есептіліктің дұрыстығы;
- сарапшыларды тарту мүмкіндігі;
- тиімділік аудитінің сапасы мен әдіснамасын қамтамасыз ету;
- тиісті уақыттың, ресурстардың, жабдықтардың болуы;
- жоғары бақылау органының басымдықтарын анықтау.

Тиімділік аудитін табысты және толыққанды жүргізудің маңызды шарты аудит объектілерінде ішкі бақылау жүйесінің болуы да болып табылады.

Тиімділік аудитін жүргізу процесі төрт негізгі дәйекті кезеңнен тұрады:

- тиімділік аудитін жоспарлау;
- тиімділік аудитін жүргізу;
- тиімділік аудитінің нәтижелері бойынша есеп жасау;
- тиімділік аудитінің нәтижелері бойынша қабылданған ұсыныстар мен ұсынымдардың орындалуын бақылау.

Осы кезеңдердің әрқайсысы тиімділік аудитін толық және сапалы жүргізуге ықпал ететін бірқатар дәйекті әрекеттерді қамтиды.

Тиімділік аудитін жоспарлау тиімділік аудитінің маңызды, күрделі және ұзақ кезеңі болып табылады, ол бірқатар дәйекті өзара байланысты іс-қимылдарды жүргізу процесін көздейді:

- тақырып пен аудит объектісін таңдау;
- аудит объектісін алдын ала зерделеу;
- аудит мақсаттарын анықтау;
- аудит ауқымын анықтау;
- аудит жүргізу критерийлерін таңдау;
- аудит жүргізудің тәсілдерін (әдістерін) анықтау;
- ЖБО-ның ішінде жүргізілген жұмысты бағалау;
- аудит бағдарламасын дайындау.

Тиімділік аудитін жүргізу аудит объектісінде бірқатар дәйекті өзара байланысты іс-қимылдарды жүзеге асыру процесі болып табылады, оған мыналар кіреді:

- аудиторлық дәлелдерді алу үшін ақпарат пен нақты деректерді жинау;
- алынған мәліметтер негізінде аудиторлық дәлелдер әзірлеу;
- аудит құжаттарын ресімдеу және жүйелеу;
- аудит нәтижелері бойынша алдын ала қорытындылар дайындау;
- аудит нәтижелерін тексерілген ұйым басшылығымен талқылау және келісу.

Аудит нәтижелері бойынша есепті жасау тиімділік аудитін тікелей жүзеге асырудың қорытынды кезеңі болып табылады, ол мыналарды көздейді::

- аудит нәтижелері бойынша есеп жасау;
- ЖБО ішінде және тексерілген ұйыммен есеп жобасын келісу;
- ЖБО басшылығының есептің соңғы нұсқасын бекітуі;
- соңғы алушыларға (Парламентке, БАҚ-қа және басқаларға) есеп беру
- бюджет қаражатын неғұрлым тиімді жұмсауға қатысты кемшіліктерді жою және ұсынымдарды қолдану бойынша тексерілген ұйымның іс-қимылын бақылау бөлігінде аудит нәтижелері бойынша қабылданған ұсыныстар мен ұсынымдардың орындалуын бақылау[5].

Аудитті жоспарлау аудит тақырыбы мен объектісін таңдау үшін ақпарат көздерін алдын ала зерделеуді, тәуекел салаларын талдауды, сондай-ақ ЖБО басшылығының жиналған ақпарат пен жүргізілген талдау негізінде нақты тақырып пен объектілерді жұмыс жоспарына енгізу туралы шешімдер қабылдауын, ЖБО қызметінің ағымдағы және перспективалық жоспарын жасауды қамтитын бірқатар жүйелі өзара байланысты іс-қимылдарды жүргізу процесі болып табылады.

Аудит тақырыбын таңдау кезінде аудиттің ықтимал саласын (мысалы, Мемлекеттік нысаналы бағдарламаны) қаржыландыруға бағытталатын немесе аудит объектілері белгілі бір функцияларды (қызмет түрлерін) жүзеге асыруға алатын жыл сайынғы бюджет қаражатының көлемін, сондай-ақ бұл ретте пайдаланылатын мемлекеттік мүліктің мөлшерін ескеру қажет. Аудитке жататын мемлекеттік қаражаттың көлемі неғұрлым көп болса, осы фактордың маңыздылығы соғұрлым жоғары болуы керек.

Аудиттердің ықтимал салалары мен объектілерін қарастыра отырып, ЖБО немесе басқа да бақылау органдары алдыңғы кезеңдерде оларға тексерулер жүргізгенін, қандай нәтижелер алынғанын және анықталған проблемалар мен кемшіліктерді жоюға қатысты шаралар қабылданғанын анықтау керек. Қалған заттар тең болған жағдайда ұзақ уақыт бойы тексерілмеген тақырыптар мен объектілер немесе егер олардың алдыңғы тексерулерінің нәтижелері бойынша анықталған кемшіліктер толық жойылмаса, басымдық болуы тиіс.

Аудиттің нақты тақырыбын қарастыра отырып, оның мәні аудиттің мүмкін нәтижелерінің

мемлекеттік қаражатты пайдаланудың басқа салаларына әсер ету мөлшерімен де анықталатынын әрдайым есте ұстаған жөн. Мысалы, аудиттің бір тақырыбының нәтижелері бойынша анықталған кемшіліктер кең резонанс тудыруы мүмкін және басқа салаларға, қызмет түрлеріне немесе объектілерге тікелей әсер етуі мүмкін. Сонымен қатар, кез-келген басқа салада анықталған кемшіліктер салыстырмалы түрде ішкі болуы мүмкін, сондықтан оның тиімсіз жұмысының салдары басқа салаларға айтарлықтай шектеулі әсер етеді.

Сондықтан, аудиттердің тақырыптары мен объектілерін таңдауды жүзеге асыра отырып, осы тексерудің нәтижелері тексерілетін саланың немесе аудит объектілері қызметінің ғана емес, сонымен қатар басқа салалар мен объектілердің жұмыс істеу тиімділігін арттыруға қаншалықты әсер ететінін алдын ала бағалау керек. Басқаша айтқанда, оларды жүргізу мемлекеттік қаражатты пайдалану тиімділігін арттыруға барынша ықпал етуі, яғни жоғары нәтижелілікке ие болуы үшін аудиттердің осындай тақырыптары мен объектілерін таңдау қажет.

Тақырыптар мен аудит объектілерінің түпкілікті тізімін қалыптастыру үшін әрбір аудитті жүргізу үшін қажетті қаржы ресурстарының көлемін (іссапар шығыстары мен көлік шығыстары, тартылатын сарапшылардың шарттарына ақы төлеу) және еңбек шығыстарын (адам-күн) бағалау қажет. Бұл ретте мемлекеттік қаражатты пайдаланудың таңдап алынған саласы оны жүргізуге арналған есеп палатасындағы қолда бар ресурстарды ескере отырып, жеткілікті дәрежеде аудитпен қамтылуға тиіс екенін ескеру қажет. Аудиттің тақырыбы мен объектісін таңдауды аудиттің әрбір тақырыбына қатысты жоғарыда көрсетілген критерийлер жиынтығын жалпылама талдау нәтижелері бойынша сараптамалық бағалау негізінде жүзеге асыруға болады. Алайда, аудиттің осы немесе басқа таңдалған тақырыбы осы таңдау критерийлеріне қаншалықты сәйкес келетінін және оны жүргізу кезінде нақты, әлеуметтік маңызды нәтижелер алынатындығын бағалау кезінде қиындықтар туындауы мүмкін, бұл мемлекеттік қаражатты пайдалану тиімділігін арттыруға ықпал етеді. Сондықтан, аудиттің тақырыптарын таңдау үшін жоғарыда аталған критерийлердің әрқайсысын тиісті шкалалар мен рейтингтер бойынша сандық бағалау әдісін қолдануға болады, олардың жалпы санына байланысты келесі жылға арналған жұмыс жоспарына қосу үшін нақты тақырыптар мен аудит объектілері таңдалады [6].

Сонымен, тиімділік аудитінің нәтижелеріне қойылатын негізгі талаптар мынадай: есептегі ақпарат дәл, объективті, сенімді, анық және жан-жақты болуы тиіс. Тиімділік аудитінің қорытындылары бойынша ұсынымдарға сәйкес тексерілген ұйымдар қабылданған және іске асырған іс-шаралардың нәтижелерін бағалау сапалық сипаттамаларға ие болуы мүмкін немесе мемлекеттік қаражатты пайдалану тиімділігін арттырудың сандық көрсеткіштерінде көрсетілуі мүмкін. Тексерілетін ұйымдар тексеру нәтижелерімен танысуы және есеп бойынша өз ескертулерін жасай алуы тиіс. Жалпы тиімділік аудитін дамыту мемлекеттің қаржы жүйесін дамыту процесінің салдары болып табылады және мемлекеттік қаражатты пайдаланудың тиімділігін арттыру бағытында сыртқы қаржылық бақылау жүйесін реформалау факторына айналады.

Әдебиеттер тізімі

1. «Мемлекеттік аудит және қаржылық бақылау туралы» Қазақстан Республикасының 2015 жылғы 12 қарашадағы №392-V Заңы // Қолжетімділік тәртібі: http:// adilet.zan.kz
2. ISSAI 300 «Основополагающие принципы аудита в государственном секторе» // Қолжетімділік тәртібі: http:// www.eurosai.org
3. Егорова Е.М. Аудит эффективности бюджетных расходов – Путь совершенствования государственного финансового контроля // Экономический вестник Ростовского университа, 2007/ 108 б.
4. Колчеева О.О. Аудит эффективности в системе государственного финансового констроля // Қолжетімділік тәртібі: http:// static.freereferats.ru
5. Республикалық бюджеттің атқарылуын бақылау жөніндегі есеп комитетінің методологиясы // Қолжетімділік тәртібі: http:// esep.kz
6. Егорова И.С. Аудит эффективности использования государственных ресурсов, 2020 г./ 275-341 б.

Түйіндеме

Мақалада тиімділік аудиті бойынша жалпы ұғым, оның мақсаттары мен міндеттері,

маңыздылығы, қаржылық аудит пен тиімділік аудитінің айырмашылығы қаралады, сондай-ақ мемлекеттік қаражатты пайдалану тиімділігіне аудит жүргізу жөніндегі ұсынымдар беріледі. Тиімділік аудитінің жалпы айқындаушы ұғымы бар – бұл мемлекеттік қаражатты жұмсау үнемділігі, өнімділігі және нәтижелілігі. Дәл осы айқындаушы ұғым мемлекеттік қаражатты пайдалану тиімділігіне аудиттің жүргізілу маңыздылығын айқындайды.

Резюме

В статье рассматривается общее понятие по аудиту эффективности, его цели и задачи, значимость, отличие финансового аудита от аудита эффективности, а также даются рекомендации по проведению аудита эффективности использования государственных средств. Аудит эффективности имеет общее определяющее понятие-это экономичность, производительность и результативность расходования государственных средств. Именно это определяющее понятие определяет важность проведения аудита эффективности использования государственных средств.

Summary

The article discusses the General concept of performance audit, its goals and objectives, the significance, the difference between financial audit and performance audit, and also provides recommendations for conducting an audit of the effectiveness of public funds. Efficiency audit has a common defining concept-it is the efficiency, productivity and effectiveness of public spending. It is this defining concept that determines the importance of conducting an audit of the effectiveness of the use of public funds.

УДК 632:657

В.Л. Пак, *магистрант 1 курса специальности «Учет и аудит»*
Научный руководитель: ***Кажмухаметова А.А.****, к.э.н, доцент*
КазУЭФМТ

СУЩНОСТЬ МОШЕННИЧЕСТВА В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ: ЕЕ СПОСОБЫ И МЕТОДЫ ОБНАРУЖЕНИЯ

В настоящее время в мире быстрыми темпами происходит процесс глобализации экономики. Многие компании выходят на рынки ценных бумаг, привлекают иностранных инвесторов, получают кредитование из банков второго уровня. Для привлечения крупных и надежных инвесторов необходимо представить им информацию о финансовом состоянии компании. Логично отметить, что чем выгоднее и надежнее выглядит компания, тем больше вероятность получения финансирования со стороны кредиторов.

Для инвесторов главной задачей является получение полной информации о состоянии организации, в которую они планируют вложить свои средства. Помешать получению полной картины инвесторам может преднамеренное искажение финансовой отчетности.

Значимость изучения мошенничества в финансовой отчетности продиктовано современными потребностями общества. В бизнесе каждая сторона заинтересована в своей выгоде, что приводит к возникновению мошеннических схем, фальсификации данных и искажению информации.

По мнению Сотниковой Л. В. суммы экономических потерь от мошенничества в финансовой отчетности невозможно оценить досконально, так как многие суммы определяются на уровне профессионального суждения специалистов [1]. Следует так же отметить, что приблизительные сумма ущерба не включают в себя такие показатели как вред ментальному здоровью сотрудников фирмы, затраты на адвокатские услуги, PR компании и другие затраты фирмы. Примечательно то, что некоторые дела вызывают такой резонанс, что меняется законодательная база,

падает уровень доверия к финансовой отчетности других компании, которые в последствии должны будут доказывать свою надежность дополнительным затратами.

Как такового единого определения понятию мошенничество не существует, имеются различные трактовки данного действия, в конечном итоге можно вывести обобщенный термин мошенничества в финансовой отчетности. Мошенничество в финансовой отчетности – это преднамеренное искажение данных бухгалтерской отчетности с целью предоставления пользователям заведомо искаженных данных, которые могут привести к принятию ошибочных решений пользователей [2].

Вследствие этого наиболее важной задаче стоящей перед пользователями финансовой отчетности является обнаружение фальсифицированных данных. Все более часто инвесторы заинтересованы в компаниях внутренний аудит которых находится на высоком уровне, либо проводятся постоянные внешние аудиторские проверки. Однако в большинстве случаев аудиторы сталкиваются с проблемами, которые мешают им провести качественную работу: ограничение информационного доступа, недостаточность информации о способах бухгалтерского учета на предприятия, недостаток опыта по части выявления мошенничества с финансовой отчетностью, противодействие персонала компании в отношении аудитора.

Таким образом, традиционные и стандартные процедуры аудита недостаточны, чтобы обнаружить факты мошенничества в финансовой отчетности, и возникает необходимость в дополнительных процедурах анализа данных и поиска инструментов для эффективного обнаружения сфальсифицированных отчетных данных.

Основываясь на опыте таких исследователей как Э.Н Борисова, Р.Т. Мухаметшина и анализе их работ, можно выделить следующие виды мошеннических схем:

1. Намеренное искажение, изменение финансовых показателей в отчетности с помощью изменения документов либо операций.

2. Изменение либо пропуск существенных фактов хозяйственной жизни предприятия при ведении бухгалтерских записей, являющихся фундаментом финансовой отчетности.

3. Использование стандартов бухгалтерского учета, его методов и принципов с целью ввести в заблуждение пользователей информации, путем преднамеренного неверного истолкования данных стандартов.

4. Использование агрессивных методов учета, основанных на незаконных методах управления.

5. Манипуляция возможными способами ведения бухгалтерского учета в соответствии с существующими правилами и требованиями нормативных документов, которые позволяют компаниям скрыть реальные показатели их финансово-экономической деятельности [3].

В финансовую отчетность предприятия входят следующие документы, которые раскрывают финансовое положение организации: бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках и отчет о движении денежных средств.

В бухгалтерском балансе находит свое отражение состояние активов и обязательств отчитывающейся фирмы и состояние собственного капитала. .

Состояние доходов и расходов организации наглядно демонстрирует отчет о прибылях и убытках.

Составляющим элементом финансовой отчетности является отчет о движении денежных средств, основная функция которого состоит в отражении потоков денежных средств организации. Отчет о движении денежных средств раскрывает суть движения по трем видам денежных потоков: движение от операционной деятельности, инвестиционной и финансовой.

Для привлечения инвесторов и денежных средств зачастую компании прибегают к поиску способов «нарисовать» финансовую отчетность в выгодном свете.

В большинстве случаев компании прибегают к законным способам манипуляций с финансовой отчетностью, применяя стандарты бухгалтерского учета подстраивая под свои интересы различную трактовку данных стандартов. Однако заинтересованность в иностранных инвестициях ставит компании перед необходимостью улучшения показателей финансовой отчетности.

Как показывает практика, чаще всего компании применяют манипуляции с данными финансовой отчетности для увеличения доходов, активов, притока денежных средств, и соответственно для занижения расходов, обязательств и оттока денежных средств. [4]

Ниже приведены наиболее популярные методы мошеннических действий с финансовой отчетностью компании (рисунок 1).

Примечание – составлено автором

Рисунок 1 – Методы мошеннических действий

- Использование метода начисления для коммерческого кредитования покупателей. В данном случае отгружая продукцию или оказывая услуги, оплаты по которым пройдут в другом отчетном периоде, признают доход компании в текущем периоде, что позволяет увеличить показатели дебиторской задолженности в бухгалтерском балансе.

- Занижение размера задолженности. Компания осуществляет высоко рискованное коммерческое кредитование на льготных условиях, а иногда даже для клиентов с плохой платежеспособностью. Затем по таким продажам организация создает резерв по сомнительным долгам. Занижение дебиторской задолженности приводит к «усилению» финансовой отчетности.

- Широко используются сделки со связанными сторонами, когда осуществляются фиктивные сделки. Таким образом происходит увеличение доходов организации. Осуществляя фиктивные сделки со связанными сторонами, организация увеличивает свои доходы. В этом кругообороте компания продает неиспользуемые активы с обещанием их выкупить через определенный срок по той же цене.

- При выполнении долгосрочных договоров выручка должна признаваться в течение длительного периода времени. Организация может признать выручку по долгосрочным контрактам либо по завершении исполнения контракта, либо используя метод поэтапного признания выручки. При поэтапном признании выручки следует определять процент завершенного объема работ, что требует зачастую экспертных оценок. Завышая процент выполненных работ, компании тем самым завышают и выручку текущего отчетного периода.

Способы занижения расходов:

- Капитализация расходов. В этом случае компания относит свои операционные расходы на увеличение стоимости внеоборотных активов, что приводит к увеличению активов компании и прибыли.

- Отнесение информации на за балансовые счета. Данная схема предусматривает наличие информации, которая не отражается в бухгалтерском балансе. К числу таких сделок относятся пенсионные активы и обязательства, активы и обязательства совместных предприятий, по договорам аренды.

- Достаточно широко используются схемы, при которых понесенные расходы не отражаются в бухгалтерском учете. Для этого компании отражают доходы в собственном бухгалтерском учете, а часть расходов показывают через подконтрольные им организации, не нарушая действующих стандартов бухгалтерского учета.

Проводя анализ мошеннических действий можно с уверенностью утверждать, что все они направлены либо на занижение, либо на увеличение прибыли компании.

При продаже компании либо выхода на международный уровень посредством размещения акций на IPO все руководители пытаются показать свою компанию наилучшим способом.

При этом руководство компании постарается сгладить изменения в прибыли: в случае неудачного по продажам года компания будет стремиться скрыть убытки, а в случае значительного роста прибыли может попытаться «перераспределить» результаты на более убыточный период или сохранить прибыль на «предпродажное» будущее.

В связи с этим при анализе финансово отчетности компании также стоит уделять внимание следующим аспектам:

- Увеличение доли прочих доходов компании. Источники доходов, отнесенные к прочим, являются, как правило, единовременными и включают в себя доходы от продажи активов и списания обязательств или суммы реструктуризации долга.

- Внесение неоправданных изменений в учетную политику компании. Частые изменения в учетной политике. При смене различных видом способов бухгалтерского учета можно играть со стоимостью активов и обязательств фирмы.

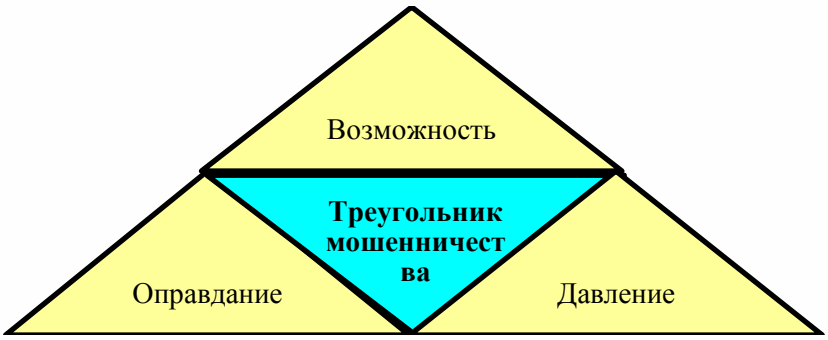
- Значительное отклонение от средних финансовых показателей на рынке конкретной отрасли. Это может быть связано с завышенным размером выручки, оценкой активов или занижением расходов и обязательств.

- При отражении информации в бухгалтерском балансе о материальных запасах по международным стандартам они оцениваются по наименьшей из двух величин: стоимости приобретения или по справедливой стоимости (сумма средств, которая может быть получена в результате продажи на открытом рынке). Если стоимость приобретения превышает чистую цену продажи, то компании обязаны отнести разницу на расходы текущего периода. Не сделав этого, компания получает возможность завысить прибыль за отчетный период и валюту баланса [5].

Финансовая отчетность помимо количественных показателей содержит и информацию о качественных критериях деятельности компании, которые играют немаловажную роль при чтении отчетности в части определения тенденций развития организации, риска банкротства на основе отраслевых и экономических показателей. Эта информация может быть получена из соответствующих пояснений к финансовой отчетности, что делает ее более доступной для заинтересованных пользователей.

Для того чтобы определить, имеет ли место мошенничество с данными финансовой отчетности, необходимо провести анализ заинтересованности руководства в «творческих решениях» и возможностей их принятия на основе общего представления о деятельности компании, а также стратегических целей и действующей системы мотивации руководства.

Возможности мошенничества хорошо отражает «треугольник мошенничества» (рисунок 2).



Примечание – составлено автором

Рисунок 2 – Треугольник мошенничества

Треугольник мошенничества - это схема мотивов мошенничества, которая включает давление, возможности и оправдание. Под давлением можно понимать нехватку финансов или других ресурсов для жизни. Наиболее простая составляющая треугольника это возможность. Мошенники используют такие возможности, как отложенные аудиты, нарушения безопасности, отсутствие оценки качества работы и многие другие. Наконец, оправдание - это то, как мошенник объясняет себе «законность» своих действий - компания должна ему, он украл совсем немного и каждый бы сделал то же на его месте.

К негативным последствиям мошеннических действий с финансовой отчетностью можно отнести:

- уменьшение качества и достоверности подготовки финансовой отчетности;
- повышение уровня угрозы объективности бухгалтерской профессии;
- снижение уровня доверия к финансовой отчетности компаний для инвесторов. Что приводит к проблемам на инвестиционном рынке и не дает возможность потенциальным инвесторам с уверенностью вкладывать свои деньги;
- делает рынок капитала менее эффективным;
- приводит к уголовной ответственности сотрудников фирмы, разрушает их карьеру;
- приводит к банкротству или экономическим потерям компании, занимающейся мошенничеством, примером являются такие громкие дела как с компанией Enron;
- ослабляет функционирование деятельности компании [6].

Невозможно привести полную классификацию методов мошеннических действий с бухгалтерским учетом и финансовой отчетностью, что связано с динамично меняющейся внутренней и внешней средой, в которой работают компании. Постоянно возрастающая сложность бизнес-процессов в сочетании с неопределенностью будущих окружающей среды и условий ведения бизнеса составляют дополнительное обстоятельство, способствующее совершению манипуляций с отчетной информацией. В сложных условиях современной экономики организации должны быть готовы к борьбе с мошенническими действиями, как отдельных сотрудников, так и системы управления в целом.

В результате проведенного исследования стало ясно, что данная проблема является актуальной в современном экономическом сообществе. Темпы развития инвестиционного рынка напрямую зависят от надежности предоставляемой информации для ее внешних пользователей. Мошеннические действия с финансовой отчетностью проявили себя в полной мере относительно недавно, поэтому изучение схем фальсификации информации и способы противодействия данным актам открывают больше границы перед аудиторским сообщество, а так же ученым исследователям в данной сфере.

Список литературы

1. Сотникова Л.В. Мошенничество с финансовой отчетностью: выявление и предупреждение: Методическое пособие/ 2-е изд.-М.: Бухгалтерский учет, 2015.- 208 с.

2. Мошенничество с финансовой отчетностью [Электронный ресурс]. – режим доступа: https://msfo-practice.ru/285017

3. Сапабеков Б.Е. «Фальсификация данных финансовой отчетности» - учеб. пос./ 1-е изд. – Н.: Атамекен, 2018.- 180 с.

4. Алимова С., Кулиш Н.В. «Мошенничество с бухгалтерской финансовой отчетность» [Электронный ресурс] – режим доступа: https://novainfo.ru/article/10460

5. Международные стандарты аудита 240 [Электронный ресурс] – режим доступа: https://online.zakon.kz/document/?doc_id=30209254

6. R.Didra. «Corporate Governance Failure: The *Case* Of *Enron*». Rezart Dibra, PhD. Albania Professional Business Academy, Tirana, Albania 2016. – 197p.

Резюме

Различные виды мошенничества испокон веков являются насущной проблемой человечества. В статье рассматриваются мотивы мошенничества в финансовой отчетности, цели, которые преследуют мошенники, различные виды мошеннических схем, связанных с финансовой отчетностью, а так же способы обнаружения фальсификации данных финансовой отчетности. В конечном итоге можно заявить, что схем мошеннических действий разнообразное множество. Они совершенствуются вместе с развитием общества и представляют собой угрозу для инвестиционного рынка.

Түйіндеме

Түрлі алаятық түрлері ғасырлар бойы адамзаттың маңызды проблемасы болып келеді. Мақалада қаржылық есептілікте алаяқты жасаудын себептері, Алаяқтар көздейтін мақсаттар, қаржылық есептілікке байланысты алаяқтық схемаларынын түр-түрі, сонымен қатар қаржылық

есептілік деректерін бұрмалау тәсілдерін анықтау жолдары қарыстырылған. Сонымен, аялақтық іс әрекеттер схемаларының көптеген түрлері бар деп мәлімдеуге болады. Олар қоғам дамуымен бірге жетілдіріледі және инвестициялық нарық үшін қатер төндіруде.

Summary

Various types of fraud have been a pressing problem of mankind for centuries. The article discusses the motives of fraud in financial statements, the goals pursued by fraudsters, various types of fraudulent schemes related to financial reporting, as well as ways to detect falsification of financial reporting data. In the end, we can say that the scheme of fraudulent actions is diverse. They improve along with the development of society and pose a threat to the investment market.

УДК 336.025:657.1.012

А.Ж. Абельмажинова, *магистрант 1 курса специальности «Учет и аудит»*
Научный руководитель: ***Бекжанова Т. К.****, к.э.н., доцент*
КазУЭФМТ

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА ПРЕДПРИЯТИЯ

В современном мире необходимость выделения налогового учета стала выражаться ярче. Налоговый учет - это система обобщения данных для определения налоговой базы по налогу на основе информации из первичных документов, а также данных из бухгалтерского учета,собранных в соответствии с налоговым законодательством.

Бухгалтерский и налоговый учет являются разными системами учета, однако они связаны друг с другом и играют одинаково важные роли в вопросах, касающихся управления предприятием.

Причиной возникновения налогового учета стала возрастающая роль государства жизни общества, а бухгалтерский учет был создан в связи с необходимостью управления хозяйственной деятельностью субъектов. Сегодня можно выделить две концепции подсистем бухгалтерского и налогового учета: континентальная и англо-американская.

Континентальная, или европейская концепция взаимосвязи между системами бухгалтерского и налогового учета появилась в XIX веке в Пруссии. Там существовало правило, которое гласило, что сумма балансовой прибыли должна равняться налогооблагаемой величине. Суть данной концепции в том, что любой финансовый отчет должен быть составлен в пользу государства. Эта концепция вполне логична и понятна.Следуя континентальной концепции, финансовая отчетность отражает сначала интересы государства, а потом уже интересы других участников хозяйственных процессов. Бухгалтерский учет полностью регламентируется и регулируется законодательством. Так как прибыль, которая была рассчитана посредством бухгалтерского учета, является налоговой базой для налогоплательщиков.

В странах, где применяется данная модель взаимосвязи между бухгалтерским и налоговым учетом, система учета строится под влиянием налогообложения. К странам с континентальной (европейской) моделью можно отнести Германию, Францию, Швецию, Бельгию, Испанию, Италию, Швейцарию и ряд стран Южной Америки, таких как Аргентина, Бразилия, Перу, Чили и другие[1].

Англо-американская концептуальная модель зародилась в Великобритании, она применяется в таких странах, как США, Австралия, Канада и другие. Ее сущность в том, что балансовая прибыль кардинально отличается от той прибыли, что была рассчитана в целях налогообложения. Это объясняется тем, что в странах, применяющих англо-американскую модель, рынок ценных бумаг начал развиватьсябыстро, что обуславливало интерес к финансовой отчетности широ-

кого спектра инвесторов, а также государство не регулировало так жестко законодательство в сфере бухгалтерского и налогового учета. Тут единые правила и стандарты ведения учета разрабатывались не законодательством, а профессиональные организации бухгалтеров.

В англосаксонской модели бухгалтерский и налоговый учет существуют друг с другом параллельно. Ведение двух подсистем преследует выполнение различных целей, лежащих перед ними. Для англо-американской модели взаимосвязи бухгалтерского и налогового учета характерны бухгалтерские учетные системы, отличающиеся большей вариантностью и гибкостью, как правило, очерчены рамки, в которых предприятиям предоставлена свобода выбора. Но, несмотря на разные преследуемые цели, в данной модели взаимозависимость между бухгалтерским и налоговым учетом существует устойчивая и контролируемая связь.

Причинами возникновения различных концепций построения взаимосвязи системы бухгалтерского и налогового учета являются как социально-экономические, так и политические и даже географические факторы. Использование той или иной модели предопределено историей становления учетной системы и налоговой средой в каждомгосударстве. В качестве социально-экономических причин аналитики выделяют: характер развития рынков капитала, количество инвесторов и кредиторов, участие в международных рынках капитала; размеры и организационную структуру предприятий; типы законодательных систем [2].

Главной проблемой во взаимодействии бухгалтерского и налогового учета является различие данных бухгалтерского и налогового учета.

Для минимизации различий между двумя системами учета и разработки методики взаимодействия налогового и бухгалтерского учета необходимо в дальнейшем реформировать налоговую систему.

Национальная концепция развития системы бухгалтерского и налогового учета должна строиться исходя из ряда следующих принципов:

— системы бухгалтерского учета и налогообложения должны быть едины. Но это не о том, что бухгалтерский учет должен быть подчинен интересам налоговой политики. Наоборот, с целью создания системы учета, которая будет соответствовать современной экономике, и формирования соответствующего интереса со стороны широкого круга пользователей отчетности необходимо исходить из приоритета бухгалтерских правил, поступаясь в разумных пределах интересами налогообложения;

— сохранения традиционной независимости нормативно-методической базы бухгалтерского учета от налогового законодательства;

— методика расчетов налоговых сумм и документальное оформление налоговых отношений в целом должны исходить из основ классического бухгалтерского учета, а не наоборот. Приоритет налоговых рекомендаций над требования финансового учета по организации и ведению учета и отчетности недопустим;

— системности накопления и обработки данных учета. Построение модели взаимоотношений бухгалтерского учета и налогообложения требует системности в процессе накопления и обобщения данных о налоговых обязательствах в учете, а также их отражения в отчетности. В ее основе должна быть схема отражения данных на счетах бухгалтерского учета, которая бы, с одной стороны, не нарушала целостность учета, а с другой - приводила к системному формированию информации, нужной для налогообложения. Это позволит реализовать одну из основных целей бухгалтерской отчетности - обеспечить все группы заинтересованных пользователей данными, достаточными для дальнейшей обработки и интерпретации в интересах и целях каждой из групп.

Система налогового учета на сегодняшний день не дает оценить, на какую величину различаются показатели налогооблагаемой и учетные прибыли под влиянием отдельных элементов или статей доходов. Инвесторы и другие пользователи финансовой отчетности компании не могут определить степень влияния налоговой составляющей на финансовый результат деятельности. Более того, без знания факторов, которые влияют на величину налоговой базы, определяя ее отклонение от финансового результата организаций, невозможно проанализировать действующую систему налогообложения и определять те изменения, внесения которых она требует для дальнейшего совершенствования;

— гармонизация систем бухгалтерского и налогового учета. Совершенствование функционирования и развития этих систем учета в дальнейшем, улучшение взаимодействия между бухгалтерским и налоговым учетом в основном зависит от сопоставимости понятийного аппарата систем учета. Если осуществить гармонизацию терминов и определений, которые применяются системами, то получится согласовать объекты учета и налогообложения, вследствие чего возможным будет ликвидировать противоречия, которые возникают между бухгалтерским и налоговым учетом. Однако при создании общих понятий необходимо также учитывать правовое толкование уже существующих понятий, которые содержатся в нормах гражданского права;

— правового взаимодействия подсистем бухгалтерского учета и налогового учета;

— экономической сбалансированности интересов налогоплательщика и государства. Необходимо исключить преобладание над функциями налоговой системы ее контрольной функции. Иначе в конечном итоге это приведет к тому, что государство не будет принимать во внимание интересы хозяйствующих субъектов;

— прозрачности системы учета. Налоговый учет в современном его виде привел к усложнению систем учета на предприятиях. Существующая налоговая методика исчисления результатов деятельности организации приводит к усложнению процедуры расчета налоговых обязательств. Появление дополнительных учетных процедур требует от налогоплательщиков увеличения штата работников и расходов на оплату труда.

На современном этапе развития рыночной экономики одной из основных задач любой организации является совершенствование управления организацией в целях наиболее полного использования имеющихся возможностей для улучшения ее работы, повышения эффективности производства и получения максимальной прибыли[3].

Одним из важнейших элементов, способствующих совершенствованию управления организацией является анализ внутренней информации, полученной на основе данных бухгалтерского и налогового учета.

Параллельное ведение двух систем учета (бухгалтерского и налогового) приводит не только к дополнительным затратам налогоплательщика, но и к снижению эффективности налогового контроля.

На сегодняшний день в учетной практике системы налогового и бухгалтерского учета в основном сближены. Обе эти системы имеют нормативную регулировку, представление отчетности по итогам деятельности для внешних пользователей являемся обязательным. Так как в основном учет ведется бухгалтерией, сотрудники бухгалтерской службы стремятся к применению единых способов учета и в бухгалтерском, и в налоговом учете. Однако, полное сближение двух систем учета невозможно из-за различий в методологии учета.

Для того, чтобы обойти эту проблему, существуют два пути взаимодействия бухгалтерского и налогового учета. Согласно первому, две эти подсистемы должны вестись параллельно, берется под основу единая информационная система компании.

Согласно второму, учет ведется по отклонениям. Учетная политика, которая удовлетворяет требования основных пользователей финансовой отчетности наиболее полно и достоверно, берется за основу и уже согласно ей, для требований других пользователей, производится корректировка отклонениями. В этом пути возникает такая сложность, как определить кто из пользователей финансовой отчетности является первостепенным, а кто нет.

Совмещение систем налогового и бухгалтерского учета должна идти согласно двум направлениям.

Согласно первому, необходимо приблизить правила признания доходов и расходов в налоговом учете к тем, что приняты в бухгалтерском учете. Различия между этими правила существуют, и они неизбежны, потому что правила для налогового учета формируются, будучи зависимы от налоговой политики того или иного государства, а правила бухгалтерского учета формируются с целью предоставления пользователям финансовой отчетности полной и достоверной информации о хозяйствующем субъекте на основе принципов и правил, которые уже были признаны отечественными и международными стандартами бухгалтерского учета и отчетности. Но каждое отличие в правилах налогового учета от правил бухгалтерского учета должно быть хорошо продуманно и обоснованно целями казахстанской системы налогообложения.Соблюдая этот пункт можно добиться того, что налогоплательщики будут понимать правила

признания доходов и расходов при налогообложении правильно, а не как многочисленные и механические сборы налоговых платежей, которые по неизвестным причинам отличаются от правил признания доходов и расходов в бухгалтерском учете.

Согласно второму направлению, необходимо устранять возникающие различия в суммах доходов и расходов, которые признаются и в налоговом и в бухгалтерском учете по одним и тем же правилам. Эти суммы возникают в следствие применения разных группировок по доходам и расходам, разных технических приемов, по которым определяются расходы и доходы согласно разным системам учета.

Многообразие различий в правилах учета доходов и расходов в системе бухгалтерского учета и при налогообложении прибыли отрицательно сказывается и на функционировании налоговой системы страны. Информацию, необходимую для налогообложения прибыли, формируют в регистрах налогового учета, отличных от регистров бухгалтерского учета[4]. При этом в налоговом учете отсутствуют такие встроенные в систему бухгалтерского учета и надежные способы контроля достоверности учетной информации, как проверка тождества данных аналитического и синтетического учета, балансовое обобщение и другие способы. Это создает дополнительные возможности для уклонения от уплаты налогов путем различных манипуляций с учетными данными о доходах и расходах и усложняет работу налоговых органов по проверке правильности расчета налогов.

Анализ эффективности действующей на сегодняшний день системы налогообложения тяжело провести, так как в правилах учета расходов и доходов при обложении налогами налогооблагаемую базу и в бухгалтерском учете возникает множество несовпадений.Интеграция бухгалтерского и налогового учета позволит сконцентрировать аналитическую работу на принципиальных расхождениях правил признания доходов и расходов в бухгалтерском учете и при налогообложении прибыли и обеспечит не только упрощение анализа, но и повышение его качества. При интеграции систем бухгалтерского и налогового учета проведение анализа не выявит большое количество различий, а также повысит его качество. Также будет возможным сконцентрировать работу аналитиков на принципиальных расхождениях правил признания доходов и расходов при налогообложении и в бухгалтерском учете.

Для достижения этой цели необходима кропотливая работа по сравнительному анализу и максимальному сближению правил признания и учета доходов и расходов при налогообложении прибыли и в бухгалтерском учете, их унификации в тех многочисленных случаях, когда различия между правилами не принципиальны. Без проведения этой работы задача составления налоговой отчетности на основе данных бухгалтерского учета путем их корректировки по правилам налогового законодательства не решится, не получится упростить учет, а также снизить затраты на формирование налоговой отчетности.

Бесспорно, чем больше правила налогового учета соответствуют правилам бухгалтерского учета, тем проще подготовка налоговых деклараций, расчет налогового обязательства, а также налоговое администрирование. Конечно, всегда будут существовать некоторые различия, поскольку налоговые правила отражают приоритеты налоговой политики, а правила бухгалтерского учета служат для измерения экономического благосостояния организации.

Одним из главных рычагов создания единой системы налогового и бухгалтерского учета является разработка общей учетной политики для целей налогообложения и бухгалтерского учета [5].

Подводя итоги можно сказать, что проблема является актуальной и благодаря подлинной интеграции системы бухгалтерского учета и налогообложения будет совершенствоваться не только бухгалтерский учет, но и налоговая система страны.

Самым верным будет построение учетной политики для целей налогового учета на основе учетной политики для целей бухгалтерского учета. Нормативные акты по бухгалтерскому учету содержат исчерпывающую информацию о том, что должна включать в себя учетная политика для целей бухгалтерского учета. А вот структура и содержание учетной политики для целей налогового учета не полностью раскрывается в налоговом законодательстве. Именно поэтому целесообразно будет взять за основу учетную политику в целях бухгалтерского учета.

Чтобы облегчить ведение учета, основные положения учетной политики для бухгалтерского и налогового учета должны совпадать.

Различия в целях этих двух систем учета существуют, они не избежны. Но это не означает, что их нельзя совместить, потому что, так как у них нет общей цели, и не стоит пытаться ее найти. Эти попытки могут привести к тому, что учет будет вестись в направлении где то между целями систем и бухгалтерского и налогового учета и в конце не придет ни к одной из них. Для того, чтобы достичь этих этих целей, для начала нужно четко видеть каждую из них, а также осознавать, что они разные, а в некоторых аспектах могут быть даже противоположными. Однако их можно достичь, решая общие их задачи, которых в бухгалтерском и налоговом учете очень много.

Список литературы

1. Х.С. Умаров, Основные модели учета и отчетности в мире – Алматы, 2013 год – 25 с.

2. Л.И. Юзвович, С.А. Дегтярева, Е.Г. Князева, Инвестиции: учебник для вузов. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2016. – 543 с.

3. Б.С. Мырзалиев, Р.С. Абдушукуров «Основы бухгалтерского учета. Учебное пособие» - Алматы, 2010 г. – 113 с.

4. Жигульский Г.В. под ред. В.В. Титова, Налоговая система как механизм экономического стимулирования роста эффективности производства – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2014. – 172 с.

5. Экономика предприятия: учебное пособие //http://scipro.ru/conf/enterpriseeconomy.pdf

Резюме

В научной статье изучены проблемы, возникающие при взаимодействии междусистемамибухгалтерского и налогового учета, а именно возникающей разнице между данными налогового и бухгалтерского учета. Стало известно, что инвесторы и другие пользователи финансовой отчетности без определенных профессиональных знаний в этой сфере не в состоянии определить степень влияния налоговой составляющей на финансовый результат деятельности. В качестве решения было принято, что наиболее целесообразным будет построить учетную политику для целей налогового учета на основе учетной политики для целей бухгалтерского учета.

Түйіндеме

Ғылыми мақалада бухгалтерлік және салықтық есеп жүйелері арасында туындайтын мәселе, атап айтқанда, салықтық және бухгалтерлік есеп деректері арасында пайда болатын айырмашылық мәселесі қарастырылған. Инвесторлар мен басқа да каржылық есептіліктің пайдаланушылар белгілі бір кәсіби білімсіз салықтық құрамдастың компанияның қаржылық нәтижесіне әсер ету дәрежесін анықтай алмайды. Бухгалтерлік есеп мақсаттары үшін есеп саясаты негізінде салықтық есеп үшін есеп саясатын құру абзал деп шешім қабылданды.

Summary

The scientific article examines the problems that arise in the interaction between accounting and tax accounting systems, namely the difference between tax and accounting data. It became known that investors and other users of financial statements without certain professional knowledge in this area are not able to determine the degree of influence of the tax component on the financial result of activities. As a decision, it was decided that it would be most appropriate to build an accounting policy for tax accounting purposes based on an accounting policy for accounting purposes.

УДК 330.14.01:657

***З.С. Шуханова**, магистрант 1 курса специальности «Учет и аудит»*
*Научный руководитель: **Айтхожина Л.Ж.**, к.э.н, доцент*
КазУЭФМТ

КОНЦЕПЦИЯ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ, ИСПОЛЬЗУЕМАЯ В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Учет собственного капитала в системе бухгалтерского учета является значительным участком в системе бухгалтерского учета. Важные особенности собственных источников финансирования деятельности компании образовываются здесь.

Собственный капитал представляет собой набор денежных средств и материальных ценностей, финансовых вложений и затрат на получение прав и привилегий, которые нужны для исполнения ее хозяйственной деятельности.

По мнению американских ученых (Х. Андерсон, Д. Колдуэлл, Б. Нидлз), капитал – это экономические ресурсы, которые находятся в распоряжении собственника фирмы, отражающие совокупность денежных ценностей (денежных средств и долговых обязательств покупателей); материальных ценностей (товарные запасы, земельные участки, здания и оборудование) и активов, выраженных в форме нематериальных прав (патенты, авторские права и товарные знаки) [1].

Увеличение или снижение собственного капитала зависит от повышения инвестиционных вложений в организацию и успешности работы организации.

С момента образования коммерческой бухгалтерии во всевозможных ее
Выражениях (статический, динамический и актуарный типы учета) важным объектом бухгалтерского осмотра и предметом бухгалтерского учета является и остается собственный капитал организации. Господство капитала в рыночных отношениях желает современных подходов к бухгалтерскому учету и экономическому анализу его создания, эффективного и рационального использования с целью организации его приращения в интересах владельцев (вознаграждение), государства (формирование налогооблагаемой базы), формирования стабильности деятельности (создание резервов из прибыли), продвижения и роста производства (за счет капитализации прибыли).

В связи с этим информация бухгалтерского учета, которая описывает последствия свершившихся хозяйственных фактов на всех метаморфозах преобразования капитала организации, признана весьма важной и полезной для принятия как внутренних тактических управленческих решений, так и стратегических решений внешних пользователей данных, основанных на финансовой отчетности. Возросшие требования к содержанию и качеству финансовой информации предполагают беспрерывный мониторинг вопросов и определяющих их задач, нацеленных на конкретное отражение предмета бухгалтерского учета в финансовой отчетности.

Вместе с тем на данном этапе развития бухгалтерской науки держатся окончательно не решенными немало вопросов теории и практики бухгалтерского учета собственного капитала. Неполная проработанность неких методологических и методических проблем учета собственного капитала не оказывает положительное влияние на методику бухгалтерского учета, а целесообразно, и итоги экономического анализа как взаимозависимых элементов управления, уменьшает эффективность управленческих разрешений в сфере инвестиционной и финансовой политики.

Очень важно обратить внимание на тот факт, что, все же на принятие капитала одной из важнейших значительных экономических категорий, нет единого понятия капитала, показывающего всю многогранную сущность этого понятия ни в экономической теории, ни в учетных дисциплинах. По сей день нет стандарта, который регламентирует вопросы учета и отражения в отчетности собственного капитала, как в международной, так и в отечественной практике финансового учета.

Собственный капитал показывает состав и структуру прав на имущество, образующееся в процессе хозяйственной деятельности у собственников предприятия, при этом обязательства пе-

ред владельцами состоят из капитала, полученного от владельцев (акционеров, дольщиков, пайщиков) и представляющего собой уставный капитал, и капитала, выполняемого в процессе деятельности. В бухгалтерском учете для каждой взятой организации формируется информация об изменении капитала в результате хозяйственной практики

В учете величина собственного капитала вычисляется как разность между стоимостью всего имущества по балансу, или активами, включая суммы, не востребованные с различных должников предприятия, и всеми обязательствами предприятия в настоящее время.

Отдельное понятие в собственном капитале предприятия имеет уставный капитал - базис создания и функционирования предприятия. Уставный капитал совмещает право владения и распоряжения имуществом и функциональное назначение гаранта имущественных прав акционеров [2].

Уставный капитал играет преимущественно значительную роль в функционировании предприятия, поскольку его средства являются базисными для хозяйственной деятельности организации и на его базе образовывается значительная часть фондов, денежных средств предприятия. Уставный капитал представляет из себя набор средств (вкладов, взносов, долей) учредителей (участников) в имуществе при формировании предприятия для оборудования его функционирования в размерах, установленных учредительными документами.

Уставный капитал является основным, исходным капиталом для организации. Его размер учитывается с учетом планируемой хозяйственной (производственной) деятельности и фиксируется в момент государственной регистрации предприятия.

Предприятия, основанные в форме акционерных обществ (помимо инвестиционных фондов) повышают свой собственный капитал за средства эмиссионного дохода, покрываемого разницей между продажной и номинальной ценой собственных акций.

Источником дополнительного капитала вероятна также продажа предприятием части активов по стоимости, которая превышает их балансовую стоимость, или покупкой ею активов иной компании по стоимости ниже их балансовой стоимости.

Резервный капитал является зарезервированной частью собственного капитала предприятия, предназначенной для обеспечения защиты от вероятных убытков и случайных потерь. В законодательных актах большинства стран устанавливается надобность формирования официальных, и нормативных резервов. Создание резервного капитала разрабатывается за счет ежегодных отчислений из чистой прибыли. Пропорционально законодательству многих стран расчет производятся до тех пор, пока резерв не достигнет определенного размера (обычно 25 % стоимости акционерного капитала). Этот резерв рассматривается при распределении дивидендов в убыточные годы или направлен в акционерный капитал по решению Совета директоров.

Нераспределенный доход (непокрытый убыток) – это аккумулированный доход организации с момента ее формирования за вычетом объявленных и выплаченных дивидендов. По своему экономическому значению она представляется одной из форм резерва собственных финансовых средств компании. Это та часть прибыли, которая была не оплачена акционерам в форме дивидендов, а была использована для финансирования деятельности организации. Временами эта статья отмечается как оставшаяся часть дохода, в которой складываются не выплаченные налоги и чистая прибыль [3].

Целью организации учета капитала на предприятии является обеспечение предоставления информации о формировании собственного капитала, операций с ним, а также состоянии собственного капитала организации для обеспечения выполнения контроля и управления им.
Из цели вытекают следующие задачи организации учета собственного капитала компании:

- выбор документов, которыми оформляются операции с собственным капиталом;
- обеспечение своевременного и достоверного отображения операций с собственным капиталом;
- обеспечение осуществления контроля правильности и законности
- формирования собственного капитала;
- определение обязанностей учетных работников, ответственных за
- ведение бухгалтерского учета операций с собственным капиталом.

Объектами о учетного процедуры являются дальнейшие этапы - первичный учет, аналитический и синтетический учет, обобщающий учет.

Кондраков Н.П. отмечает, что при формировании учета собственного капитала надо принимать во внимание следующие факторы: форму собственности; организационно-правовую форму хозяйствования; количество основателей.

Аналитический учет ведется в особых ведомостях по его видам и способам применения [4].

Хозяйствующие единицы в период деятельности получают прибыли (убытки), у которых суммы, после возмещения всех обязательств, остаются собственностью организации. Получается, это собственный капитал, хоть и не зафиксирован в учредительных документах и не персонифицирован.

В бухгалтерском учете прибыль (убыток) образовывается постепенно в течение финансово-хозяйственного года от всех видов деятельности посредством определения финансового результата от: реализации продукции (товаров, работ, услуг), т. е. деятельности, которая представляется целью формирования данной организации; прочих операционных доходов; прочих финансовых доходов; прочих доходов; чрезвычайных доходов.

Все сдвиги собственного капитала за отчетный период, внутри элементов (статей) описываются в Отчете о собственном капитале (форма № 4). Отчет об изменениях в капитале должен представлять последующую информацию:

- чистую прибыль или убыток за период;
- всякую статью доходов и расходов, прибылей и убытков, которые согласно требованиям МСФО одобряются напрямую в капитале, и сумму этих статей;
- накопленный эффект изменений в учетной политике и исправление значительных ошибок, рассматриваемую в МСФО 8 «Чистая прибыль или убыток за период, важные ошибки и пересмотры в учетной политике».

Вдобавок либо в отчете об изменениях в капитале, либо в примечаниях компания должна отразить к нему:

- операции капитального характера с владельцами и распределения им;
- сальдо накопленной прибыли или убытка на начало периода и на отчетную дату, а также изменения за период;
- сверку между балансовой стоимостью каждого класса акционерного капитала, эмиссионного дохода и каждого резерва на начало и конец периода и раскрыть каждое изменение в отдельности.

Согласно МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» отчет об изменениях в капитале может быть составлен компанией двумя способами. Главный способ предполагает столбцовый формат, в котором производится сверка между начальным и конечным сальдо каждого элемента капитала (акционерного капитала, эмиссионного дохода, фонда переоценки имущества, фонда пересчета валют, накопленной прибыли) по всем статьям, содержащимся в отчете. Другой способ предполагает отражение в отчете только финансового результата, каждой статьи доходов, расходов, прибылей и убытков, признаваемых в составе капитала, а также кумулятивный эффект изменений в учетной политике и корректировку фундаментальных ошибок в динамике за отчетный и предшествующий периоды.

А собственно:

- прирост/(дефицит) от переоценки имущества;
- прирост/(дефицит) от переоценки инвестиций;
- курсовые разницы от пересчета финансовой отчетности иностранных подразделений;
- чистую прибыль, не признанную в отчете о прибылях и убытках;
- чистую прибыль за период;
- итого признанные прибыли и убытки;
- воздействие изменений в учетной политике.

В соответствии с п. 21 МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» она характеризует принципы, основы, условия, правила и практику, принятые компанией для подготовки и представления финансовой отчетности. Кроме представленных форм финансовой отчетности в соответствии с МСФО полный набор отчетности должен содержать также учетную политику компании [5].

Учетная политика выбирается компанией таким образом, чтобы все сведения, показатели, данные, представленные в отчетности, соответствовали всем требованиям каждого стандарта и каждой интерпретации системы МСФО. Если конкретное требование по хозяйственному

процессу для отражения в отчетности по МСФО отсутствует, то компания должна выработать и представить в учетной политике информацию, которая будет уместна и надежна для пользователей при принятии экономических решений. Надежность финансовой отчетности определяется достоверностью, представлением событий не только в соответствии с их юридической формой, но и экономическим содержанием, нейтральностью, осмотрительностью и полнотой.

Вместе с тем при отсутствии конкретного стандарта финансовой отчетности или правила его интерпретации для разработки учетной политики руководствуются требованиями МСФО по аналогичным или связанным с этим стандартом проблемам. Учитываются также критерии определения, признания и оценки активов, обязательств, доходов и расходов, а также решения органов, разрабатывающих стандарты и практические вопросы учета. В отчете о собственном капитале остаток собственного капитала должен соответствовать остатку в балансе.

Таким образом, информация о структуре и составе капитала собирается в учете, поэтому от того, насколько она достоверна и оперативна зависит введение решений о деятельности бизнеса. Следовательно, перед учетной службой возникают следующие назначения:

- оперативно осведомлять о сложившейся ситуации с собственным капиталом менеджмент предприятия,
- вовремя документировать в составе капитала все изменения,
- в учетной политике разработать раздел, который касается дивидендной политики и образования резервов,
- определенно исполнять смету распределения прибыли.

Список литературы

1. Кезечев Я. А. Капитал: понятие и экономическая сущность / Я. А. Кезечев. // Молодой ученый. - 2019. - № 5 (243). - С. 115-117.- URL: https://moluch.ru/archive/243/56203/
2. Экономика предприятия : учебное пособие / М. Н. Кондратьева, Е. В. Баландина. – Ульяновск : УлГТУ, 2011. – 174 с.
3. Садиева А.С., Шахарова А.Е., Сагиндыкова Г.М. Бухгалтерский учет и аудит. Учебное пособие. Алматы.: Издательство «Lem», 2016.- 364 с.
4. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий): Учебник / Кондраков Н.П. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 584 с.
5. Нурсеитов Э.О., Нурсеитов Д.Э. МСФО. Пособие по начальной подготовке профессионального бухгалтера. Учебное пособие - Алматы: Издательство "LEM", 2015.- 278 с.

Резюме

Научная статья посвящена вопросам и особенностям учета собственного капитал. Отмечается что необходимо обеспечить предоставление информации о формировании собственного капитала, операций с ним, а также состоянии собственного капитала предприятия для обеспечения осуществления контроля и управления им. Рассмотрена организация учета собственного капитала в соответствии с МСФО 1 «Представление финансовой отчетности».

Түйіндеме

Ғылыми мақала меншікті капиталды есепке алудың мәселелері мен ерекшеліктеріне арналған. Меншікті капиталды қалыптастыру, онымен жүргізілетін операциялар, сондай-ақ оны бақылау мен басқаруды жүзеге асыруды қамтамасыз ету үшін компанияның меншікті капиталының жай-күйі туралы ақпарат беру қажет екендігі атап өтілді. ҚЕХС 1 «Қаржылық есеп беруді ұсыну» сәйкес меншікті капиталды есепке алуды ұйымдастыру қарастырылған.

Summary

The scientific article is devoted to the issues and features of accounting for equity capital. It is noted that it is necessary to provide information on the formation of equity capital, operations with it, as well as the state of the company's equity capital to ensure the implementation of control and management of it. The organization of accounting for equity capital in accordance with IFRS 1 "Presentation of Financial Statements" is considered.

УДК 657.9

Т.Д. Даулетов, *магистрант 1 курса специальности «Учет и аудит»*
Научный руководитель: ***Кажмухаметова А.А.,*** *к.э.н, доцент*
КазУЭФМТ

ФАЛЬСИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ЕЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Большое значение в современной экономике приобретает информация. Она оказывает прямое влияние на принятие экономических решений. Поэтому для анализа информации важно иметь не просто данные отчетности компании, а достоверные данные, откуда вытекает необходимость овладения методами выявления мошенничества в составлении отчетности. Финансовая отчетность неотъемлемая и очень важная часть жизни компании. Она является базой для сравнительного анализа и оценки финансового положения компании. Финансовая отчетность определяет будущее компании, её развитие, рост, прогресс или регресс.

С помощью отчетности можно обеспечить мобилизацию и распределение сбережений общества. И важная задача именно для общества - вложить свои сбережения в компании, действительно прибыльные и выгодные с точки зрения сбережений. Похожая модель используется в Японии, где корпоративные сотрудники вкладывают средства в свои компании и благодаря этому имеют возможность поддерживать и увеличивать свое обеспечение в старости.

Финансовая отчетность компании как основной признанный информационный канал взаимодействия бизнеса и общества к сожалению, не совершенна. Не совершенен и бумажный формат представления, который влечет значительный объем ручной обработки материала, затрудняет восприятие и анализ информации, содержащейся в финансовой отчетности.

Финансовая отчетность, как известно, в первую очередь адресована внешним пользователям, принимающим по результатам ее анализа те или иные управленческие решения. Данные внешней отчетности позволяют не только установить уровень финансовой устойчивости организации, но и охарактеризовать ее динамику, выявить тенденции и спрогнозировать развитие финансовой ситуации на перспективу.

Таким образом, качество управленческих решений, принимаемых внешними пользователями, в первую очередь зависит от достоверности и надежности информации, раскрываемой в финансовой отчетности организаций, т. е. от уровня ее транспарентности. На практике, однако, данные отчетности в силу ряда причин нередко искажаются [1].

Сроки представления отчетности пользователям запаздывают, а предоставление финансовой информации, отличной от прогнозов аналитиков, может обернуться резким снижением капитализации, а возможно, и кризисом индустрии, в которой компания осуществляет деятельность, или даже кризисом национального рынка. Вместе с тем предоставление информации, которая более благоприятна по сравнению с прогнозами, может повлечь рост стоимости акций, а следовательно, привести к снижению стоимости привлечения заемных средств и прочим благоприятным для компании и ее руководства эффектам. Зачастую достигается это за счет фальсификации финансовой отчетности.

Поэтому, в современных условиях особую актуальность приобретает надежность финансовой отчетности как основного информационного источника о деятельности компании, а фальсификация выступает реальной угрозой для качества отчетности.

Под фальсификацией принято понимать умышленное или неумышленное действие (связанное, например, с отсутствием необходимых знаний) либо бездействие, которое приводит к существенному искажению показателей финансовой отчетности.

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 [2].

В условиях глобализации появляется необходимость в оценке финансового положения и сравнительном анализе как отечественных компаний так и иностранных, как компаний действу-

ющих в рамках одного государства, так и транснациональных.

Финансовая отчетность в данном случае может выступать в качестве информационной базы для объективного анализа, а за её унификацию будет отвечать приближение национальных стандартов учета на основании международных стандартов финансовой отчетности.

Фальсификация данных финансовой отчетности создает дополнительный информационный риск (это риск, который связан с принятием экономических решений на основе неточной финансовой отчетности), снижая эффективность рынка капитала и различных секторов экономики. Как следствие, экономика становится менее прозрачной. Исходя из этого, предотвращение манипуляций с отчетностью выступает актуальной задачей.

В современном мире фальсификацией занимаются многие организации, умышленно искажающие отчетные показатели, что образует угрозу для объективности принимаемых финансовых решений, основанных на финансовой отчетности.

Даже если финансовая отчетность многих компаний подлежит обязательному аудиту, аудит не может гарантировать полную надежность отчетности. Исходя из этого, необходимо выявлять искажения в отчетности для поддержания эффективного функционирования экономики.

К особенностям фальсификации финансовой отчетности можно отнести следующие.

Во-первых, пользователи фальсифицированной финансовой отчетности получают некоторый вред и ущерб, поэтому от него нужно избавляться.

Во-вторых, фальсификация - это вид мошенничества, который означает преднамеренный обман одними людьми других, поэтому вам необходимо помочь этим людям выявить обман.

В-третьих, фальсификация - это, в большинстве случаев, действие или, наоборот, бездействие, целью которого является либо формальное соответствие стандартам в области бухгалтерского учета, либо, наоборот, уклонение от их применения при составлении финансовой отчетности, следовательно, в этом случае можно рекомендовать привлечение специалистов.

Фальсификация отчетности в зависимости от субъекта фальсификации может быть подразделена на две, представленные на рисунке 1.

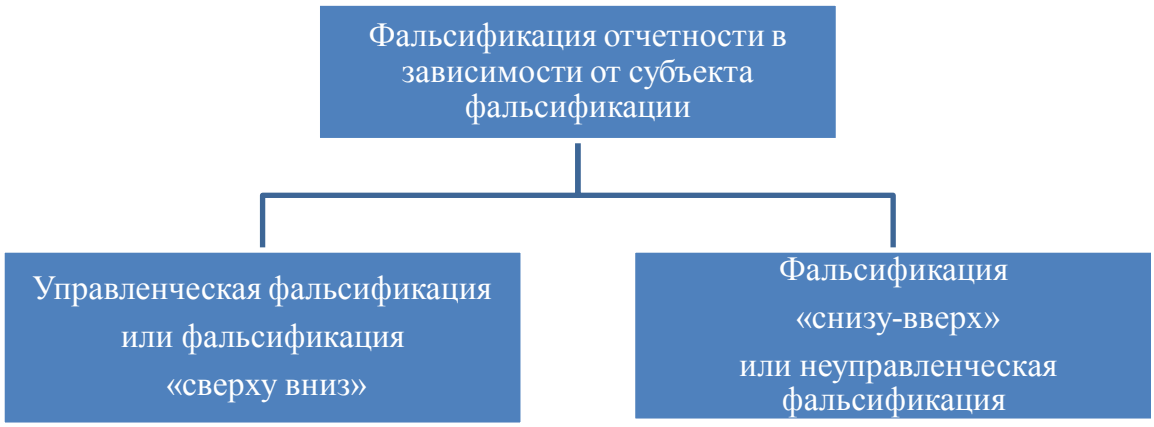


Рисунок 1. Фальсификация отчетности

Первая фальсификация- искажения с данными внешней финансовой отчетности, совершаемые руководством или собственниками организации, влияющие на решения внешних пользователей. Она зачастую называются управленческой фальсификацией или фальсификацией «сверху вниз» [3].

Вторая- искажения внешней финансовой отчетности, возникающие в результате манипуляций с учетными данными сотрудниками компании. Такой способ манипуляций называется фальсификацией «снизу-вверх» или неуправленческой фальсификацией.

Можно выделить три группы факторов, относящиеся к понятию «фальсификация финансовой отчетности»: мотив или давление; имеющаяся возможность для совершения фальсификации; способность завуалировать фальсификацию, находя ей логическое обоснование. Если одно или несколько из перечисленных условий не выполняются, фальсификации нет и мошенничество не происходит. Комплекс условий получил название «треугольник мошенничества».

Методы фальсификации на сегодняшний день имеют самые различные формы, а единого и эффективного метода предотвращения фальсификации на текущий момент нет.

Современная проблема фальсификации характеризуется следующими особенностями [4]:

- фальсификация отчетности - это средство решения все более грандиозных задач для менеджмента и собственников;

- пользователи фальсифицированной отчетности - это тысячи и миллионы пользователей отчетов;

- фальсификация финансовой отчетности становится все более сложной;

- наряду с ростом управленческих фальсификаций наблюдается рост неуправленческих фальсификаций, что свидетельствует о том, что модель поведения менеджмента компании активно перенимается сотрудниками.

Теперь, помимо статей баланса, могут быть фальсифицированы элементы различных форм отчетности: отчет о движении денежных средств, отчет о прибылях и убытках, отчет об изменениях капитала. Кроме того, искажения теперь связаны с примечаниями к отчетности, где дается интерпретация фактов экономической жизни.

Манипуляция с финансовой отчетностью существует на фоне того, что различными стандартами формирования финансовой отчетности четко прописываются различные подходы к оценке активов и обязательств, а также компании тяготеют к публичности с целью увеличивать величину собственной капитализации и облегчить себе доступ к рынкам капитала, путем указания дополнительной информации о компании.

Фальсификация финансовой отчетности носит сложный характер, и явление фальсификации имеет тенденцию усложняться из-за увеличения числа целей фальсификации и типов неточностей в финансовой отчетности.

Фальсификация финансовой отчетности сложна и сочетает в себе юридические, бухгалтерские, налоговые и этические аспекты.

При этом фальсификация обладает следующими специфическими чертами:

-является предумышленным действием по обману другого человека (группы лиц);

- наносит пользователям отчетности определенный вред;

- метод фальсификации состоит либо в преднамеренном применении бухгалтерских стандартов формально, а не по существу, либо в нарушении бухгалтерских стандартов при подготовке финансовой отчетности.

Фальсификация финансовой отчетности приносит значительные убытки не только пользователям финансовой отчетности, но и самим компаниям, вовлеченным в скандалы, связанные с искажением финансовой отчетности.

Помимо этих убытков, акционеры и контрагенты компаний, сфальсифицировавших финансовую отчетность, несут косвенные судебные издержки.

Потери для инвесторов и кредиторов компаний, замешанных в фальсификации, состоят в том, что они теряют все или какую-то часть своих вложений в компанию, если результатом фальсификации финансовой отчетности становится банкротство компании, существенное падение цены акций или отказ такой в праве котироваться на фондовой бирже.

Фальсификация финансовой отчетности также оказывает существенное негативное влияние на доверие участников фондового рынка и всего общества к внешней финансовой отчетности. Непосредственно для компании, уличенной в мошенничестве, расходы на страхование значительно возрастают, производительность и моральный дух сотрудников падают, ухудшается деловая репутация и, как следствие, рыночная капитализация.

Одним из обязательных условий фальсификации финансовой отчетности является наличие фактора риска. Факторы, влияющие на совершение фальсификации финансовой отчетности многообразны.

Классификационный подход, основанный на выявлении областей риска фальсификации, обладает преимуществами аналитичности и практичности использования, поскольку может быть напрямую положен в основу внутрифирменных стандартов аудита и программы аудита.

Несмотря на многообразие применяемых схем по фальсификации финансовой отчетности, все они, как правило, помимо ненадлежащего раскрытия информации в финансовой отчетности приводят к однотипному воздействию на элементы финансовой отчетности [5]:

- завышение/занижение выручки;

- завышение/занижение расходов;
- завышение/занижение активов и обязательств;
- реклассификация между элементами финансовой отчетности.

Таким образом, фальсификация финансовой отчетности - это вид экономического мошенничества, при котором имеет место умышленное искажение фактической информации, связанной с финансовым положением и финансовыми результатами хозяйствующего субъекта или умышленное нарушение принципов и стандартов в области бухгалтерского учета при подготовке отчетности с целью получения выгоды.

Фальсификация финансовой отчетности - серьезная проблема для мировой экономики. Схемы мошенничества постоянно появляются и улучшаются. Искоренить и предотвратить мошенничество невозможно, поэтому основная задача - минимизировать риск мошенничества.

Лучшим вариантом для этого является создание культуры поведения (честность и этичность) внутри компании, причем она должна проявляться во всем. Также эффективным вариантом будет создание системы внутреннего контроля со своими способами поощрения и наказания работников (а также доведения до них всех законодательных норм и правил).

Список литературы

1. Глотова Ю. А., Петров А. Н. Методы выявления и способы противодействия фальсификации финансовой отчетности // учетно-аналитическое обеспечение-информационная основа экономической безопасности хозяйствующих субъектов. – 2017. – С. 59-66.
2. Сотникова Л.В. Мошенничество с финансовой отчетностью: выявление и предупреждение – М.: Бухгалтерский учет, 2013. – 208 с.
3. Левчакова А. А., Ямбашева А. В., Тухватуллин Р. Ш. Способы выявления искажений финансовой отчетности //Успехи современной науки. – 2016. – Т. 2. – №. 2. – С. 74-77.
4. Азиева З.И. Экономические потери от фальсификации финансовой отчетности / З.И. Азиева, В.О. Трофимец // Вестник научных конференций. – 2017. –№15. – С. 9–11.
5. Брюханов М.Ю. Риск фальсификации финансовой отчетности: классификация и описание факторов и моделирование. // Вестник Тамбовского Университета. 2012. - № 11. - С. 30-38.

Резюме

В статье рассматривается сущность и особенности фальсификации финансовой отчетности. Отмечается, что фальсификация финансовой отчетности – это важная и сложная проблема современного бухгалтерского учета. Природа фальсификации финансовой отчетности носит сложный характер, в силу чего фальсификация оказывает существенное негативное воздействие на доверие участников общества в целом к показателям финансовой отчетности со стороны. Рассмотрены виды фальсификации отчетности в зависимости от субъекта фальсификации, а также последствия.

Түйіндеме

Мақалада қаржылық есептілікті бұрмалаудың мәні мен ерекшеліктері қарастырылады. Қаржылық есептілікті бұрмалау қазіргі заманғы бухгалтерлік есептің маңызды және күрделі мәселесі болып табылады. Қаржылық есептілікті бұрмалау табиғаты күрделі сипатқа ие, сондықтан бұрмалау тұтастай алғанда қоғам қатысушыларының қаржылық есептілік көрсеткіштеріне деген сеніміне айтарлықтай теріс әсер етеді. Бұрмалау субъектісіне байланысты есептілікті бұрмалау түрлері, сондай-ақ олардың салдары қарастырылады.

Summary

The article deals with the essence and features of falsification of financial statements. It is noted that falsification of financial statements is an important and complex problem of modern accounting. The nature of the falsification of financial statements is complex, and therefore fraud has a significant negative impact on the trust of the members of society in general to financial reporting. The types of falsification of reports depending on the subject of falsification, as well as the consequences are considered.

УДК 657.6

***Б.С. Занов**, магистрант 1 курса специальности «Учет и аудит»*
*Научный руководитель: **Кажмухаметова А.А.,** к.э.н, доцент*
ҚазЭҚХСУ

АУДИТОРСКИЕ ПРОВЕРКИ: МЕТОДЫ, ПРОЦЕДУРЫ И СПОСОБЫ ИХ ПРОВЕДЕНИЯ

Одной из форм использования специальных бухгалтерских знаний является проведение аудиторских проверок. Данный вид независимого вневедомственного финансового контроля осуществляется па основе положений Закона № 304 от 20 ноября 1998 года«Об аудиторской деятельности»(с изменениями и дополнениями по состоянию на 15.11.2020 г.)[1].

После изменения структуры управления экономикой страны в связи с переходом к рыночным отношениям и сокращения государственного сектора экономики значение аудиторской проверки в экономической сфере существенно возросло. Кроме того, поскольку аудит является независимой формой проверки, влияние на его деятельность при проведении проверки существенно ограничено.

Аудиторская проверка – процедура независимой проверки и оценки отчётности, данных учёта и деятельности организации, а также системы, процесса, проекта или продукта. Для достижения основной цели аудита – проверки достоверности формирования финансовой (бухгалтерской) отчетности, необходимо грамотно спланировать проведение аудиторской проверки[2].

В соответствии с республиканскими и внутрифирменными стандартами, формы и методы аудита определяются аудиторами в процессе проведения проверки, которая включает в себя следующие основные этапы.

1 этап. Подготовительный (предварительный) этап.

На этом этапе происходит знакомство аудитора с клиентом. Аудитор должен получить максимально полную и правдивую информацию о деятельности потенциального заказчика. Это необходимо, в первую очередь, для оценки возможности исполнения заказа (наличие квалифицированных кадров в компании либо привлечение со стороны), расчета временных и материальных затрат на проведение аудита, определения объема аудита, возможных рисков и, соответственно, стоимости аудиторской проверки.

В адрес предполагаемой аудируемой компании направляется письмо о проведении аудита. В конечном итоге аудитор и руководство компании должны обозначить условия проведения аудита и отразить их в договоре оказания аудиторских услуг.

2 этап. Планирование.

Для того чтобы в установленные сроки качественно провести аудиторскую проверку клиента, необходим тщательно продуманный план предстоящих работ. Планирование аудита может занимать до 20% общего времени, затраченного на проверку.

При разработке общего плана требуется принимать во внимание особенности деятельности аудируемого лица, систему бухгалтерского учета, наличие сложных областей бухгалтерского учета (например, подготовка оценочных показателей) и систему внутреннего контроля, риск и существенность, временные затраты в зависимости от объема операций и уровня автоматизации бухгалтерского учета, необходимость в привлечении экспертов.

График проведения и состав специалистов, входящих впоследствии в аудиторскую группу составляются на данном этапе. В программу аудита включаются проверяемые задачи финансовой (бухгалтерской) отчетности и время, запланированное на выполнение процедуры аудита.

3 этап. Проведение аудита.

Проведение аудита включает в себя сбор, оценку и анализ аудиторских доказательств, касающихся деятельности аудируемой компании. Аудит проводится на основе республиканских и разработанных внутрифирменных стандартов аудита, в которых содержатся процедуры и приемы аудиторской проверки.

В процессе аудита используются следующие процедуры сбора информации: -пересчет; -осмотр (как правило, осмотр осуществляется в процессе проведения инвентаризации); -подтверждения (для получения информации об остатках на банковских счетах, о состоянии расчетов с контрагентами и пр.); -устный опрос; -инспектирование - проверка документов; -

аналитические процедуры (т.е. методы оценки финансовой отчетности путем сопоставления отдельных ее показателей).

Целью применения аналитических процедур является выявление наличия или отсутствия необычных или неверно отраженных фактов, требующих особого внимания аудитора.

4 этап. Заключительный этап. Составление аудиторского заключения.

Для установления достоверности отчетности во всех существенных отношениях аудиторами проводится расчет количественного значения уровня существенности по данным бухгалтерской отчетности аудируемой компании.

Завершающим этапом аудита является составление отчета и выдача заключения с выражением мнения о достоверности бухгалтерской отчетности аудируемого лица[3].

Заключение бывает немодифицированным и модифицированным.Для получения немодифицированного заключения необходимо, чтобы все отчетные регистры достоверно отражали финансовое положение и результаты деятельности аудируемой компании. Заключение второго типа выдается клиенту в случае появления существенных факторов, которые способны оказать влияние на суждение проверяющего либо когда у аудитора отсутствует возможность получения доказательств, что бухгалтерская (финансовая) отчетность клиента не содержит существенных искажений.

С каждым днем глобальный процесс цифровизации всё больше подчиняет планету и даже пространство за ее пределами. Цифровизация (цифровая трансформация) - это гибкое внедрение полезных инструментов и современных технологий в различные сферы деятельности. [4] Аудиторские проверки не исключение.

В настоящее время наиболее актуальной проблемой теории и практики аудита является проблема обеспечения качества аудиторских услуг. Большим потенциалом решения данной проблемы располагает расширение масштабов и углубление внедрения цифровых технологий в наиболее рутинные процедуры аудиторской проверки. Прежде всего, речь идет о сборе и анализе информации об аудируемых лицах и их клиентах, целью чего является проверка качества обеспечения дебиторской и кредиторской задолженности.

Ключевой фактор цифровизации бизнес - процессов и аудиторской проверки - развитие цифровой экономики, деятельности, в рамках которой ключевыми факторами производства являются данные, представленные в цифровом виде. Обработка и использование больших объемов таких данных позволяет повысить эффективность, качество и производительность в различных видах производства, технологий, оборудования, при хранении, продаже, доставке и потреблении товаров и услуг. Аналогично, обработка и использование больших объемов таких данных позволяют повысить уровень качества аудиторских услуг, что, в свою очередь, влияет на качество оценки аудиторской проверки аудируемого лица.

Кроме положительных моментов развитие цифровой экономики привело и к возникновению новых вопросов, связанных с оптимизацией аудиторской деятельности. В частности, среди острых проблем - аудиторская проверка новых форм хозяйствования предприятия, правильный анализ и учет цифровых активов, информационных технологий и интеллектуального капитала. Хотя, в целом, это проблема бухгалтерского учета, но в рамках вопроса анализа дебиторской задолженности аудируемого лица, возникает ряд трудностей при оценке субъектов хозяйствующей деятельности, которые имеют новые формы предпринимательства.

В рамках развития цифровой экономики возможны следующие перспективы развития аудита:

- увеличение роли интегрированной отчетности, учитывающей интеллектуальный капитал организации;
- увеличение фактора информатизации, автоматизирующегося аудиторскую проверку;
- с целью того, чтобы аудиторы могли оперировать новыми компьютерными программами, привлечение специалистов не с экономическим, а с техническим образованием;
- внедрение технологий искусственного интеллекта, позволяющих без использования сторонних компаний и специалистов, вывести процесс автоматизации аудита на новый уровень.

Исходя из вышесказанного в ближайшей перспективе ожидается появление новых стандартов как для аудита, так и для профессиональной деятельности аудиторов, при этом будут вводиться все новые IT-продукты, позволяющие оптимизировать работу экономических работников.

Это один из возможных прогнозируемых вариантов будущего развития аудиторских услуг, где все большая роль будет отдаваться цифровым технологиям.

Анализ возможностей цифровизации и применение информационных технологий для сбора и анализа данных о клиентах аудируемого лица, выступающего в данном случае предприятием, на котором проводится аудиторская проверка, является актуальным.

Среди основных задач проведения аудиторской проверки со стороны предприятия - обеспечение себя инструментами, при помощи которых можно управлять конкурентоспособностью и инвестиционной привлекательности, а также с целью решения отдельных стратегических задач. Среди таких стратегических задач - управление финансовой устойчивостью, надежность которой напрямую зависит от управления кредиторской и дебиторской задолженностью.

Следует заметить, что дебиторская и кредиторская задолженность предприятия возникают как следствие несоответствия даты появления обязательств по оплате с датой самих платежей по этим обязательствам. Применительно данных понятий на практике, можно с уверенностью говорить, что практически ни одна формирующаяся и развивающаяся бизнес-структура не может осуществлять свою деятельность без использования хотя бы незначительного объема как кредиторской, так и дебиторской задолженности [5].

Затрагивая вопрос цифровизации при сборе и анализе данных о клиентах аудируемого лица, в первую очередь здесь решается задача по автоматизации аккумулирования и приема финансовой и нефинансовой информации, анализ которой позволит оценить уровень надежности заинтересованных сторон.

На следующем этапе задачей цифровизации станет экономический анализ вероятности банкротства наиболее финансово неустойчивой группы клиентов, проблемы которых способны воссоздать трудности и для хозяйствующей деятельности аудируемого лица.

По завершению первых двух этапов, когда целью был экономический анализ надежности и определения вероятности банкротства финансовой деятельности неустойчивых клиентов, в третьем предстоит разработать механизм по оптимизации проблемных портфелей кредиторской и дебиторской задолженности. В рамках данных действий будут определены инструменты, с применением которых увеличивается положительная вероятность возврата средств и проведения финансовых платежей/транзакций. Конечная стратегическая цель таких мероприятий - обеспечение высокого уровня ликвидности и финансовой устойчивости аудируемого лица.[6]

Исходя из всех перечисленных этапов, важную роль могут отыгрывать цифровые технологии, обладающие следующими преимуществами:

- скорость приема и обработки информации;
- снижение вероятности ошибки из-за человеческих факторов;
- возможность анализа «больших данных».

Таким образом, при помощи применения цифровых технологий и компьютерных программ, во время проведения аудиторской проверки, возможна автоматическая систематизация информации и данных о клиентах аудируемого лица. Это крайне важно и актуально для коммерческих организаций, у которых не сформирована на сегодняшний день программа оптимизации портфеля проблемной кредиторской и дебиторской задолженности, управление которыми обеспечивает повышение уровня финансовой устойчивости.

Рассматривая тему налоговых и аудиторских проверок необходимо отметить, что захлестнувшая в 2020 году весь мир пандемия наложила отпечаток и на данные виды деятельности.

Основная сложность заключается в том, что аудитор может не обнаружить нарушения, допущенные проверяемой организацией, а также может не собрать достаточно доказательств, необходимых для формирования обоснованного мнения о деятельности организации. В условиях коронавируса, когдамногие организации вынуждены перейти на новый формат работы (удаленно, дистанционно) либо и вовсе приостановить свою деятельность, у аудитора может не быть доступа к необходимым документам. Кроме того, без очного общения с представителями проверяемой организации проводить аудит сложно.

Несмотря на вышеуказанные сложности, аудитором должны быть соблюдены все Международные стандарты аудита (МСА), значимые для конкретного аудиторского задания. Если аудитор не выполнил данные требования, то он не может заявлять о соблюдении МСА в своем аудиторском заключении.Более того, если аудитор не может достичь той или иной цели, преду-

смотренной в соответствующем стандарте, он должен оценить, не является ли это препятствием для достижения им целей, ради которых проводится проверка. По результатам этой оценки аудитор должен модифицировать аудиторское мнение или отказаться от дальнейшего выполнения аудита.

Как уже было отмечено, распространение коронавирусной инфекции послужило причиной масштабного кризиса, когда предприятия приостанавливали производственную и финансово-хозяйственную деятельность, в спешном порядке переводя офисных сотрудников на дистанционную работу.

Аудиторам пришлось подстраиваться как под ограничения введенные местными органами власти, так и под ограничения, введённые их клиентами, что доставило ряд проблем при выполнении заданийкакнапример, невозможность проведения очной аудиторской проверки в офисе заказчика. Отсутствие доступа к оригиналам документов не позволяло подтвердить их подлинность, не было возможности визуально ознакомиться с активами, провести очные интервью с персоналом, что делало невозможным и выдачу аудиторских заключений. Поэтому сроки проведения аудиторских проверок переносились на время после снятия введенных ограничений.

Общая тенденция на рынке аудита - снижение стоимости услуг аудиторов. Бюджет на аудит и консалтинг в условиях кризиса стал одним из пунктов при сокращении непроизводственных расходов, исходя из чего снижение объемов рынка аудита в 2020–2021 годах становитсянеизбежным. Однако перенос обязательных процедур на более поздний период, но не полная их отмена, позволяют говорить о сохранении уровня загрузки аудиторов с незначительным снижением. В свете последних событий отмечается возросший интерес клиентов к таким процедурам как оптимизация издержек, аудит затрат, бюджетирование - все они актуальны в условиях тотальной экономии.

Вынужденный переход на удаленный формат работы стимулировал цифровизацию аудиторских процедур. Современные средства связи и передачи данных, использование ЭЦП и ЭДО показали свою эффективность в условиях самоизоляции. До настоящего времени дистанционный аудит предлагали лишь компании, которые готовы были предоставить аудиторское заключение без надлежащей проверки подлинности скан-копий документов и наличия указанных в них активов.

В сложившейся ситуации аудиторское сообщество серьезно пересмотрело свое отношение к дистанционному аудиту: грамотное построение системы электронного документооборота, онлайн-видеосвязь, устройство защищенных облачных хранилищ, организация авторизованного доступа — все это позволяет существенно сократить затраты и сроки проведения очной аудиторской проверки.

Компании, которые смогут внедрить и усовершенствовать в дальнейшем автоматизированные аспекты работы, получат конкурентное преимущество.Однако бизнес в сфере аудита не сможет полностью отказаться от личных коммуникаций и перейти только на удаленную работу. Основной задачей любой аудиторской проверки является удостоверение подлинности документов, достоверности представленных данных, которое пока нельзя провести дистанционно. Если часть аудиторских процедур будет осуществляться в дистанционном и онлайн-режиме, это будет выгодно как клиентам, так и аудиторским компаниям. Первым это позволит оптимизировать затраты на аудит, вторым - сократить расходы на проведение проверок.

Список литературы

1. Закон Республики Казахстан от 20 ноября 2020 года № 304-I Об аудиторской деятельности (с изменениями и дополнениями по состоянию на 15.11.2020 г.)https://online.zakon.kz

2. Богданова Н.А. Рябова М.А. Основы аудита. Учебное пособие – Ульяновск: УлГТУ, 2009. – 229 с.

3. Суйц В.П. Аудит. Учебное пособие – Санкт-Петербург: ООО «ЛитРес», 2016. – 442 с.

4. Перпеляк А.И., Саломатина Е.В. Цифровая экономика: новые возможности для бизнеса // Научное сообщество студентов XXI столетия. Технические науки: сб. ст. по мат. LII междунар. студ. науч.-практ. конф. № 4.

- Чебоксары: ИД «Среда», 2020. – 150 с..

5. Антонова О.В. Методические подходы к анализу дебиторской и кредиторской задолженности как фактор эффективного управления ею. [Электронный ресурс]. http://www.rusnauka.com/pdf/235372.pdf/.

6. Садиева А.С., Шахарова А.Е., Сагиндыкова Г.М. Бухгалтерский учёт и аудит. Учебное пособие – Алматы: LEM (Лем), 2016. – 364 с.

Резюме

Научная статья посвящена методам, способам и видам аудиторских проверок, представляя ответы на вопросы «Как?» «Кому?» и «Зачем» они необходимы. В статье рассматриваются вопросы цифровизации: реальность и перспективы представленных направлений, а также сделан акцент на влияние пандемии новой коронавирусной инфекции на аудиторскую сферу деятельности в мировом и республиканском масштабах.

Түйіндеме

Ғылыми мақала аудит әдістеріне, әдістері мен түрлеріне арналған. Бұл мақалада "қалай?", "кімге?" және "неге" мұндай тексерулер қажет. Автор жұмыста цифрландыру тақырыбын қарастырады: ұсынылған бағыттардың нақтылығы мен перспективалары, сондай-ақ жаңа коронавирустық инфекция пандемиясының әлемдік және республикалық масштабтағы аудиторлық салаға әсері.

Summary

The scientific article is devoted to the methods, methods and types of audits, providing answers to the questions "How? "" to Whom?» and "Why" they are needed. The article examines the issues of digitalization: the reality and prospects of the presented areas, and also focuses on the impact of the new coronavirus pandemic on the audit sphere of activity on a global and national scale.

ӘОЖ 657(075.8)

***Д.Б. Қорғанбаева**, «Есеп және аудит» мамандығының 1 курс магистранты*
*Ғылыми жетекші: **Кажмухаметова А.А.**, э.ғ.к., доцент*
ҚазЭҚХСУ

ЭКОНОМИКАЛЫҚ СУБЬЕКТІЛЕРДІҢ САЛЫҚ ЕСЕП САЯСАТЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУДЫҢ ТҰЖЫРЫМДАМАСЫ

Қазіргі уақытта экономикалық субьектілер салықтық есеп жүргізуді оңайлатуға қатысты өзінің ішкі ережелерін жасауға құқылы, және олар есеп саясатында көрініс табады. Кәсіпорындардың алдында есеп - салық және бухгалтерлік есепті жақындастыру мәселесін шешетін тәсілдер, әдістер мен тәсілдер жиынтығынан міндет тұр.Бұл мәселедегі кез-келген экономикалық субьектілердің негізгі мақсаты - қаржылық нәтижелерді бірдей көрсететін опцияны анықтау.

Экономикалық субьектілердің ашықтығын және оның қызметі туралы ақпараттың пайдалылығын қамтамасыз ету идеясына негізделген салық есеп саясаты пайдаланушылардың кең ауқымдағы ақпараттық сұраныстарын қанағаттандыруға мүмкіндік береді.Есеп саясаты ұйымның менеджменті мен есебінің маңызды байланыстырушы буыны болуға тиіс.

Қабылданған есеп саясаты өнімнің өзіндік құны көрсеткіштерінің, пайданың, салықтардың, ұйымның қаржылық жағдайы көрсеткіштерінің шамасына елеулі әсер етеді. Демек, ұйымның есеп саясаты ұйым қызметінің негізгі көрсеткіштерінің, салықтық жоспарлаудың, баға саясатының мөлшерін қалыптастырудың маңызды құралы болып табылады. Есеп саясатымен таныспай түрлі кезеңдердегі ұйым қызметінің көрсеткіштерін салыстырмалы талдауды және әр түрлі ұйымдардың салыстырмалы талдауын жүзеге асыруға болмайды [1].

Кәсіпорын нормативтік құжаттарды басшылыққа ала отырып және заңмен жалпыға бірдей белгіленген ережелерден ауытқу мүмкіндігі қарастырылғанын ескере отырып, есепке алынатын объектілерді есепке алу тәсілдері мен бағалау әдістерін таңдайды. Кәсіпорын, егер оларды қолдану оның қызметінің мүліктік жағдайы мен қаржылық нәтижелерін дұрыс көрсетуге мүмкіндік бермесе, осы ережелерді ұстанбауы мүмкін. Нормативтік құжаттарда қорлар болмауы мүмкін ұсыныстар тәсілі бойынша есепке алу қандай да бір нақты операциялар, және бұл жағдайда кәсіпорын жасауы мүмкін өз әдістемесін есепке алу осы операцияларды. Жалпы белгіленген нұсқамалардан ауытқулар негізделуге тиіс [2].

Осылайша, есеп саясаты бухгалтерлік есепті реттеудің маңызды құралы болып табылады. Есеп саясатының тиімділігі, орындылығы және негізділігі кәсіпорынның есеп жүйесінің заңнама талаптарына сәйкестігін қамтамасыз етеді.

Салықтық есеп саясаты Қазақстан Республикасындағы бухгалтерлік есепті нормативтік реттеу жүйесінің төртінші деңгейіне жатады және әрбір ұйым есеп саясатын қабылдауға және дәйекті түрде қолдануға тиіс.

Салықтық есепке алу саясатын қалыптастырудың маңызды міндеттері:

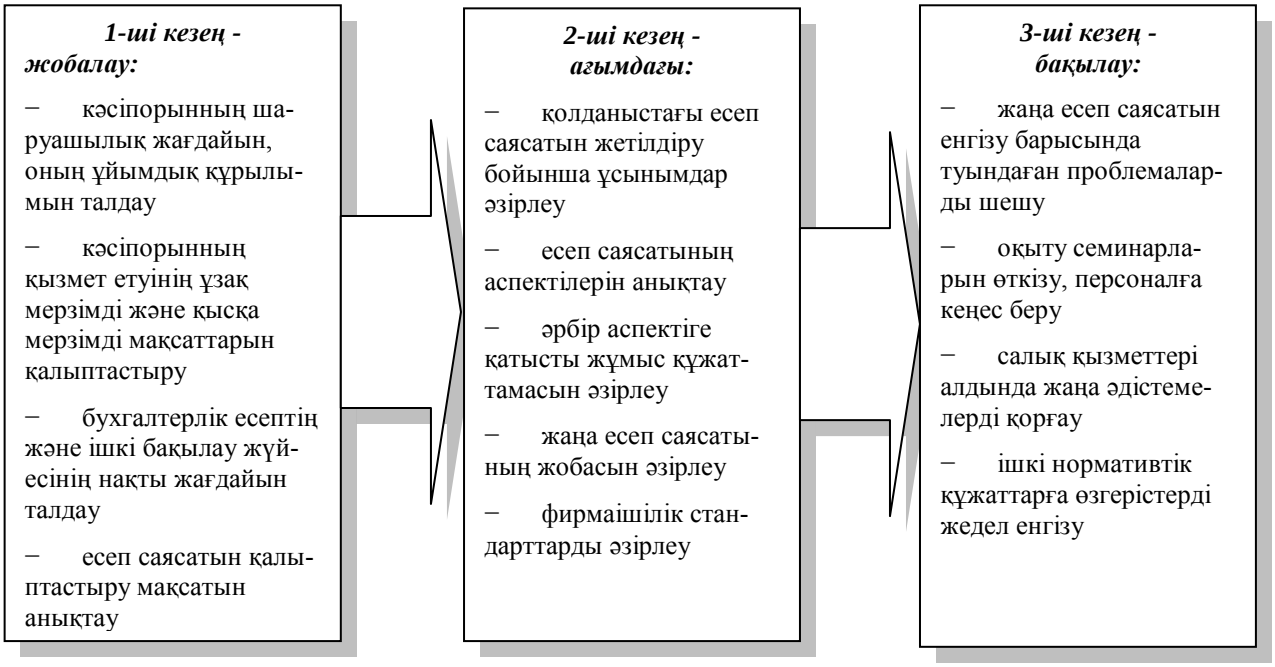
- салықтық есептілікті оның болашағына бағытталған көрсеткіштермен толықтыруды қамтамасыз ететін ұйымда ақпараттық процестерді құру;

- отандық есеп практикасын халықаралық;

- бухгалтерия арасындағы ақпараттық алшақтықты еңсеру, ол ұйым туралы қаржылық және қаржылық емес мәліметтердің үлкен көлемін жинақтайды және ұйымның қызметі туралы ақпараттың жетіспеушілігіне жиі көрсететін, оларға ұсынылатын деректердің құрамы, мазмұны және сапасы жөнінде бухгалтерияға елеулі талаптар қояды.

Салықтық есеп саясатын қалыптастыру - бұл кәсіпорынның есеп жүйесінің қызмет ету тәртібі нәтижесінен тәуелді көп жоспарлы шығармашылық процесс.

Экономикалық субъектілердің салықтық есеп саясатын әзірлеудің негізгі кезеңдері 1 суретте көрсетілген [3].



Ескерту-автормен жасалынған

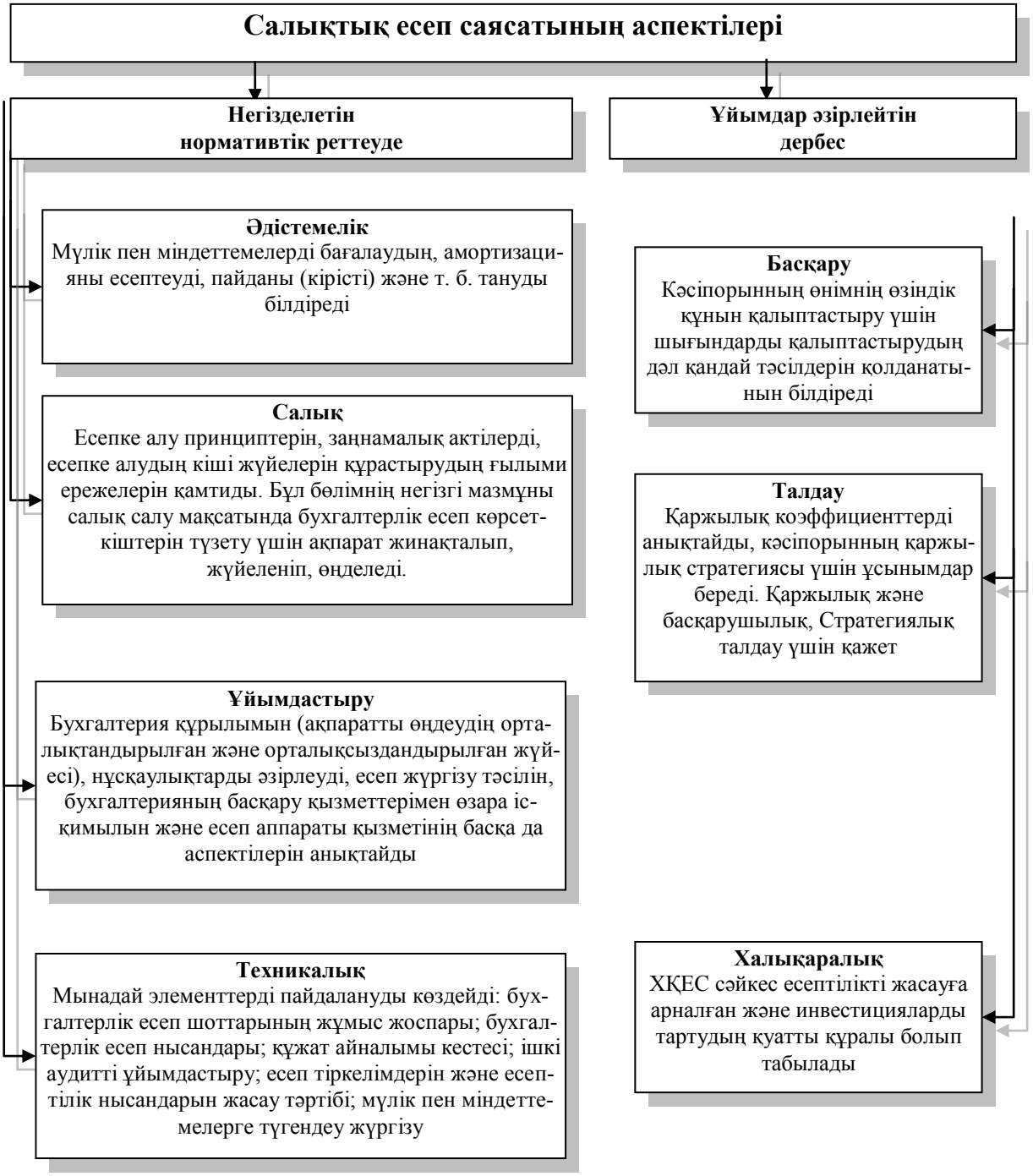
Сурет 1 - Салықтық есеп саясатын әзірлеудің негізгі кезеңдері

Барлық кезеңдерде өз қиындықтары бар, алайда ең көп еңбекті қажет ететін және ұзақ мерзімді екінші кезең – ағымдағы кезең болып табылады, ол кезде есеп жүйесінің жұмыс істеуінен барынша әсер алуға мүмкіндік беретін элементтерді таңдау қажет.

Осыған байланысты кәсіпорындар есеп саясатының жеті аспектісін қалыптастырған орынды: әдістемелік, ұйымдастырушылық, техникалық, салықтық, басқарушылық, талдамалық және халықаралық, олар 2 суретте ұсынылған. Бұл ретте әдістемелік, ұйымдастырушылық, техникалық және салықтық нормативтік реттеуге негізделген аспектілерге жатады.

Басқарушылық, талдамалық және халықаралық аспектілер дербес әзірленетін, бірақ ұйымның тиімді стратегиясын қалыптастыруға ықпал ететін мәселелерге жатады, өйткені көптеген кәсіпорындар басқарушылық есеп және есептілік жүйесін әзірлейді, қаржылық жай-күйін талдау және халықаралық нормалар бойынша өз есептілігін трансформациялау жөніндегі жоғары шығынды бағдарламаларға тапсырыс береді [4].

2 суретте салықтық есеп саясаты аспектілерінің сипаттамасы келтіріледі.



Ескерту-автормен жасалынған

Сурет 2 - Салықтық есеп саясатының аспектілері

Экономикалық субьектілердің тиімді қызмет етуі дұрыс ұйымдастырылған ішкі бақылау қызметіне байланысты болады, себебі ол кемшіліктер мен бұзушылықтарды табуға ғана емес, сонымен қатар оларды уақытында алдын алу мен жоюға міндеттелген.

Салық есеп саясатының мақсаты ҚР салық заңнамасында төменде келтірілгендер болған жағдайда, салық есебін жүргізу тәсілдерінің ерекшелігін көрсету болып табылады:

- Салық кодексімен көзделген, оның ішінде ХҚЕС нормаларына сәйкес, бірнеше нұсқалардың (әдістердің) арасынан таңдау жасауды талап ететін немесе мүмкіндік беретін нормалар болса, сонымен қатар салық есеп саясатында жекелеген ережелер мен шарттардың көрсетілуін талап етсе;

- жалпы нормаларды белгілесе және (немесе) онда салық есебін жүргізудің нақты тәсілдері, салық салу объектілерін және салық салумен байланысты объектілерді анықтау тәртібі, салықтарды есептеу тәртібі болмаса;

- Салық кодексімен белгіленген салық салудың негізін қалайтын қағидаттарына толық шамада сәйкес келмейтін нормалары болса.

Экономикалық субъектілердің салықтық есеп саясатын қалыптастыру есепке алуды жүргізу тәсілін таңдауды ғана емес, сондай-ақ осындай таңдаудың негіздемесін де, сондай-ақ осындай бұйрықтың нысанын де болжайды [5].

Біздің ойымызша, орынды бұйрықта есеп саясаты туралы мынадай бөлімдерді бөлу:

1) жалпы ережелер, онда ұйым туралы жалпы ақпарат баяндалуы тиіс: филиалдар мен бөлімшелердің болуы, олардың аумақтық құрылымы, қызмет түрлері және жүзеге асырылатын қызметтер және т. б.;

2) бухгалтерлік есеп пен салық салу үшін де, сондай-ақ осы ерекшеліктерді жеке бөлімшелерге бөліп көрсетуге болатын есеп саясатының ұйымдастырушылық аспектілері;

3) қаржылық есеп мақсаттары үшін әдіснамалық элементтер;

4) салық салу мақсаттары үшін әдіснамалық аспектілер;

5) бұйрыққа қосымшалар ретінде құжат айналымы кестесін, түгендеу комиссиясы мүшелерінің тізімін және т. б. қосуға болады.

Экономикалық субъектінің салық есеп саясатын қолданысқа енгізуді бірінші басшының бұйрығымен жүзеге асыру қажет.

Бізге екі бөліктен тұратын салық есеп саясатын әзірлеу қажет:

- бірінші бөлігі – бұл ұйымның салық есеп саясатының мәтіндік бөлігі;

- екінші бөлігі – бұл салық тіркелімдерінің тізімі және оларды толтыру жөніндегі ережелер, олар субъектінің басшылығы тарапынан әзірленеді және бекітіледі.

Ұйымның салық есеп саясатының бірінші бөлігінің мәтіні сипаттау бөлігі түрінде болады, онда нақты ұйымның ерекшелігіне сәйкес қабылданған салық есебінің «технологиясы» көрсетіледі.Оны 5 кезеңге бөліп қарастырамыз [6]. 1кезең. Бастапқы. Бұл кезеңде субъектінің жалпы мәліметтері келтіріледі: тіркеулік, БСН, ЖСН, ҚҚС, орналасқан жері, қызмет түрлерінің тізімі, аталмыш құжаттың әзірленуіне негіз болғаннормативтік құжаттардың негіздемелері және оны әзірлеу кезінде жорамалдардың негізгі қағидаттары.

2 кезең. Ұйымдастырушылық-техникалық

Үш тармақты ескеру ұсынылады:

- басқару, ұйымның ұйымдастырушылық құрылымы;

- салық есебінің және ішкі бақылау жүйесі;

- есептік құжаттама.

3 кезең. Әдістемелік

Аталмыш кезеңде келесідей тармақшаларды айшықтап өту қажет:

- ұйымдағы салық есебін жүргізу қағидаттары және төлеушісі аталмыш субъект болып табылатын салықтар мен бюджетке төленетін міндетті төлемдер тізімі сипатталатын.

Келесі тармақшаларда салықтың немесе бюджетке төленетін төменде келтірілген төлемдердің әрбір түрі бойынша салық есебін жүргізу тәртібі қарастырылады:

- корпоративтік табыс салығы;

- қосылған құн салығы (егер субъект ҚҚС бойынша есепте тұрса);

- жеке табыс салығы және әзірленетін құжаттың бастапқы кезеңінде келтірілген тізім бойынша т.с.с.

Әрбір тармақшада жекелеген салық немесе төлемнің атауының астында келесілер көрсетіледі (ҚР қолданыстағы СК толық сәйкестікпен):

- салық салу объектілері (олардың тізімін аталмыш субъектінің нақты қызметінің ерекшелігіне сүйене отырып, оған нақты қатыстыны ғана көрсетеді);
- салық мөлшерлемесі;
- салық кезеңі;
- салық есептілігін ұсыну мерзімдері және субъектінің есеп беретін нысаны көрсетіледі;
- салық тіркелімінің атауы және ұйымда жедел салық есебі жүргізілгенде сүйенетін қосымшаға сілтеме; оны жүргізу және қол қою тәртібі.

4 кезең. Салықтық бақылау

Салық органдарының тарапынан салықтық бақылауды жүзеге асыру мүмкіндігі үшін субъектінің қолдануы тиіс әрекеттерді сипаттау қажет.

5 кезең. Салық есеп саясатын ұстану жауапкершілігі

Бұл кезеңде аталмыш ұйымдағы салық есеп саясатының сақталуыға дербес жауапкершілік жүктелген штаттық қызметкерлерді фамилиясы бойынша белгілейді [7].

Экономикалық субъектілердің кірістері мен шығыстарын салықтық есепке алу қаржылық есепке алу деректерінің негізінде және Қазақстан Республикасының Салық кодексіне сәйкес жүргізіледі.

Салық есебін жүргізудің негізгі мәселелері корпоративтік табыс салығы бойынша декларацияны жасау әдістемесі мен тәртібі болып табылады, онда ең маңызды мәселелердің бірі дұрыс шегерімге жатқызу немесе шығыстарды шегерімге жатқызбау болып табылады.

Есептеу процесінің қисынды жалғасы ішкі басқару мақсаттары үшін де, сыртқы пайдаланушыларға ұсыну үшін де қажетті экономикалық субъектілердің есептілігін қалыптастыру болып табылады.

Біз қаржылық және салықтық есептілік көрсеткіштерін қалыптастыру ерекшеліктеріне зерттеу жүргіздік.

Қаржылық есептілік-бұл белгілі бір кестелер нысанында көрсетілген және есепті кезеңдегі мүліктің, міндеттемелердің қозғалысын және компанияның қаржылық жағдайын сипаттайтын есеп көрсеткіштерінің жиынтығы.

Салық есептілігінің басқа есеп беру түрлерімен өзара байланысын нақты анықтау үшін кәсіпорынның есеп беру құрамы мен элементтерін нақты белгілеу қажет.

Есеп саясатын қалыптастыру әдіснамасына жүргізілген талдау негізінде кәсіпорынның бухгалтерлік есебін қою кейбір аспектілерге сәйкес келмейтіндігі анықталды.

Осыған байланысты, біздің пікірімізше, кәсіпорынның салықтық есеп саясатын қалыптастырудың бірыңғай тұжырымдамасын әзірлеу орынды.

Есеп саясатын қалыптастырудың ұсынылған тұжырымдамасы инновациялық болып табылады және ұйымның қаржы-шаруашылық, басқарушылық және өндірістік қызметінің тиімділігін арттыру үшін маңызды практикалық мәні бар.

Бұл тұжырымдама бухгалтерлік, салықтық және басқарушылық есеп мақсаттары үшін есеп саясатын қалыптастыру процесін жүйелендіруге, біріздендіруге және құрылымдауға мүмкіндік береді.

Әдебиеттер тізімі

1. Бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы» 2007 жылғы 28 ақпандағы № 234-III Қазақстан Республикасының Заңы (01.01.2020 ж. берілген өзгерістер мен толықтырулармен) www.kgd.gov.kz

2. Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы (Салық кодексі)» Қазақстан Республикасының 2017 жылғы 25 желтоқсандағы № 120-VI кодексі)// www.kgd.gov.kz

3. Жакипбеков Д.С. Налоговая учетная политика как основа организациии налогового учета в Республике Казахстан// Вестник Московского университета. Экономика. – 2016 . – серия 6, № 4. – С.66-74

4. Куликова Л.И. Последствия изменения учетной политики // Бухучет в строительных организациях, 2018, №10. С. 31 – 38

5. Нестерова О.В. Оценка системы внутреннего контроля при проведении аудиторской проверки // Қолжетімділік тәртібі :https://works.doklad.ru

6. Салық есептілігі нысандарын және оларды жасау қағидаларын бекіту туралы Қазақстан Республикасы Премьер-Министрінің Бірінші орынбасары - Қазақстан Республикасы Қаржы министрінің 2020 жылғы 20 қаңтардағы № 39 бұйрығы// http://adilet.zan.kz/kaz /docs/V2000019897/history

7. Юсупов У.Б. Қазақстандағы салық есебін ұйымдастырудың мәселелері мен жетілдіру жолдары// Экономика и статистика.–2018. –№3. –100.

Түйіндеме

Мақалада экономикалық субъектілер үшін салық есеп саясатын нормативтік құжаттар негізінде қалыптастырудың анық және түпнұсқалық жүйесін құруға негізделеді. Және де кәсіпорынды басқару жүйесінде есеп саясаты туралы ұсынысты реттеуге мүмкіндік беретін есеп саясатын қалыптастыру процесінің логикалық құрылымы ашылды. Экономикалық субьекілердің салықтық есеп саясатын анықтайтын әдіснамалық құралдарды кеңейту мүмкіндіктері белгіленді.

Резюме

В статье рассматриваются построении четкой и оригинальной системы формирования налоговой учетной политики для экономических субъектов на основе нормативных документов. Также Раскрыта логическая структура процесса формирования учетной политики, позволяющая регулировать предложение об учетной политике в системе управления предприятием. Намечены возможности расширения методологических инструментов, определяющих налоговую учетную политику экономических субъектов.

Summary

The article discusses the construction of a clear and original system for the formation of tax accounting policies for economic entities based on regulatory documents. The logical structure of the accounting policy formation process is also disclosed, which allows regulating the proposal for accounting policy in the enterprise management system. The possibilities of expanding the methodological tools that determine the tax accounting policy of economic entities are outlined.

УДК 65.011.56

***Е.Е. Рахимжанова**, магистрант специальности «Учет и аудит»*
*Научный руководитель: **Бекжанова Т.К.**, к.э.н., доцент*
КазУЭФМТ

АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЕТА КАК ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Современному руководителю предприятия, бизнесмену сейчас как никогда приходится принимать быстрые и важные решения в условиях неопределенности, непостоянства и риска, это вынуждает его постоянно держать под контролем различные аспекты и нюансы в финансово - хозяйственной деятельности предприятия. Эта деятельность отражена в большом количестве печатных и электронных документов, которые содержат в себе различную информацию о предприятии и его финансово-хозяйственной деятельности. Правильно продезинфицированная, обработанная и систематизированная информация является гарантией эффективного и действенного управления производством. Напротив, отсутствие достоверных данных может привести к неверному управленческому решению и административному заключению, и как следствие, к серьезным убыткам.

Если не брать во внимание умышленные противоправные действия, то чаще всего убытки предприятие несет из-за ошибок и погрешностей бухгалтерского учета, которые совершаются либо по небрежности (например, арифметические ошибки), либо из - за незнания особенностей ведения бухгалтерского учета.

Бухгалтерский учет — одна из основных функций управления наряду с такими функциями, как регулирование, планирование, стимулирование и организация. Это означает, что совершенствование управления, создание рыночного механизма неразрывно связаны с развитием всех информационных систем в экономике.

Таким образом именно бухгалтерский учет, модернизируясь, становится важным звеном формирования рыночной экономики, языком бизнеса и предпринимательства, действенной функцией управления. Который создан для того чтобы, способствовать лучшей организации управления, прогнозирования, планирования, анализа посредством обеспечения учетной информацией разных уровней управления, а также носит в себе не только ретроспективный, но и перспективный характер.

Бухгалтерский учёт— упорядоченная система сбора, обобщения информации и регистрации в денежном выражении о состоянии имущества, обязательствах и капитале предприятия, организации или компании и их изменениях путём сплошного, беспрерывного и документального отражения всех хозяйственных операций.[1]

Автоматизированный бухгалтерский учёт – упорядоченная система сбора, которая, предполагает передачу определенной части функций от человека к технике, в том числе: создание выборок и сводных отчётов, заполнение бланков (накладных, счетов-фактур), проведение математических вычислений (исчисление налогов и сборов, итоговых сумм) и хранение сведений (справочники, журналы), и т.д.

Упорядочение и структурирование бухгалтерского учета.[2]

Компьютеризация счетоводной работы упрощает деятельность сотрудников из-за результат этого, то что все сведения обладает конкретный процедура также структурирована согласно разделам.

В Случае Если ранее с целью розыска или выемки необходимых сведений необходимо существовало употребить огромное число периода также людских ресурсов, в таком случае во автоматизированном порядке данный процедура захватывает скаченные моменты, при этом приобрести сведение возможно во каждом разрезе, но потом напечатать, сберечь либо ведь направить ее согласно электрической почте.

Раскрытие аналитических данных для целей управленческого учета. Вводя автоматизационный подсчет, все без исключения существующие сведения возможно применять во различных областях работы компании, во этом количестве с целью специалисты со мишенью последующей исправления политические деятели компании.

Данное напрямую принадлежит также ко административному учету, так как вовремя установленные мероприятия содействуют никак не только лишь прочному формированию компании, однако также недопущению погрешностей, погружающих ко печальным результатам.

Такое возложение на технику перечисленных выше задач совсем не означает, что роль специалиста обесценивается, а наоборот, нагрузка на него возрастает, он не только принимает решение о способе отражения операций в системе, но и проводит первичную регистрацию документов в базе, совмещая то с выполнением различных контрольных и аналитических процедур.

Именно поэтому особо важно обратить внимание на автоматизированные бухгалтерские системы, которые должны: обеспечивать подготовку, проверку, заполнение и распечатку первичных и отчетных документов произвольной формы; осуществлять перенос данных из одной печатной формы в другую; производить арифметические расчеты; производить исчисление процентов произвольной степени сложности и накопление итогов; обеспечивать обращение к данным и отчетам за прошлые периоды (вести архив).

Для того чтобы удовлетворять перечисленные выше задачи, система должна иметь не только единую базу данных по текущему состоянию бухгалтерского учета на предприятии и архивным материалам, но и любые сведения из которой могут быть получены необходимые данные по запросу пользователя. В зависимости от особенностей учета на предприятии, бухгалтерские базы данных могут иметь разнообразную структуру, но в обязательном порядке должны соответствовать структуре принятого плана счетов, задающего основные параметры настройки системы на конкретную учетную деятельность. Именно модули системы, обеспечивающие проведение расчетов, начисление процентов и суммирование итогов, должны использовать расчетные нормативы, которые приняты в текущее время. Надежность и правильность системы в компьютерном

плане означает защищенность ее от случайных сбоев, ошибок и погрешностей, а в некоторых случаях и от умышленной порчи данных.

В ходе написания данной статьи, мною были выделены основные преимущества автоматизированного бухгалтерского учета: безошибочное и быстрое заполнение реквизитов (в счетах-фактурах, счетах, товарно-транспортных накладных, платёжных поручениях, расходных ордерах), оперативная обработка информационного массива, представление аналитики в наглядном виде (графики, диаграммы, таблицы), формирование разнообразных регистров (расчётно-платёжных ведомостей, кассовой книги, книг покупок и продаж), уменьшение количества бумаг, мгновенный обмен информацией между подразделениями, между руководителем и подчинёнными, исключение арифметических ошибок и погрешностей, общение через Интернет с необходимыми контролирующими государственными органами, банками, подконтрольность и прозрачность финансово-хозяйственной деятельности, своевременная реакция на изменения в законодательстве, увеличенные сроки сдачи отчетов и т.д.

Также проведя анализ, стало очевидно, что на данных момент обходиться без автоматизированного бухучета могут лишь микропредприятия, которым пока что закон разрешает сдавать бумажную отчётность и не прибегать к автоматизированному. Все остальные экономические субъекты обязаны переводить данные в цифровой вид, таким образом даже средние и малые предприятия хотя бы частично выполняют переход к автоматизированному бухгалтерскому учету.

Автоматизированный процесс помогает знать точное состояние финансов, количество товаров на складах, текущую выручку и многие другие важные моменты производства. При этом хозяйственные и расчётные операции отслеживаются в реальном времени, а регулярный контроль над активами сводит к минимуму всевозможные ошибки и риски. Многократно возрастают варианты выборки, группировки, многоступенчатой сортировки информации, появляются расширенные возможности, повышается качество управленческих и административных решений. [3]

Во избежание проблем во время внедрения автоматизации, этот процесс происходит поэтапно:

Первый этап – сбор и систематизация информации, во время которых изучаются внутрифирменные акты: план счетов и должностные инструкции работников, учётная политика, задействованных в процессах (в том числе кадровиков, кладовщиков, снабженцев и представителей отдела продаж). Анализируется механизмы и порядок обработки документации: график документооборота, распределение служебных обязанностей, маршруты движения информации. Такая подготовка выявляет масштабы предстоящего обновления – какие службы нуждаются в общей базе, а какие — в автономности, помогает принять решение остановиться на локальной версии или начать взаимодействие в сетевом режиме. Таким образом выявляются сильные и слабые стороны документооборота, принимаются решения о ихменения касающихся штата или о сохранении существующей структуры.

Второй этап – составление техзадания, где после проведённого обобщения и анализа данных формулируется техническое задание. Окончательно утверждается: структура бухгалтерии (должности и функционал), особенности и перечень формируемых документов и регистров, масштаб компьютеризации (в рамках одного подразделения или комплексно, затрагивая все производственные единицы), выделенный бюджет, с учётом последующего обслуживания. Важная составляющая — разработка классификаторов и методов кодирования информации. Правильно подобранный подход к этому вопросу минимизирует риски дублирования позиций и засорения аналитических сводок. К примеру, дважды введённое в базу название материала способно внести путаницу в инвентаризацию, исказить размер материальных расходов. Повторение в справочнике контрагента завышает дебиторскую и кредиторскую задолженности, усложняет сверку взаиморасчётов.

Третий этап – подбор программного обеспечения, подведение итогов и затем осуществление поиска и покупки ПО. Основные критерии при этом: величина затрат на покупку, совместимость с установленной операционной системой, сопровождение и внедрение, представленность в регионе обслуживающих фирм, возможность и стоимость обучения персонала, соответствие потребностям пользователей, технические параметры имеющегося оборудования, наличие локальной и сетевой версий.

Сделать выбор, программного обеспечения, когда есть сформулированные и изложенные требования к отчетности очень легко. На данный момент рынок насыщен предложениями. Наиболее распространённых программ на территории Казахстана и стран СНГ: «1С», «Парус», «Галактика», «Инфо-Предприятие», «Инфо-Бухгалтер»; «СБИС Бухгалтерия и учет», «Аккорд», «Abacus» и т.д.

Также существуют специальные онлайн-сервисы для бухучета, их обычно выбирают те, у кого нет возможности установить ПО на рабочем месте, например из-за операционной системы ПК, с которой софт несовместим. Например: интернет-бухгалтерия для малого бизнеса «Мое дело», платформа для небольших компаний и ИП «Контур.Бухгалтерия», облачная бухгалтерия для ИП и ООО «Мои финансы» и т.д.

Крупнейшие заводы и концерны эксплуатируют индивидуальные или иностранные проекты, например, как Oracle, SAP, Navision, iScala. Установка зарубежного софта в таком случае обоснована необходимостью соблюдения определенных западных стандартов из-за обращения акций на международном рынке.

Пути совершенствования организации учета основных средств предприятия. [4]

Формирующиеся государства располагается в стадии улучшения базарных обстоятельств хозяйствования, то что потребует значительных перемен во функционировании домашнего приспособления также гармонизации заинтересованностей абсолютно всех причастных краев. С этого, в какой степени результативно применяются существующие ресурсы работы, с их соотношения нынешнему стадии формирования учено- технологического прогресса, находятся в зависимости также итоги деятельность компании также формирование сознательно новейших раскладов ко управлению предприятием во полном также главными орудиями во частности.

На Сегодняшний День буква один организация либо предприятие, вне зависимости с местнической приспособления также конфигураций имущества, никак не способен работать в отсутствии ведения экономического также административного учета, так как только лишь данные сведения гарантируют абсолютную сведение о материальном также экономическом состоянии компании. Умозаключительная также искусственная сведения об пребывании также поступлении вещественных, трудящийся ресурсов, об результативности учетной, инвестировать также пластиковой политические деятели, об расходах также производительности изготовления, дает возможность регулировать домашней работой, осуществлять контроль рентабельность также создавать долговременные проекты формирования компании либо компании. [4]

Проблемы улучшения учета также аудита ключевых денег рассматривались многочисленными популярными грамотей также практиками во сфере счетоводного учета. Особенно необходимо отметить деятельность подобных основных экономистов, равно как М. Дельфин, М. Билык, Ф. Ефимова, Во. Гавриленко, Со. Глав, Но. Герасимович, Таранька. Дорош, Во. Казмирчук, Буква. Киндрацкая, Буква. Костюк, Но.Петрик, Полиадельфит. Писаревська, Во. Рудницкий, Мы. Савченко, Во. Сопко, Об. Фальченко также иных. Невзирая в изучение этого проблемы, любое организация обладает собственные характерные черты также потребует определенных граней согласно совершенствованию учета также аудита ключевых денег.

Автоматизация бухгалтерского учета на предприятии, а также подготовка финансовой отчетности в налоговые органы в нынешних условиях переходной экономики является одной из наиболее важных задач. Сам по себе бухгалтерский учет на предприятии может рассматриваться как внутреннее дело предприятия, а для основой для оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия со стороны государства или других третьих лиц служит отчетность (бухгалтерский баланс и различные другие отчетные формы, бланки), которая должна ежеквартально, ежегодно и в некоторых случаях ежемесячно предоставляться в налоговую инспекцию по месту регистрации предприятия. Кроме того, существуют внеплановые и плановые налоговые проверки, при проведении которых могут потребоваться все бухгалтерские документы, включая первичные.

При автоматизации бухучета нужно не просто перевести всю бумажную работу на компьютер. Важно, чтобы это увеличило эффективность работы бухгалтерии, улучшило контроль над финансово-хозяйственной деятельностью предприятия, что в свою очередь увеличит эффективность управления предприятием, и, как следствие, эффективность его работы, увеличит доходы.

Список литературы

1. Медетбеков М. М., Иманова Г.А. Автоматизация бухгалтерского учета - основа эффективного управления: Экономика 2009 г https://be5.biz/ekonomika1/r2009/1597.htm
2. Ефимова Е.С.,Никитина И.А.- Автоматизация бухгалтерского учета: как выбрать и внедрить систему/https://lab-automat.ru/avtomatizatsiya/avtomatizatsiya-buhgalterskogo-ucheta-kak-vybrat-i-vnedrit-sistemu.html
3. Сагиндыкова Г.М. Практический аудит: Учебное пособие – Астана: - Изд. КазУ-ЭФМТ, 2012. – 180 с.
4. Каминский П.Д.- Пути совершенствования организации учета основных средств предприятия /https://articlekz.com/article/21381

Резюме

В представленной статье рассмотрена тема касающиеся автоматизации бухгалтерского учета, рассмотрение его как основного фактора эффективного управления и развития информационных систем в экономике. Так как на сегодняшний день данная тема является актуальной и востребованной, имеет обширное применение среди предпринимателей различного уровня и не только по всему Казахстану.

Түйіндеме

Ұсынылған мақалада бухгалтерлік есепті автоматтандыру тақырыбы талқыланып, оны экономикадағы тиімді басқару мен дамудың негізгі факторы ретінде қарастырылады. Бүгінгі күні бұл тақырып өзекті және сұранысқа ие болғандықтан, ол бүкіл Қазақстан бойынша ғана емес, әр түрлі деңгейдегі кәсіпкерлер арасында кеңінен қолданылады.

Summary

The presented article discusses the topic of accounting automation, considering it as the main factor in effective management and development of information systems in the economy. Since today this topic is relevant and in demand, it is widely used among entrepreneurs of various levels and not only throughout Kazakhstan.

УДК 657.42

***С.М. Сағынбай**, магистрант 1 курса специальности «Учет и аудит»*
*Научный руководитель: **Айтхожина Л.Ж.**, к.э.н, доцент*
КазУЭФМТ

ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ И ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ ОТЧЕТА О СОВОКУПНОМ ДОХОДЕ

Развитие предпринимательства сопровождается ростом роли бухгалтерской информации в сферах управления, контроля и анализа предпринимательской деятельности. В последние годы в стране проделана большая работа по гармонизации бухгалтерского учета и финансовой отчетности.

Вся система бухгалтерского учета в конечном итоге сводится к подготовке финансовой отчетности, и содержание содержащейся в ней информации может использоваться для оценки положения субъекта на современном рынке, состояния его активов, обязательств и других элементов. Логическим завершением процесса бухгалтерского учета является создание отчетности организации, которая требуется как для внутренних административных целей, так и для представления внешним пользователям. Благодаря широкому кругу пользователей финансовая отчетность играет важную роль в современном деловом мире. Это основной источник данных для анализа хозяйственной деятельности организации. Чтобы принимать управленческие решения в

сферах производства, маркетинга, финансов, инвестиций и инноваций, менеджменту необходимо постоянно знать бизнес по актуальным темам - это обеспечивается финансовой отчётностью [1].

Одной из важных и значимых форм финансовой отчетности выступает Отчет о совокупном доходе.

Отчет о совокупном доходе представляет сводную информацию о чистых активах компании за определенный период времени. Другими словами, в отчете отражают корректировки собственного капитала в течение периода времени. Подготовка консолидированного отчета существенно отличается от отчета для отдельной компании.

Отчет о совокупном доходе - один из основных финансовых отчетов, которые используют бухгалтеры и собственники бизнеса. Другие важные отчеты: отчет о финансовом положении; отчет об изменениях капитала; отчет о движении денежных средств [2].

Наиболее важный компонент отчета о совокупном доходе - отчет о прибылях и убытках. Он предоставляет сводную информацию обо всех источниках доходов и расходов. Результатом подготовки отчета о прибылях и убытках является показатель чистой прибыли компании.

Однако чистая прибыль учитывает только полученные доходы и понесенные расходы. Бывают случаи, когда компания получает прибыль или убыток в результате изменения стоимости своих активов. Результаты таких событий не отражают в отчете о прибылях и убытках.

Для отражения подобных доходов и расходов предназначен еще один компонент отчета о совокупном доходе - прочий совокупный доход. Он как раз состоит из всех других статей, которые исключаются из отчета о прибылях и убытках. Сумма этих двух компонентов (чистая прибыль и прочий совокупный доход) представляет собой общий совокупный доход. Общий совокупный доход - это изменение собственного капитала в течение периода, вызванное сделками и другими событиями, за исключением изменений, связанных со сделками с собственниками [3].

Таким образом, отчет о совокупном доходе состоит из двух основных разделов: прибыли или убытки - отражает компоненты прибыли или убытка; прочий совокупный доход - начинается с прибыли или убытка (нижняя строка отчета о прибылях и убытках) и отображает статьи прочего совокупного дохода за отчетный период.

Как уже было ранее обозначено, аналогом первого раздела отчета о совокупном доходе является отчет о прибылях и убытках. Этот отчет отражает доход компании и затраты, которые она произвела для его получения за отчетный период. Он является первой из двух частей Отчета о совокупном доходе.

В статьи отчета о прибылях и убытках входят: выручка; результаты операционной деятельности; затраты по финансированию; доля прибылей и убытков ассоциированных компаний и совместной деятельности, исчисляемая методом участия; расходы по налогу; прибыль или убыток от обычной деятельности; результаты чрезвычайных обстоятельств; доля меньшинства; чистая прибыль или убыток за период. МСФО предусматривают две формы представления расходов: по характеру затрат или по функциям затрат (метод себестоимости продаж) [4].

Рассмотрим в таблице 1 отчет о прибылях и убытках согласно методу прямых затрат.

Таблица 1– Отчет о прибылях и убытках согласно методу прямых затрат

Наименование показателя	Значение показателя
1	2
1. Выручка от реализации	
2. Себестоимость реализованной продукции	
3. Валовая прибыль / убыток от реализации	Результат от производственной (операционной) деятельности
4. Расходы по реализации продукции	
5. Административные расходы	
6. Доходы от долевого участия	Результат от финансовой деятельности
7. Доходы от прочих ценных бумаг и займов	
8. Прочие полученные проценты и аналогичные доходы	
9.Амортизация финансовых вложений и ценных бумаг	
10. Проценты, уплаченные и подобные расходы	

11. Результат от обычной хозяйственной деятельности	
12. Прочие доходы	Результат от прочей деятельности
13. Прочие расходы	
14. Результат от прочей деятельности	
15. Расходы по корпоративному подоходному налогу	Расходы по налогам
16. Прочие налоги	
17. Прибыль / убыток отчетного года	Финансовый результат отчетного года
Примечание – составлено на основе источника [5]	

При построении отчета о прибылях и убытках с использованием метода общих затрат в отчет включаются все производственные расходы и сравниваются с доходом от реализации.

Отчет о прибылях и убытках согласно методу общих затрат, представлен в таблице 2.

Таблица 2- Отчет о прибылях и убытках согласно методу общих затрат

Наименование показателя	Значение показателя
1	2
1. Доход от реализации	Общая выручка от реализации
2. Рост или снижение запасов готовой продукции	
3. Иные капитализируемые собственные затраты	
4. Иные производственные/операционные доходы	Итог от производственной деятельности
5. Материальные затраты	
6. Расходы на оплату труда	Итог от производственной деятельности
7. Амортизационные отчисления	Итог от производственной деятельности
8. Прочие производственные/операционные расходы	
9. Доходы от долевого участия	Итог от финансовой деятельности
10. Доходы от прочих ценных бумаг и займов	
11. Прочие проценты и аналогичные доходы	
12. Амортизация финансовых вложений и ценных бумаг	
13. Проценты уплаченные	
14. Итог от обычной хозяйственной деятельности	
15. Иные доходы	Итог от прочей деятельности
16. Иные расходы	
17. Результат от иной деятельности	
18. Налоги на прибыль и расходы	Расходы по налогам
19. Иные налоги	
20. Прибыль / убыток отчетного года	Финансовый итог отчетного года
Примечание – составлено автором на основе источника [6]	

Отчет о прибылях и убытках представляет собой отчет, по которому определяется степень успешности работы компании за тот или иной период. В деловой и инвестиционной среде данный отчет применяется для анализа рентабельности, стоимости инвестиций и авторитета организации. Он снабжает инвесторов и кредиторов данными, которые помогут им предвидеть денежные потоки в будущем.

Отчет о прибылях и убытках дает возможность пользователям годовой финансовой отчетности делать прогноз денежных потоков в будущем разнообразными приемами.

В первую очередь, информация в отчете о прибылях и убытках может применяться инвесторами и кредиторами для оценки прошлой деятельности компании. Даже беря во внимание, что прошлый успех –это не обязательно будущий успех, часть немаловажных тенденций можно определить с использованием исторических данных.

Также, с помощью этой формы отчетности пользователи имеют возможность определе-

ния риска недостижения запланированного объема денежных потоков. Информация о различных компонентах чистого дохода - доходах и расходах - подчеркивает их взаимосвязь. С помощью этой информации можно, например, дать оценку степени влияния изменений потребительского спроса на доходы и расходы компании.

Отчет о прибылях и убытках не показывает моментальный снимок, финансовое положение организации не заморожено, а происходит движение капитала с течением времени, финансовый итог организации за отчетный период. Предоставляет оценку эффективности организации за тот или иной период, используя довольно подробную разбивку данных о доходах и расходах, чтобы определить, генерирует ли компания доход или убыток.

Второй раздел - прочий совокупный доход- не имеет аналога в отечественном учете. Он включает доходы и расходы, в том числе реклассификационные корректировки, которые не признают в составе прибыли или убытка, а отражают непосредственно в собственном капитале. Например, это могут быть переоценка (уценка) основных средств, курсовые разницы от пересчета отчетности иностранного подразделения компании, суммы переоценки пенсионных программ с установленными выплатами, прибыли и убытки от финансовых активов, оцениваемых по справедливой стоимости через прочий совокупный доход и др. Как не запутаться в новых категориях финансовых активов [7].

Эти статьи нехарактерны для малого и среднего бизнеса. То есть раздел прочего совокупного дохода в основном применим к крупным корпорациям, которые сталкиваются с такими финансовыми операциями.

В МСФО используются термины «прочий совокупный доход», «прибыль или убыток» и «общий совокупный доход». Однако можно использовать другие термины для обозначения итоговых показателей. Например, термин «чистый доход» для описания показателя прибыли или убытка. Наименования самих отчетов также можно менять. Например, допустимо использовать названия «Отчет о совокупном доходе», «Отчет о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе». Главное, чтобы пользователям было понятно, о чем идет речь.

Формат представления отчета также можно выбрать. Так, компании могут представить один отчет о совокупном доходе, либо два отдельных отчета: отчет о прибылях и убытках и отчет о прочем совокупном доходе. Итак, в отчете о совокупном доходе отражается собственный капитал компании за определенный период.

Финансовый отчет включает в себя два ключевых раздела: отчет о прибылях и убытках, в котором отражается чистая прибыль, и прочий совокупный доход, включающий статьи, которые не вошли в отчет о прибылях и убытках.

Отчет о совокупном доходе составляют по методу начислений. Это означает, что доходы признают в момент их получения, а не в момент поступления денежных средств. Аналогично, расходы признают в отчете о прибылях и убытках по мере их возникновения, даже если они были оплачены в предыдущем или последующих отчетных периодах.

Отчет о совокупном доходе - это документ, в котором отражают размер прибылей и убытков, а также изменений прочего совокупного дохода за определенный отчетный период.

Классификацию расходов в отчете о совокупном доходе выполняют по их характеру и по их функции. В любом варианте прибыль и совокупный доход выделяется отдельно, принадлежащий материнскому предприятию и отдельно неконтролирующим акционерам. МСФО (IAS) 1 содержит минимальный список статей доходов и расходов, которые подлежат отражению в отчете о совокупном доходе.

Предприятие обязано расшифровывать эти статьи, если это необходимо для понимания финансовых результатов. МСФО позволяют предоставлять вышеуказанную информацию в одной форме, а также двумя документами: “Отчет о прибылях и убытках” и документ с данными о нераспределенной прибыли/убытках, а также со строками прочих совокупных доходов.

Таким образом, основные требования к составлению отчета о совокупном доходе, которыми следует руководствоваться компаниям, прописаны в МСФО 1. Прежде всего фирмам следует знать, что, согласно действующим нормам МСФО 1, информацию о совокупном доходе предприятия можно представить двумя способами:

-сформировав единый отчет о совокупном доходе, отразив в нем как прибыль и убыток компании, так и ее прочий совокупный доход;

-составить два отельных отчета: о прибылях и убытках и о прочем совокупном доходе

предприятия.

Но независимо от того, какой метод выберет организация, в отчете о совокупном доходе должны быть отражены итоговая величина прибыли и сумма совокупного дохода. Поэтому для организации важно понимать, как должны формироваться обе части рассматриваемого отчета.

Список литературы

1. Назарова В.Л. Бухгалтерский учет от первичного документа до отчетности: учебное пособие / О.В. Волхова.- Алматы: Экономика, 2016.- 232 с.

2. https://finacademy.net/materials/article/formy-otchetnosti-msfo

3. Корженгулова А.А. Финансовый учет -1: учебное пособие. - Алматы: Экономика, 2018.- 274 с.

4. Алиев М.К., Жетесова М.Т., Шахмуратова Н.Б. Финансовый учет 1.Учебное пособие – Астана: ТОО Мастер По, 2014. - 157с.

5. Каренова Г.С. Бухгалтерский учет: учебник / Л.А. Попова.- Караганда, 2016.- 311 с.

6. Толпаков Ж. Финансовый учет - 1 [Текст]: в 2-х ч. / Ж. Толпаков ; М-во образования и науки РК. - Караганда: Карагандинская полиграфия, 2013 -. Ч. 1: учебник предназначен для студентов вузов, обучающихся по специальности "Учет и аудит". - Караганда, 2013. - 508 с.

7. Садиева А.С., Жуматов М.К., Акимова Б.Ж., Тлеуова Э.М. Бухгалтерский учет в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности: учебное пособие -4-издание – Астана: АО «Центр подготовки, переподготовки и повышения квалификации специалистов органов финансовой системы», 2012.-318с.

Резюме

В статье рассматривается порядок формирования и значение отчета о совокупном доходе компании. Отмечается, что логическим завершением процесса бухгалтерского учета является создание финансовой отчетности организации. Одной из важных и значимых форм финансовой отчетности выступает Отчет о совокупном доходе. Данный отчет представляет сводную информацию о чистых активах компании за определенный период времени. Отчет о совокупном доходе - один из основных финансовых отчетов, которые используют бухгалтеры и собственники бизнеса.

Түйіндеме

Мақалада компанияның жиынтық кірісі туралы есептілігін қалыптастыру тәртібі мен мәні қарастырылады. Бухгалтерлік есеп процесінің логикалық аяқталуы ұйымның қаржылық есептілігін жасау болып табылады. Қаржылық есептіліктің негізгі және маңызды нысандарының бірі-жиынтық кіріс туралы есеп болып табылды. Бұл есептілік белгілі бір уақыт кезеңіндегі компанияның таза активтері туралы жиынтық ақпаратты ұсынады. Жиынтық кіріс туралы есептілік - бухгалтерлер мен бизнес иелері пайдаланатын негізгі қаржылық есептілігінің бірі болып табылады.

Summary

The article discusses the procedure for forming and meaning of the company's statement of comprehensive income. It is noted that the logical conclusion of the accounting process is the creation of financial statements of the organization. One of the most important and significant forms of financial reporting is the statement of comprehensive income. This report provides a summary of the company's net assets for a specific period of time. The statement of comprehensive income is one of the main financial statements used by accountants and business owners.

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ САЯСАТЫ: ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ, МІНДЕТТЕРІ ЖӘНЕ ОЛАРДЫ ШЕШУ ЖОЛДАРЫ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА КАЗАХСТАНА: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ, ЗАДАЧИ И ПУТИ ИХ РАЗРЕШЕНИЯ

ECONOMIC POLICY OF KAZAKHSTAN: TOPICAL PROBLEMS, TASKS AND WAYS TO SOLVE THEM

УДК 336.8

В.А. Маленчик, *магистрант 1 курса специальности «Экономика»*
М.Г. Семашко, *студент 3 курса специальности «Финансы и кредит»*
Научный руководитель: ***Карпицкая М.Е.****, к.э.н., доцент*
Гродненский государственный университет
имени Янки Купалы, г. Гродно

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ДОБРОВОЛЬНОГО ЛИЧНОГО СТРАХОВАНИЯ, НЕ ОТНОСЯЩЕГОСЯ К СТРАХОВАНИЮ ЖИЗНИ

Практически во всех развитых странах страхование является стратегически важной отраслью экономики, инвестируя в которую государство освобождает себя от расходов на возмещение убытков от непредвиденных обстоятельств.

Рынок страхования играет важную роль в экономическом развитии, а особенно в странах с переходной экономикой по нескольким причинам:

1) страхование подразумевает под собой оптимальный способ сокращения убытков с помощью управления рисками. Благодаря ему неопределенно большие потери в будущем можно заменить на заранее известные и невысокие расходы в виде страховой премии;

2) страхование является неотъемлемой частью финансового рынка. Чаще всего, именно страховой сектор является одной из основных предпосылок для формирования финансового рынка в странах с переходной экономикой, который в долгосрочной перспективе обеспечивает устойчивый экономический рост [1].

Особая роль страхования раскрывается в решении социальных проблем общества. Социальные гарантии населению страховщики способны предоставлять наряду с государством, а иногда и опережая государство. Любые изменения в системе хозяйственного управления будут бессмысленными, если риски, возможные при осуществлении деятельности работников не будут вовремя подкреплены системой страховой защиты.

На современном этапе развития системы страхования особый акцент уделяется рисковым видам страхования, так как деятельность многих субъектов – наемных работников происходит в условиях неопределенности и риска.

В сегменте добровольного личного страхования преобладают четыре основных вида: страхование от несчастных случаев; страхование от несчастных случаев и болезней на время поездки за границу; страхование от несчастных случаев и болезней кредитополучателей; страхование медицинских расходов.

Вместе эти четыре вида аккумулируют около 92 % страховых взносов по добровольному личному страхованию (без учета страхования жизни и дополнительной пенсии) [2].

Анализ развития системы личного рискового страхования показал, что по добровольному личному страхованию в 2019 г. (без учета страхования жизни и дополнительной пенсии) было начислено 105421,4 тыс. руб. страховых взносов. По сравнению с 2017 г., когда было начислено 78941 тыс. руб., прирост составил 33,5 %. Страховые взносы по договорам, заключенными с физическими лицами, составили 46,5 % от общей суммы взносов по личному страхованию (против 47,3 % в 2017 г.).

Средняя страховая сумма по договору страхования медицинских расходов с физическим лицом в 2017 г. составила 2,2 тыс. руб., увеличившись по сравнению с прошлым годом на 28,6 %. Аналогичный показатель по договору с юридическим лицом составил 564,2 тыс. руб., увеличившись по сравнению с прошлым годом на 17,9 %. Число прекращенных досрочно договоров по видам добровольного личного страхования в 2017 г. составило около 2,1 % от заключенных договоров.

В 2017 г. по добровольному личному страхованию было произведено 776762 выплаты на сумму 67759,3 тыс. руб. Уровень выплат составил 50,1 %.

По страхованию от несчастных случаев уровень выплат в 2017 г. составил 42,3 %, в то время как в 2016 г. этот показатель был на уровне 46,5 %, по страхованию выезжающих за рубеж – 32,7 %, а в 2016 г. – 27,7 %, по страхованию медицинских расходов – 61,6 %, а в 2016 г. – 63,3 %.

Всего по добровольному личному страхованию (без учета страхования жизни и дополнительной пенсии) в 2018 г. было начислено 160 808,8 тыс. руб. страховых взносов. По сравнению с 2017 г., когда было начислено 135 354,5 тыс. руб., прирост составил 18,8 %. В долларовом эквиваленте данный показатель оказался на уровне 12,7 %. Страховые взносы по договорам, заключенным с физическими лицами, составили 43,8 % от общей суммы взносов по личному страхованию (в 2017 г. — 50,2 %) [3].

Как и в предыдущие годы лидером по количеству полученных страховых взносов является сумма средств по страхованию медицинских расходов, которая составила 59 % от общего объема страховых взносов. Вторым по значимости в общем массе полученных взносов является страхование от несчастных случаев и болезней на время поездки за границу - 18,3 %, по данному виду страхования было начислено 29441,2 тыс. руб. в 2018 г. и 25102,4 тыс. руб. в 2017 г. - более 88 % составил темп прироста взносов от несчастных случаев и болезней кредитополучателей (2044,1 тыс. руб. - 2017 г., 1082,9 тыс. руб. - 2018 г.). Также увеличилась сумма взносов и по страхованию от несчастных случаев, в 2018 г. она составила 22446,9 тыс. руб., что на 2728,2 тыс. руб. больше, чем в 2017 г.

Всего по добровольному личному страхованию за 2018 г. заключено 2994080 договоров, из которых только 5,9 % составили договоры, заключенные с юридическими лицами (против 5,4 % в 2017 г.). По сравнению с 2017 г. количество заключенных договоров выросло на 12,0 %. Стоит отметить, что рост количества договоров наблюдается практически по всем видам личного страхования, за исключением добровольного страхования от несчастных случаев и болезней кредитополучателей, а также страхования медицинских расходов.

По итогам 2018 г. число застрахованных лиц по договорам личного страхования увеличилось на 2,5 %. Несмотря на довольно существенное уменьшение количества заключенных договоров добровольного страхования медицинских расходов (на 16,4 %), число застрахованных по данному виду все же увеличилось на 13,1 %. По договорам, заключенным с физическими лицами, снизились и взносы, и количество застрахованных.

Ответственность страховщиков по заключенным в 2018 г. договорам добровольного личного страхования составила 179554,5 тыс. руб., увеличившись по сравнению с прошлым годом на 20,3 %. Средняя страховая сумма по договору страхования от несчастных случаев с физическим лицом в 2018 г. составила 2 тыс. руб., сократившись по сравнению с прошлым годом на 4,8 %. Аналогичный показатель по договору с юридическим лицом составил 152,8 тыс. руб., увеличившись по сравнению с прошлым годом на 2,8 % [3].

Средняя страховая сумма по договору страхования медицинских расходов с физическим лицом в 2018 г. составила 2,8 тыс. руб., увеличившись по сравнению с прошлым годом на 27,3 %. Аналогичный показатель по договору с юридическим лицом составил 521,1 тыс. руб., снизившись по сравнению с 2017 г. на 7,6 %. Число прекращенных досрочно договоров по видам доб-

ровольного личного страхования в 2018 г. составило около 1,4 % от заключенных договоров (в 2017 г. — 2,1 %).

В 2018 г. по добровольному личному страхованию было произведено 1379704 выплаты на сумму 87414,9 тыс. руб. Уровень выплат составил 54,4 %.

По страхованию от несчастных случаев уровень выплат в 2018 г. составил 43,4 %, в то время как в 2017 г. этот показатель был на уровне 42,3 %, по страхованию от несчастных случаев и болезней на время поездки за границу — 33,6 %, а в 2017 г. — 32,7 %, по страхованию медицинских расходов — 67,7 %, в 2017 г. — 61,6 % [3].

Если рассматривать структуру поступлений по личному страхованию (без учета страхования жизни и дополнительной пенсии) за период с 2016 по 2018 гг., то можно заметить ежегодный прирост поступающих средств, что говорит о динамичном развитии страхования по всем его видам.

На протяжении трех лет добровольное страхование медицинских расходов сохраняет лидерство по объему начисленных взносов среди видов личного страхования без учета страхования жизни и дополнительной пенсии.

Также следует отметить увеличение количества заключенных договоров по добровольному личному страхованию, рост количества договоров заметен практически по всем видам страхования от несчастных случаев, за исключением добровольного страхования от несчастных случаев и болезней кредитополучателей, а также страхования медицинских расходов. Но, несмотря на уменьшение количества договоров, число застрахованных лиц по этим видам страхования растет. Присутствует и рост количества выплат по страховым обязательствам страховщиков, это обусловлено частым наступлением страхового случая, предусматривающего выплаты по страховке.

По мнению экспертов, в области страхования Республики Беларусь для того, чтобы увеличить эффективность страхового рынка и личного страхования в частности необходимо: совершенствование законодательной базы, создание новых, более доступных продуктов страхования, проведение на государственном уровне популяризации личного страхования посредством рекламы, обучение страховой грамоте со школьной парты, массовое внедрение онлайн-страхования по всей Республике Беларусь.

Особая роль должна отводиться накопительной системе страхования. Для этого необходимо: обеспечить участие страховых компаний в реформе системы пенсионного обеспечения. Развивая пенсионное страхование, государство решает проблему получения высоких пенсий для тех, кто хочет иметь страховые резервы и в коммерческой страховой компании. Кроме того, страховые компании могут принять активное участие в профессиональных пенсионных системах, обеспечивая выплату пенсии льготникам в течение пяти лет до достижения действительного пенсионного возраста. Страховые компании могут также заключать договоры индивидуального пенсионного страхования с физическими лицами, обеспечивая им достойный уровень пенсии; развивать долгосрочное страхование жизни в республике, в том числе с выплатой рент и аннуитетов; развивать программы ипотечного кредитования населения.

Важным видится развитие добровольного медицинского страхования. Допуск страховых компаний к решению социальных проблем и развитие личного страхования позволяют получить для граждан: дополнительное пенсионное обеспечение; высококачественные медицинские услуги; дополнительные социальные гарантии в случае инвалидности, потери кормильца и так далее; дополнительный источник дохода.

А для государства: снизить нагрузку на бюджет; привлечь инвестиционные ресурсы; ликвидировать иждивенчество; создать социальную стабильность в обществе.

Нужно соединить возможности добровольного и обязательного медицинского страхования. Тогда гражданин, получающий медицинские услуги в рамках обязательного медицинского страхования, сможет получать более качественную медицинскую помощь за счет добровольного медицинского страхования. Это может быть достигнуто путем зачета взноса по обязательному медицинскому страхованию, уплаченного предприятием за своих работников в счет взноса самого работника по добровольному медицинскому страхованию. Это привлечет к решению проблем медицинского обслуживания как предприятий, так и самих граждан, которые в результате смогут получать медицинские услуги более высокого уровня. Необходимо предусмотреть налоговые льготы для предприятий, уплачивающих взносы за своих работников.

Предстоит более активно развивать страхование граждан от несчастных случаев. Этого требует объективная реальность. Особую роль в данном страховании необходимо отвести компаниям ассистанс, которые могут оперативно помочь как страховщикам, так и страхователям в урегулировании страховых случаев.

Таким образом, социальные гарантии населению страховщики способны предоставлять наряду с государством, а порой и опережая государство. Основная роль личного страхования – повышение социальной защищённости населения. Выплата денежных компенсаций в случае потери здоровья, жизни или трудоспособности, повышение объёма пенсий за счёт выплат рент (аннуитетов), а так же обеспечения населения качественным медицинским обслуживанием и многое другое предоставит современная система страховой поддержки, если будут предприняты шаги по либерализации страхового рынка.

Список литературы

1. Обзор страхового рынка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http:// www.infobank.by . – Дата доступа: 06.12.2020.

2. Страховой рынок Республики Беларусь за 2017 год [Электронный ресурс] // Белорусская ассоциация страховщиков. – Режим доступа: belasin.by/userfiles_csr/files/Буклет%202017%20конверт.pdf .– Дата доступа: 07.12.2020.

3. Страховой рынок Республики Беларусь за 2018 год [Электронный ресурс] // Белорусская ассоциация страховщиков. – Режим доступа: http://belasin.by/userfiles_csr/files/Новый.pdf – Дата доступа: 07.12.2020.

4. Сахирова, Н.П. Страховое дело: учеб. пособие / Н.П. Сахирова. – М., 2011. – 574 с.

Резюме

В статье проанализированы особенности развития добровольного страхования, не относящегося к страхованию жизни. Определена социальная значимость рисковых видов личного страхования для эффективного функционирования физических лиц. Показаны тенденции развития страхового портфеля личных видов страхования в Республике Беларусь. Проведен его анализ и представлены перспективы возможного развития рискового страхования с учетом происходящих процессов глобализации. Разработан комплекс мер по активизации деятельности страховщиков при реализации личного страхования. Внесены предложения по активизации деятельности компаний ассистанс.

Түйіндеме

Мақалада ерікті сақтандыруды дамытудың өмірді сақтандырумен байланысты емес ерекшеліктері талданады. Жеке тұлғалардың тиімді қызмет етуі үшін жеке сақтандырудың қауіпті түрлерінің әлеуметтік мәні анықталды. Беларусь Республикасында жеке сақтандыру түрлерінің сақтандыру портфелінің даму тенденциялары көрсетілген. Оның талдауы жүргізіліп, жаһандану процестерін ескере отырып, тәуекелдерді сақтандырудың ықтимал даму перспективалары ұсынылды. Сақтандырушылардың жеке сақтандыруды жүзеге асырудағы белсенділігін арттыру бойынша шаралар кешені әзірленді. Көмекші компаниялардың қызметін жақсарту бойынша ұсыныстар жасалды.

Summary

The article analyzes the features of the development of voluntary insurance that is not related to life insurance. The social significance of risky types of personal insurance for the effective functioning of individuals has been determined. The trends in the development of the insurance portfolio of personal types of insurance in the Republic of Belarus are shown. Its analysis is carried out and prospects for the possible development of risk insurance are presented, taking into account the ongoing processes of globalization. A set of measures has been developed to enhance the activities of insurers in the implementation of personal insurance. Proposals have been made to enhance the activities of assistance companies.

УДК 330.564.224

В.А.Маленчик, *магистрант 1 курса специальности «Экономика»*
Д.А.Зиновчик, *магистрант 1 курса*
специальности «Финансы, налогообложение и кредит»
Научный руководитель: ***Карпицкая М.Е.****, к.э.н., доцент,*
Гродненский государственный университет
имени Янки Купалы, г. Гродно

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В условиях развития интеграционных отношений существенно меняются правовые, финансово-экономические и социальные отношения как внутри организации, так и во внешней среде, существенно меняются отношения организаций с государством и другими субъектами строительной отрасли. Экономическая свобода, как условие и следствие рыночных отношений, предъявляет более высокие требования к уровню хозяйствования и экономической деятельности субъектов строительной отрасли. Одним из самых сложных вопросов деятельности субъектов хозяйствования строительной отрасли и всех форм собственности сегодня является вопрос управления прибылью. При этом известно, что в условиях развития интеграционных отношений хозяйственная деятельность должна осуществляться по принципу самофинансирования и саморазвития. Исходя из этого можно сказать, что главной целью финансово-хозяйственной деятельности строительной отрасли должно быть извлечение прибыли, направляемой для целей развития и удовлетворения социальных нужд [6, с. 197].

Как экономическая категория прибыль получила новое содержание в условиях развития интеграционных отношений, которые характеризуются развитием конкуренции, свободного ценообразования и др. Прибыль от реализации является основным побудительным мотивом осуществления любого вида деятельности, поскольку обеспечивает рост благосостояния собственников субъекта строительной отрасли через доход на вложенный капитал [1, с. 164].

Таким образом, прибыль, являясь главной движущей силой рыночной экономики, обеспечивает интересы государства, собственников и персонала организаций и является одним из важнейших показателей оценки эффективности деятельности организации [2, с. 231].

Прибыль – многозначная экономическая категория. От глубины ее познания и рациональности использования зависит эффективность коммерческого расчета, ценообразования и других экономических рычагов хозяйствования. Являясь источником производственного и социального развития, прибыль занимает ведущее место в обеспечении самофинансирования субъектов строительной отрасли, возможности которых во многом определяются тем, насколько доходы превышают затраты [4, с. 28].

Целью исследования является разработка рекомендаций по увеличению прибыли предприятия строительной отрасли ООО «ОЙКОДОМОС».

Для достижения указанной цели были поставлены следующие задачи:

– рассмотреть источники формирования прибыли, ее состав и механизм формирования;

– определить факторы, влияющие на прибыль организации и методику оценки их воздействия.

Теоретическую и методологическую основу исследования составили работы отечественных и зарубежных авторов, посвященные вопросам формирования и использования прибыли предприятия: Бабука И.М., Агаркова А.П., Аксенова А.П., Жиделевой В.В., Клочковой Е.Н.

Эффективность деятельности предприятия строительной отрасли можно повысить путем внедрения информационных технологий. Для внедрения информационных технологий в отделе маркетинга предлагается использование программной системы «БЭСТ-Маркетинг».

Программная система «БЭСТ-Маркетинг» представляет собой удобный и эффективный инструментарий, позволяющий оценить рыночные позиции фирмы в условиях конкуренции. Система может использоваться на фирмах производства, торговли и сферы услуг.

Система «БЭСТ-Маркетинг» имеет следующие возможности:

1. Анализ рынка:

- ôпределение перспективных рыночных ниш;
- анализ конкурентоспособности товара;
- анализ рекламы, рекомендации по повышению её эффективности;
- рекомендации по стимулированию продаж.

2. Анализ конкурентов:

- степень присутствия конкурентов на рынке;
- сравнительный анализ по товару;
- сравнительный анализ рекламных компаний.

3. Финансовое планирование маркетинговой деятельности:

- прогноз продаж;
- бюджет рекламы;
- сводный бюджет;
- подготовка бюджета затрат по продвижению продукции и контроль за его исполнением.

Благодаря программной системе «БЭСТ-Маркетинг» сможет оценить свои сильные и слабые стороны в рекламной и маркетинговой политике и получить комплекс рекомендаций по укреплению позиций на рынке.

Бесспорным достоинством данной программы является предельная простота терминологии интерфейса, которая рассчитана на самого обычного пользователя, не имеющего специального образования в области маркетинга. Ввод информации осуществляется в виде естественных самоочевидных оценок по принципу «хуже/лучше», «важно/второстепенно».

Вводимые качественные данные преобразуются системой в количественные, что позволяет проводить соответствующие расчеты. В числе методик, на которых базируется «БЭСТ-Маркетинг» —SWOT-анализ и модель Розенберга, метод 4Р, матрица Ансоффа.

Применение системы «БЭСТ-Маркетинг» позволяет получить максимальный эффект от перехода на информационное обеспечение маркетинговой деятельности при минимальных вложениях в ИТ-инфраструктуру за счет следующих показателей:

– Сокращение затрат времени руководителя и сотрудников отдела маркетинга. Использование системы «БЭСТ-Маркетинг» сокращает временные затраты на исполнение своих функциональных обязанностей сотрудниками отдела маркетинга. Благодаря этому у сотрудников данного отдела высвобождается время для выполнения ключевых работ, дающих большую отдачу для предприятия. Кроме того, происходит ускорение документооборота и, как следствие, всех процессов в организации.

– Исключение утечки информации. Утечка конфиденциальной информации может повлечь за собой тысячные убытки предприятия. Система «БЭСТ-Маркетинг» обеспечивает доступ к документам строго в соответствии с назначенными правами пользователей. Тексты документов могут быть дополнительно зашифрованы с помощью паролей либо цифровых сертификатов.

– Наличие быстрого доступа к необходимой информации. Система «БЭСТ-Маркетинг» обеспечивает быстрый поиск и обработку информации.

– Рост конкурентных преимуществ. Внедрение системы «БЭСТ-Маркетинг» напрямую отражается на конкурентных преимуществах предприятия перед другими представителями рынка. Повышается скорость и качество маркетинговой работы за счет использования прогрессивных инструментов маркетинга, ускорения движения информационных потоков и четкого контроля всех процессов. Функционирование фирмы становится более мобильным и меньше зависит от конкретных сотрудников.

Проведем расчет затрат на внедрение системы «БЭСТ-Маркетинг» в работу ООО «ОЙКОДОМОС» (таблица 1).

Таблица 1 – Затраты на внедрение системы «БЭСТ-Маркетинг» в работу ООО «ОЙКОДОМОС»

Наименование статьи расходов	Кол-во персонала, чел.	Расходы на 1 сотрудника, тыс. руб.	Общая сумма, тыс. руб.
Система «БЭСТ-Маркетинг» (на 3 лицензии)	3	160	480
Обучение персонала, который будет активным пользователем системы	3	600	1800
Обучение администратора системы «БЭСТ-Маркетинг» (сотрудники отдела ИТ)	1	830	830
ИТОГО	–	–	3 110

Источник: собственная разработка

Суммарные затраты на внедрение системы «БЭСТ-Маркетинг» в работу ООО «ОЙКОДОМОС» составят 3110 тыс. руб.

Социальная эффективность разработанного управленческого решения по внедрению информационных технологий в работу отдела маркетинга ООО «ОЙКОДОМОС» реализуется в виде исполнения ожиданий, потребностей и интересов сотрудников.

Важно понимать, что информационные технологии сами по себе не улучшают положение фирмы на рынке, не сокращают материалоемкость конечной продукции, не повышают конкурентоспособность фирмы на рынке и т.д., а вооружают управленческий персонал новыми средствами и технологиями.

При этом эффективность их использования напрямую зависит от того, насколько хорошо налажен мост от возможностей информационных технологий к бизнес-возможностям конкретной фирмы.

Основой для оценки экономической эффективности внедрения системы «БЭСТ-Маркетинг» в работу ООО «ОЙКОДОМОС» можно считать следующие показатели:

– снижение трудоемкости операций, связанных с анализом рынка, анализом конкурентов и финансовым планированием маркетинговой деятельности (экономия заработной платы сотрудников отдела маркетинга предприятия);

– сокращение времени необходимого для выполнения операций, связанных с организацией маркетинговой деятельности, передачей и получением данных (фирма получает возможность эффективно выполнять свои функции);

– сокращение накладных расходов за счет более рациональных способов передачи данных и экономии расходных материалов (носители информации, бумага, конверты, принтеры, расходные материалы для печати документов и т.п.).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что все выше перечисленные факторы позволяют утверждать, что внедрение информационных технологий, а именно системы «БЭСТ-Маркетинг» в работу ООО «ОЙКОДОМОС» вполне целесообразно.

Список литературы

1. Агарков, А.П. Экономика и управление на предприятии / А.П. Агарков [и др.]. - М.: Дашков и Ко, 2013. – 400 с.

2. Аксенов, А.П. Экономика предприятия: учебник / А.П. Аксенов, И.Э. Берзинь, Н.Ю. Иванова; под. ред. С.Г. Фалько. - М.: КноРус, 2013. - 350 с.

3. Бабук, И.М. Экономика промышленного предприятия / И.М. Бабук, Т.А. Сахнович. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 439 с.

4. Бланк, И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2017. - 280 с.

5. Жиделева, В.В. Экономика предприятия: учеб. пособие / В.В. Жиделева, Ю.Н. Каптейн. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2012. - 133 с.

6. Клочкова, Е.Н. Экономика предприятия / Е.Н. Клочкова, В.И. Кузнецов, Т.Е. Платонова. - М.: Юрайт, 2014. - 448 с.

Резюме

Проблема эффективного управления прибылью предприятий строительной отрасли в Республике Беларусь является наиболее актуальной на современном этапе развития интеграционных отношений. В данной статье рассматриваются особенности управления прибылью предприятий строительной отрасли в Республике Беларусь. Раскрыто понятие «прибыль». Выявлено, что внедрение информационных технологий, а именно системы «БЭСТ-Маркетинг» в работу ООО «ОЙКОДОМОС» вполне целесообразно.

Түйіндеме

Беларусь Республикасындағы құрылыс саласы кәсіпорындарының пайдасын тиімді басқару мәселесі интеграциялық қатынастарды дамытудың қазіргі кезеңінде ең өзекті болып табылады. Бұл мақалада Беларусь Республикасындағы құрылыс индустриясы кәсіпорындарының пайдасын басқару ерекшеліктері қарастырылады. "Пайда" ұғымы ашылды. "ОЙКОДОМОС" ЖШС жұмысына ақпараттық технологияларды, атап айтқанда "БЭСТ-Маркетинг" жүйесін енгізу өте орынды екендігі анықталды.

Summary

The problem of effective profit management of construction industry enterprises in the Republic of Belarus is the most relevant at the current stage of development of integration relations. This article discusses the features of profit management in the construction industry in the Republic of Belarus. The concept of "profit" is revealed. It is revealed that the introduction of information technologies, namely the "BEST-Marketing" system in the work of LLC "OIKODOMOS" is quite appropriate.

УДК 338.242.2

***Е.В. Михолап**, магистрант 1 курса специальности «Экономика»*
*Научный руководитель: **Кречко С.А.**, к.э.н.*
Гродненский государственный университет им. Я. Купалы,
г. Гродно, Республика Беларусь

ЭТАПЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

В условиях новой экономики обостряется проблема использования организациями традиционной системы управления, включающей учет и оценку лишь финансовых показателей, что не позволяет провести анализ и оценку эффективности нематериальных активов, роль которых возрастает, что приводит к снижению эффективности управления и вследствие деятельности организаций в целом.

С целью повышения эффективности деятельности организаций предлагается формирование и внедрение системы сбалансированных показателей (ССП), а также составление методического алгоритма ее применения в рамках стратегического управления компанией для активизации и повышения эффективности ее деятельности.

Сбалансированная система показателей — это система стратегического управления и планирования на предприятии, которая основывается на измерении и оценке его эффективности по набору ключевых показателей, уключающих все аспекты деятельности, как финансовые, так и нефинансовые. Данная система направлена, прежде всего, на увязку показателей в денежном выражении с операционными измерителями таких аспектов деятельности предприятия, как удовлетворенность клиента (составляющая «клиенты»), внутрифирменные бизнес-процессы («бизнес-процессы»), инновационная активность и развитие сотрудников («обучение и развитие»), меры по улучшению финансовых результатов («финансы»).

В основе формирования ССП лежат следующие положения:

- набор показателей определяется стратегией предприятия, а не заменяет ее, поэтому

к разработке ССП можно приступить только после того, как стратегия сформирована;

- реализация выбранной стратегии возможна только тогда, когда все стратегические цели будут детализированы и взаимоувязаны по различным уровням управления предприятием, то есть стратегия будет «транслирована» на все уровни управления в показателях, соответствующих каждому уровню;
- управлять можно только тем, что можно измерить, следовательно, необходимо научиться оценивать не только материальные, но и нематериальные ресурсы предприятия;
- необходимо выбрать ограниченный набор так называемых ключевых показателей эффективности, или результативности как финансового, так и нефинансового характера, которые оказывают наибольшее влияние на достижение стратегических целей предприятия;
- набор оценочных показателей является индивидуальным для каждого предприятия и для определенной стратегии [1].

Процесс формирования ССП проходит ряд последовательных этапов.

Первый этап представляет собой подготовку к формированию системы сбалансированных показателей и включает в себя анализ существующей системы управления предприятием.

Особое внимание уделяется анализу финансового состояния организации, который включает в себя ряд сотавляющих:

- оценка основных финансовых показателей;
- оценка и анализ финансового положения компании: анализ ликвидности и платежеспособности; анализ финансовой устойчивости.
- анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности: анализ деловой активности; анализ рентабельности.
- оценка финансового положения на основании «Золотого правила экономики» [4, с.102].

Результатом данного анализа является выявление неудовлетворительных показателей деятельности в финансовой части, улучшение которых может войти в цели блока «Финансы».

Важной частью в формировании стратегии является анализ видения, миссии и корпоративных ценностей, которые, в свою очередь, должны быть четко определены и прописаны.

Наряду с этим проводится анализ и оценка актуальности конкурентных преимуществ организации, т.е. комплексный анализ, имеющий своей целью выявление слабых и сильных сторон фирмы, ее возможностей и угроз, ее положения на рынке. Инструментом выявления данных составляющих служат PEST-анализ, анализ пяти сил М. Портера, SWOT-анализ.

Для оценки степени воздействия конкурентных сил на деятельность компании проводится анализ согласно модели Портера. Теория Майкла Портера заключается в оценке возможных неблагоприятных событий, которые могут так или иначе оказать влияние на бизнес в будущем.

Анализ проводится в разрезе пяти факторов, или так называемых сил:

1. Конкуренция между участниками отрасли.
2. Угроза со стороны новых конкурентов в отрасли.
3. Конкуренция со стороны производителей товаров-заменителей из других отраслей.
4. Конкурентное давление поставщиков, вызванное необходимостью взаимодействия с ними и обязательствами перед ними.
5. Конкурентное давление потребителей, вызванное необходимостью взаимодействия с ними и обязательствами перед ними.

Следующим этапом анализа внешней среды является построение PEST-модели. Методика PEST-анализа используется для оценки ключевых рыночных тенденций отрасли, а его результаты могут быть использованы при составлении SWOT-анализа компании.

PEST-анализ предполагает оценку факторов внешней среды, оказывающих воздействие на социально-экономический потенциал компании. Он предполагает оценку влияния следующих групп факторов: социальных (S), технологических (T), экономических (E), политических (P). Каждая из указанных групп факторов характеризуется рядом показателей.

Факторы «P» (Political) — это факторы политико-правового окружения. В процессе их анализа компания должна понять, как в ближайшее время может поменяться законодательство (нормативная база), в том числе специфически отраслевое, и как это повлияет на работу компании; насколько значительным будет вмешательство государства в бизнес и как будет меняться уровень коррумпированности; как будут меняться отношения страны с другими

странами и международными организациями.

Факторы «E» (Economic) — это факторы экономического окружения. В ходе их анализа компания должна спрогнозировать: изменение уровней инфляции и безработицы в бизнес-среде; изменение курсов валют, стоимости капитала, фондовых рынков; общую динамику развития экономики (рост/ спад).

Факторы «S» (Social) — это факторы социального окружения, включающие в себя такие аспекты, как демографическая ситуация (рождаемость, уровень образования); особенности менталитета, культурные особенности; вкусы, предпочтения.

Факторы «T» (Technological) — это факторы технологического окружения, в процессе анализа которых компания должна оценить влияние: отраслевых технологий (инновации в технологиях, оборудовании, материалах); Интернет; информационных технологий.

Исходя из конкурентных преимуществ компании, проведенного PEST-анализа для определения стратегии и стратегических целей проводится анализ слабых и сильных сторон, возможностей и угроз, т.е. SWOT- анализ.

Аббревиатура SWOT расшифровывается следующим образом:

- S - Strengh - сильные стороны, преимущества компании перед конкурентами, достоинства и плюсы, которые нужно понимать и использовать максимально;
- W - Weaknesses - слабые стороны, недостатки, минусы, те особенности, по которым компания проигрывает конкурентам.
- O - Opportunities - возможности, силы, ресурсы для повышения конкурентоспособности.
- T - Threats - угрозы для организации, которые необходимо предвидеть заранее, (возможные действия со стороны конкурентов, возможные изменения в законодательстве, спросе потребителей — все, что может негативно сказаться на прибыли компании), форс-мажорные обстоятельства.

Проводя анализ данным методом, рассматриваются четыре поля: СИВ (сила и возможности) - сильные стороны, открывающие перед предприятием стратегические возможности; СИУ (сила и угрозы) -сильные стороны для сокращения угроз; СЛВ (слабость и возможности) - возможности организации, если у нее большое число слабых сторон; СЛУ (слабость и угрозы) - уязвимые слабые стороны в условиях угроз.

На основе информации о финансовом состоянии, миссии, ценностях и конкурентных преимуществ, состоянии внутренней и внешней среды и полученных в ходе анализа прогнозных оценок разрабатывается стратегия. При этом необходимо объективно оценить внутренний потенциал компании, провести анализ внешней среды при разработке стратегии с целью минимизации угрозы возникновения противоречий между стратегией и миссией компании.

Также перед разработкой сбалансированной системы показателей проводится мониторинг уже существующий перечень ключевых показателей эффективности (КПЭ), которые используются организацией для оценки своей деятельности. Анализ КПЭ показывает, на показатели каких блоков ориентируется компания на данный момент.

Второй этап формирования ССП заключается в непосредственной разработке системы и начинается с составления дерева целей. Исходя из сформированной ранее стратегии устанавливаются стратегический цели и формируется структура сбалансированной системы показателей.

После формирования стратегических целей и структуры ССП происходит детализация стратегических целей, а именно, их распределение по функциональным направлениям (традиционно ССП рассматривается в четырех основных аспектах (перспективах, или проекциях): «Финансы», «Клиенты», «Внутренние бизнес-процессы», «Обучение и развитие») [2, с.54]. При этом необходимо избегать несогласованности выбранных перспектив со спецификой и масштабами деятельности компании, а также установления чрезмерного числа целей, их излишней конкретизации.

Следующим пунктом является формирование дерева стратегических целей, или построение стратегической карты с установлением причинно-следственных связей между целями. Стратегическая карта — это структурированная, построенная по иерархическому принципу совокупность целей организации, соединенная причинно-следственными связями и включающая в себя все четыре блока ССП.

Формирование дерева целей, как правило, начинается с финансовых целей, затем прослеживается влияние на них целей по аспекту взаимоотношений с клиентами, достижение которых требует соответствующей организации и совершенствования ключевых бизнес-процессов предприятия, обучения и развития персонала.

Далее для измерения поставленных целей необходимо выбрать показатели, характеризующие установленные цели компании, по направлениям. При разработке показателей по блокам можно учитывать уже существующие КПЭ, которые уже применяются при планировании и контроле деятельности, а также необходимо рассмотреть возможность использования дополнительных показателей.

Независимо от типа, все КПЭ должны удовлетворять следующим требованиям:

1. Связь со стратегией.
2. Количественное выражение.
3. Доступность.
4. Доходчивость.
5. Сбалансированность.
6. Наличие по каждому КПЭ лица, ответственного за достижение целевого значения.

После выбора состава КПЭ определяются их целевые значения, а затем составляется перечень мероприятий, необходимых для достижения целей. В результате формируется счетная карта предприятия в целом и его подразделений, вплоть до отдельных работников.

В результате данного этапа полностью формируется ССП: определяются стратегические цели, выявляется причинно-следственная связь, показатели и критерии эффективности, разрабатываются мероприятия для достижения данных целей.

Следующим этапом при внедрении ССП является облегчение стратегического обучения и коммуникации. Следовательно, работники предприятия должны иметь возможность документировать и обмениваться описаниями целей, показателей, критериев и мероприятий, увязанных со стратегией.

На этом этапе происходит описание показателей и критериев, стратегических мероприятий, создается система обучения (помощи) по ССП, проводятся тренинги по стратегическому менеджменту, маркетингу, продажам, финансам, создается единый портал или другой механизм интерактивного доступа к ССП в организации.

В результате организация получает:

- персонал, который говорит на одном языке, обученный, осознающий основополагающие принципы работы компании (Миссия, Стратегия), знающий своё место в её бизнес – процессах;
- персонал, который, благодаря новому уровню компетенции, сможет обслуживать оптимизированные бизнес - процессы и достигать поставленных целей.

Четвертый этап – подготовка бизнеса.

Цель этапа - оценка существующих методов управления, эффективности бизнес процессов и проведение мероприятий по оптимизации.

В результате данного этапа проводится комплексная оценка бизнес-процессов с выделением "узких мест" и потенциала оптимизации, определяется оптимальная организационно-штатная структура, создается свод процессов и процедур по единому стандарту, внедряется система учета показателей и планирования стратегических мероприятий.

Пятый этап –анализ и управление бизнесом. Конечная цель анализа - повышение эффективности, так что существует прямая связь между средствами анализа и быстротой и оптимальностью принятых решений. Сопоставление результатов измерения с целями позволяет менеджерам понять, какие области деятельности организации требуют дополнительного внимания.

Завершающим этапом является управление знаниями и дальнейшее обучение. Управление стратегией в ССП предполагает управление знаниями компании, что в свою очередь, означает отслеживание обширного документооборота и средства организации совместной работы и обучения.

На основе сказанного выше можно выделить следующие возможности использования ССП в практике управления предприятиями:

- в качестве инструмента реализации выбранной стратегии путем «трансляции» стратегических целей на все уровни управления предприятием посредством детализации ключевых финансовых и нефинансовых показателей и установления взаимосвязей между ними;
- в процессе стратегического планирования для уточнения и формулирования стратегических целей и стратегии предприятия. Хотя традиционно считается, что к разработке ССП можно приступить только после того, как стратегия предприятия сформирована, глубокий анализ взаимоотношений с потребителями, внутренних процессов, производственных, инновационных и кадровых ресурсов предприятия дает очень много информации, необходимой для разработки успешной стратегии. На этом основании можно сделать вывод, что формирование стратегии и разработка ССП является единым итеративным процессом;
- для обеспечения стратегического контроля и оценки результатов деятельности;
- для прогнозирования возможных путей (сценариев) развития предприятия на основе, во-первых, наличия «системы раннего предупреждения» в виде опережающих показателей, а, во-вторых, возможности проведения вариантных расчетов на основе разработанной системы показателей, для каждого из которых четко определен алгоритм расчета;
- для формирования на предприятии эффективной системы оценки и мотивации работников, а также для повышения их эффективности за счет более полного представления об их вкладе в достижение конечных целей предприятия [3, с.68].

Список литературы

1. Захарченко, В. Система мотивации на основе KPI / В. Захарченко // Финансовый директор. – 2012. – №2. [Электронный ресурс] – Режим доступа:http://www.management.com.ua /finance/fin115.html.

2. Каплан, Р. С. Организация, ориентированная на стратегию / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2010. – 416 с.

3. Карлик, А.Е. Исследование организационного и динамического потенциала предприятий: учеб. пос. /А. Е. Карлик, В.В. Платонов –СПбГЭУ.: С, 2016. – 79 с.

4. Карлик, А. Е. Экономика предприятия / А.Е. Карлик. – СПб: Питер, 2010. – 464 с.

Резюме

В статье рассматривается сущность сбалансированной системы показателей (ССП) как системы управления организацией, а также алгоритм ее формирования и внедрения. Процесс формирования ССП проходит ряд последовательных этапов, первый из которых включает в себя анализ существующей системы управления. Далее следует непосредственное формирование системы: определение стратегических целей, причинно-следственных связей, показателей и критериев эффективности. Следующие этапы включают стратегическое обучение и коммуникации, подготовку бизнеса, анализ и управление бизнесом.

Түйіндеме

Мақалада ұйымды басқару жүйесі ретінде көрсеткіштердің теңдестірілген жүйесінің (КТЖ) мәні, сондай-ақ оны қалыптастыру және енгізу алгоритмі қарастырылады. КТЖ қалыптастыру процесі бірқатар дәйекті кезеңдерден өтеді, олардың біріншісі қолданыстағы басқару жүйесін талдауды қамтиды. Әрі қарай жүйенің тікелей қалыптасуы жүреді: стратегиялық мақсаттарды, себеп-салдарлық байланыстарды, көрсеткіштер мен тиімділік критерийлерін анықтау. Келесі кезеңдерге стратегиялық оқыту және байланыс, бизнесті оқыту, бизнесті талдау және басқару кіреді.

Summary

The article discusses the essence of the balanced scorecard (BSC) as an organization management system, as well as the algorithm for its formation and implementation. The process of BSC formation goes through a number of successive stages, the first of which includes an analysis of the existing management system. This is followed by the direct formation of the system: determination of strategic goals, causal relationships, indicators and performance criteria. The next stage include strategic training and communication, business preparation, analysis and business management.

УДК 338

***А.М. Аймұрза**, «Қаржы» мамандығының 2 курс магистранты*
*Ғылыми жетекші: **Есенгельдин Б.С.**, э.ғ.д., профессор*
ҚазЭҚХСУ

ШАРУАШЫЛЫҚ СУБЪЕКТІЛЕРДІҢ ТАБЫСЫ МЕН РЕНТАБЕЛЬДІЛІГІН ЖОҒАРЫЛАТУ ФАКТОРЛАРЫ

Нарықтық қатынастар жағдайында кез-келген шаруашылық жүргізуші субъектілердің тиімділігін бағалаудың басты критерийі оның рентабельділігі мен пайдалылығы болып табылады. Рентабельділікті басқару (жоспарлау, негіздеу және талдау-бақылау) кәсіпорынның басты міндеттерінің бірі. Бұл көрсеткіш шаруашылық қызметтегі қателіктерді анықтауға, басшылыққа одан әрі даму жолында тиімді жол көрсетуге және пайданы барынша арттыру қорларын анықтауға мүмкіндік береді.

Бұл тақырыптың өзектілігі қазіргі жағдайда кәсіпорынның рентабелділігін жүйелі түрде талдамайынша және осы көрсеткішке әсер ететін факторларды анықтамайынша, алынған кіріс деңгейін арттыру мүмкін еместігімен анықталады [1].

Рентабелділік кәсіпорынды басқарудың тиімділігін бағалауға көмектеседі, сондықтан кәсіпорынның жоғары пайдасы мен кірістілігі көбінесе кәсіпорында қабылданған басқару шешімдерінің дұрыстығына байланысты. Осыдан рентабельділікті менеджмент сапасының критерийлерінің бірі ретінде айтуға болады.

Рентабельділік сөзі - "экономикалық тұрғыдан орынды шығындарды ақтау" деп түсіндірілетін "rentabel" деген неміс сөзінен шыққан. Бұл көрсеткіш кәсіпорынның өз өнімдерін сатудан алған қаражат өзіндік құнын өтейді және одан тыс кіріс алуды қамтамасыз етеді дегенді білдіреді. Табыстылық белгілі бір уақыт кезеңіндегі кәсіпорынның экономикалық тиімділігін сипаттайды.Жекелеген салалар мен кәсіпорындардың рентабельділігі ұлттық экономикалық рентабельділікке қатысты бір-біріне байланысты мәнге ие. Жекелеген кәсіпорындар мен экономиканың барлық салаларының рентабельділігін арттыру бүкіл халық шаруашылығының даму қарқынын жеделдетуге ықпал етеді [2].

Осылайша, рентабельділік тек мөлшерлік және статистикалық көрсеткіш қана емес, сонымен қатар ұйымның нарықтағы әлеуметтік-экономикалық жағдайын жан-жақты бағалау үшін қолданылатын критерийі десек те болады.

Бухгалтерлік есеп бойынша рентабельділік екі компонентті құраушы ретінде қарастырылады:

- операциялық қызметтің нәтижесін білдіретін шаруашылық қызметтің рентабельділігі (рентабельділікке есеп саясаты әсер етеді);
- бағалы қағаздарды, ұзақ мерзімді міндеттемелер мен тауарлы-материалдық құндылықтарды иеленуден түсетін табыс түрінде ұсынылған әлеуетті рентабельділік.

Сондықтан, егер өнімді сатудан түскен кіріс өндіріс шығындарынан көп болса, сонымен қатар ұйымның үздіксіз қызметі үшін қажетті пайда мөлшері қалыптасса, компания рентабельді болады. Табыстылық көрсеткіштері пайда көрсеткіштеріне қарағанда инфляцияның аз бұрмаланған әсеріне ұшырайды, себебі рентабельділік нәтиже мен ресурстардың қатынасы болып табылады [3].

Өндірістің тиімділігін бағалаудың дәстүрлі әдіснамасы мен әдістемесі, ең алдымен, жалпы көрсеткіштерге бағытталған, ал қаржылық нәтижелерді қалыптастыру мәселесі екінші реттік болып қала береді.Демек, қазіргі жағдайда мәселе шешімді қажет етеді.

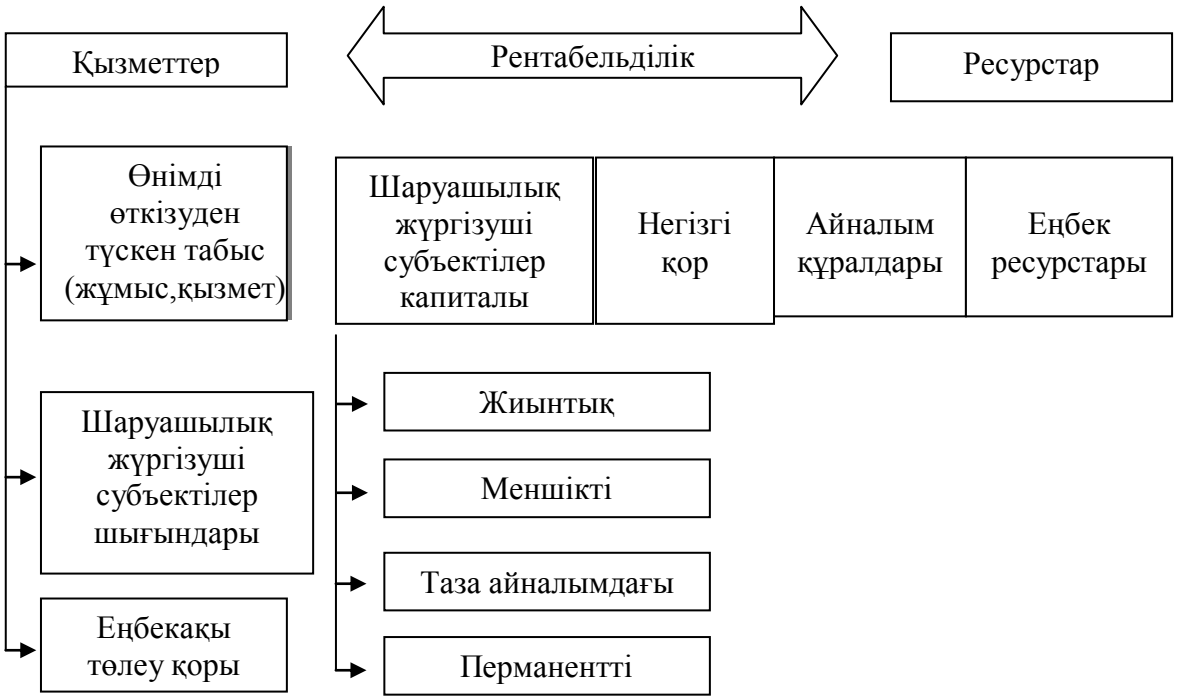
Шаруашылық жүргізуші субъектілердіңрентабельділігі өндірістің жалпы көрсеткіштеріне ғана байланысты емес.Қаржылық нәтижелерді экономикалық зерттеу тек кәсіпорында қалыптасатын экономикалық, ұйымдастырушылық және технологиялық факторлардың ғана емес, сонымен қатар сыртқы факторлардың да сандық және сапалық әсері туралы ақпарат беруі керек: болып жатқан жағдайлар, баға және салық саясаты, шикізат өндірушілермен өзара қарым-қатынастың тепе-теңдігі.

Пайда - бұл қосымша өнімді құруға, бөлуге және пайдалануға байланысты қоғамдық қатынастардың кең, өте жан-жақты шеңберін қамтитын тауар-ақша қатынастарының объективті

экономикалық категориясы, ол жұмысшы мен кәсіпорын арасындағы экономикалық қатынастарда, олардың экономикалық қызметі процесінде өндірістің бір және әр түрлі салаларындағы кәсіпорындар арасында, кәсіпорындар мен мемлекет арасында қаржы-банк жүйесі арқылы көрініс табады.

Пайда шаруашылық жүргізуші субъектілер қызметін жүзеге асыру үшін салған ресурстарды ескерместен кәсіпорын қызметінің абсолютті әсерін көрсетеді, сондықтан оны шаруашылық жүргізуші субъектілерінің рентабельділік дәрежесін сипаттайтын табыстылық көрсеткіштерімен толықтыру қажет. Рентабельділік-бұл белгілі бір экономикалық нәтижеге қол жеткізумен байланысты кәсіпорындағы қол жетімді шығындарды қайтару деңгейін немесе ресурстарды пайдалану деңгейін сипаттайтын шығындар көрсеткіші [4]. Егер есепті кезеңдегі барлық қызмет түрлерінен түсетін түсім тек шығындарды ғана емес, сонымен қатар пайда табу үшін жеткілікті болса, компания рентабельді болып табылады. Осылайша, рентабельділік шаруашылық жүргізуші субъектілер жұмысының нәтижелілігін (тиімділігін) сипаттайды, кәсіпорынның салынған капиталын ұлғайту қабілеті туралы түсінік береді.

Рентабельділік көрсеткіштерінің жүйесі 1-суретте көрсетілген.



Сурет 1. Рентабельділік көрсеткіштерінің жүйесі

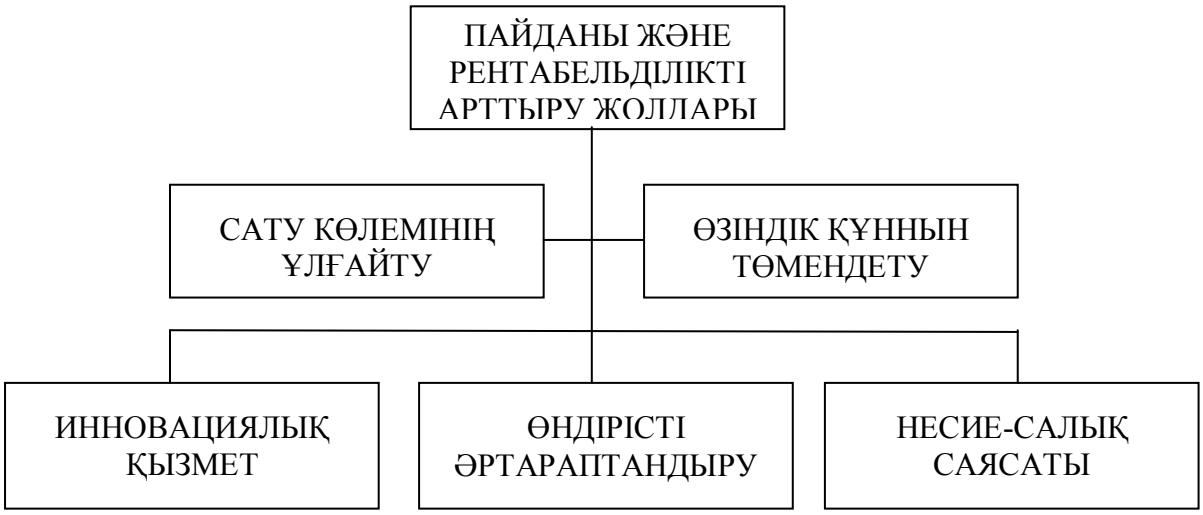
Шаруашылық жүргізуші субъектілердің рентабельділігі, өзара байланысты факторлар тобының әсерінен қалыптасады, олар өз құрамы бойынша кәсіпорынның шаруашылық қызметінің нәтижелеріне әр түрлі әсер етеді (оң да, теріс те), осыған байланысты олар әртүрлі критерийлер бойынша жіктеледі (қалыптасу тәртібі, қалыптасу көздері, қызмет түрлері бойынша). Шаруашылық жүргізуші субъектілердің рентабельділігіне әсер ететін факторлар 1-кестеде көрсетілген.

Рентабельділікті арттыру жолдарын талдау кезінде сыртқы және ішкі факторлардың әсерін бөлу маңызды. Жалпы алғанда, кәсіпорынның өркендеу шарттарының бірі ұсынылатын тауарлардың бағасын төмендету есебінен өнімді өткізу нарығын кеңейту болып табылады, бірақ бұл әрдайым олай емес.

Сондықтан сыртқы факторларға қарағанда ішкі факторларға көбірек көңіл бөлу керек: өндіріс көлемін ұлғайту, өнімнің өзіндік құнын төмендету, негізгі құралдардың қайтарымын арттыру (сурет 2).

Кесте 1 - Шаруашылық жүргізуші субъектілердің рентабельділігіне әсер ететін факторлар

Сыртқы	Ішкі
- Сыртқы-нарықтық конъюнктураның факторлары: өнімнің бәсекеге қабілеттілік деңгейі, бағалар мен тауарлардың өзгеруі, инфляция деңгейі және т. б.; - Әкімшілік-құқықтық: салық салу саласындағы мемлекет түсінігі, мемлекет субсидияларының болуы және т. б.	- Ішкі материалдық-техникалық: өндірістік ресурстарды экстенсивті және қарқынды пайдалану деңгейі; - Ұйымдастыру – басқарушылық: өндіріс пен еңбекті ұйымдастыруды жетілдіру; - Экономикалық: экономикалық ынталандыру, пайданың өсу резервтері және т. б.; - Әлеуметтік: еңбек жағдайларын жақсарту.



Сурет 2 - Рентабельділікті арттыру жолдары

Сату көлемі артқан кезде табыс көлемі өседі, оның өсуі рентабельділік деңгейін айқындайтын пайда көлемдерімен тікелей байланысты.

Өндіріс пен сатуға арналған шығындардың төмендеуі деп неғұрлым арзан шикізат пен материалдарға көшу жолымен өндірілетін өнімнің өзіндік құнын төмендету, сондай-ақ басқарушылық және коммерциялық қызметтерге арналған шығындарды қысқарту түсініледі.

Жаңа инновациялық өндірістік жабдықтар мен үдемелі технологияларды енгізу, өндіріс пен еңбекті ұйымдастыруды жетілдіру және өнім құрылымын жетілдіру еңбек өнімділігін арттыруға, шығарылатын өнімнің материал сыйымдылығы мен қор сыйымдылығын азайтуға және өндірілетін тауар өнімінің сапасын арттыруға мүмкіндік береді

Осылайша, кәсіпорындар қызметінің түпкілікті қаржылық нәтижесі ретінде пайда есепті кезеңдегі әртүрлі экономикалық операциялардың шығындарын ескере отырып, жалпы кіріс пен өнімді өндіру мен сату шығындарының арасындағы айырмашылықты білдіреді деп қорытынды жасауға болады. Табыстылық көрсеткіштері пайдадан гөрі толық, басқарудың соңғы нәтижелерін сипаттайды, өйткені олардың мәні әсердің инвестицияланған капиталмен немесе тұтынылған ресурстармен арақатынасын көрсетеді.

Әдебиеттер тізімі

1. Ұйымдағы өзгерістерді басқару: оқу құралы / Қ. Б. Сатымбекова. - Алматы : Экономика, 2013,2016. - 379 б.

2. Нарық жағдайындағы кәсіпорын экономикасы: оқу құралы / М. М. Мыңатаев. - Алматы : Экономика, 2011. - 205 б.

3. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2014.

4. Бердников А. А. Анализ прибыли и рентабельности организации: теоретический аспект // Молодой ученый. — 2013. — №2. — С. 111-113

Түйіндеме

Мақалада шаруашылық жүргізуші субъектілердің табыстылығы мен рентабельділігі көрсеткіштерінің мәні және жүйесі қарастырылған. Шаруашылық жүргізуші субъектілердің қаржылық нәтижелерін қалыптастыру тетігі ұсынылған. Кәсіпорында пайда мен рентабельділікті арттырудың нақты жолдары айқындалған.

Резюме

В статье рассмотрены сущность и система показателей приыбльности и рентабельности хозяйствующих субъектов и факторы, влияющие на нее. Предложен механизм формирования финансовых результатов хозяйствующих субъектов. Определены факторы и пути повышения прибыли и рентабельности хозяйствующих субъектов.

Summary

The article examines the essence and system of indicators of profitability of business entities and the factors affecting it. A mechanism for the formation of financial results of economic entities is proposed. The factors and ways of increasing the profit and profitability of business entities are determined.

УДК 339.138

Д. В. Батищева, *магистрант 1 курса специальности «Маркетинг»*
Научный руководитель: ***Дарибаева А.К****., к.э.н., доцент*
КазУЭФМТ

SWOT-АНАЛИЗ ДЕСТИНАЦИИ «СТАРЫЙ ГОРОД» КАК ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ТУРИСТИЧЕСКОГО ЯКОРЯ Г. ШЫМКЕНТ

С учетом быстроразвивающегося рынка туризма все более важную роль в нем играют маркетинговые составляющие: исследования, анализ, стратегия и планирование. Зачастую в туризме маркетингу уделяется недостаточно внимания, так как многие предприниматели, также как и государственные органы, чаще опираются на практику прошлого опыта и интуицию.

Однако сегодня в связи с тенденциями индивидуализации потребительского спроса, использования дифференцированных предложений туристских товаров и услуг, цифровизации многих процессов в индустрии туризма обусловливают необходимость усиления внимания к проблемам маркетинговых исследований, аналитики, формирования глобальных стратегий и детального планирования.

Актуальность маркетинговых исследований и анализа обусловлена тем, что сегодня накопился огромный массив новых данных и разработок в области туризма, отвечающих современным реалиям потребительского спроса, что требует обобщения различных по тематике научных разработок в области туризма, опыта и методов работы предпринимателей и ведомств, отвечающих за развитие туризма на уровне государственной политики.

В подобных условиях современного рынка туризма роль и место маркетинга несомненно возрастают. Необходимо детальное изучение маркетинговых мероприятий и особенностей их использования на казахстанском рынке.

По данным издательства lonelyplanet [1], специализирующегося на выпуске путеводителей для бюджетных путешествий, группа экспертов Backpacker Society (BBS) по туризму составила рейтинг самых привлекательных туристических направлений в мире в ближайшие 10 лет, в котором Казахстан занял пятую позицию.

Казахстан имеет значительный нереализованный потенциал, обладая уникальными природными ресурсами и самобытной культурой, для развития как въездного, так и внутреннего туризма.

У нашей страны есть все шансы гармонично интегрироваться в международный рынок туризма, достигнув интенсивного развития отрасли за счет рекреационных ресурсов, а также историко-культурного наследия.

Развитие туризма поможет обеспечить устойчивый рост не только самой отрасли, но и множества смежных секторов, что будет способствовать занятости и увеличению доходов населения, а также притоку инвестиций в национальную экономику.

Туристический рынок Казахстана на сегодняшний день обладает большим потенциалом благодаря совокупности факторов, в том числе:

– существенный потенциал въездного туризма из таких стран как Китай, Индия и Россия, а также продолжающийся рост внутреннего туризма, благодаря увеличению числа населения и доходов;

– уникальное сочетание природных ландшафтов и климатических условий, создающих неповторимую обстановку для круглогодичного отдыха;

– богатое историко-культурное и религиозное наследие тюркского мира и Великого Шелкового пути, формирующее насыщенную этнокультурную программу;

– значительная поддержка со стороны государства, предоставляющего преференции, льготы и субсидии для инвесторов, а также финансирующего строительство инженерной инфраструктуры;

– Правительство РК обозначило туризм одной из приоритетных отраслей развития экономики.

По данным источника Indy-Guide.com [2], в 2020 году Шымкент входит в ТОП-15 направлений среди новых центров приключенческого туризма в Казахстане. Город расположился на 8-й строчке, опередив Туркестан, Мангыстау, Бурабай и другие дестинации.

ТОП-15 направлений для приключенческого туризма в Казахстане:

1. Алматы
2. Чарын
3. Кольсайские озера
4. Каинды
5. Алтын Емель
6. БАО
7. Нур-Султан
8. Шымкент
9. Тамгалы
10. Туркестан
11. Семей
12. Мангыстау
13. Шымбулак
14. Бурабай
15. Оскемен

Историческая уникальность Шымкента связана с возрастом города, насчитывающим, как минимум 2200 лет. Наличие в городе сохранившейся территории Старого города с якорным местом – крепостью с цитаделью является уникальной особенностью для Казахстана (в других городах такой части города либо нет, либо она уже разрушена и застроена новыми строениями). Цитадель – самая высокая точка Старого города, незастроенная и удачно сохранившаяся территория, место археологических раскопок, где можно разгадать контуры крепостных стен, башен, казарм и пр. В настоящее время идет воссоздание цитадели на местах старого фундамента на основе старинных гравюр и картин.

В любых туристических городах мира территория их старой части вызывает неподдельный интерес у туристов, знакомя с культурой и жизнью их жителей.

Это значит, что дестинация Старого города обладает значительным потенциалом в случае ее туристификации.

Как правило, развитие любого проекта начинается с базового алгоритма изучения ситуации, который носит название SWOT-анализ. Это комплекс маркетинговых и других исследований сильных и слабых сторон проекта или конкретного объекта. Он включает в себя четыре фактора: сильные и слабые стороны, возможности и угрозы. Задача SWOT-анализа – дать структурированное описание ситуации, относительно которой нужно принять какое-либо решение [3].

Рассмотрим все четыре фактора дестинации Старого города, выявленные в результате анализа, а также опроса экспертов и жителей Шымкента (Табл. 1).

Таблица 1

SWOT-анализ дестинации «Старый город»

Сильные стороны (преимущества)	**Слабые стороны (недостатки)**
– Историческая уникальность (сохранившаяся территория Старого города с крепостью и расположенной в ней Цитаделью); – Историческая значимость – расположение на пути следования Великого Шелкового пути, существование ранее караван-сараев в городе; Наличие сохранившихся исторических построек – цитадель, мечеть Жами, дом уездного начальника; – Наличие рекреационных объектов на территории Старого города – парки, скверы, исток реки Кошкар-Ата, набережная; – Близость с другими туристскими объектами в городе – Арбатом, истоком Кошкар-Ата; – Потенциал имеющейся инфраструктуры – располагающийся на территории Старого города ж/д вокзал; – Возможность объединения в одно потребительское предложение комплекса туристских услуг; – Сложившийся в Казахстане и ближнем зарубежье положительный образ Шымкента, как привлекательной туристской дестинации с благоприятным климатом, вкусной и недорогой едой, приветливыми жителями.	– Малое количество исторических и архитектурных памятников на территории Старого города (по сравнению с международными аналогами, например, Бухарой); – Высокая конкуренция со стороны исторически сложившихся туристских центров в соседнем Узбекистане – Ташкент, Бухара, Самарканд, Хива; – Существующие строительный рынок, здания и постройки, идущие вразрез с концепцией Старого города; – Отсутствие ландшафтного дизайна – недостаточно скверов, красивых благоустроенных мест; – Плотный транспортный поток из машин, отсутствие велодорожек, пешеходных зон, что создает неудобства для перемещения по Старому городу; – Неприглядный внешний вид имеющихся зданий и жилых домов, как частных, так и многоэтажных; – Отсутствие инфраструктуры – отсутствие туалетов в городе, информационных туристических точек.
Возможности	**Угрозы**
– Демонстрация симбиоза кочевой и городской культуры страны (контраст Старого города и Шымкент City); – Привлечение горожан посредством развития и повышения качества сервисных услуг, что позволит мотивировать местный бизнес, кроме того, туристы имеют привычку ходить в те места, куда ходят местные жители; – Техническое использование опыта	– Необходимость учета существующего жилого фонда в зоне планирования, а также необходимость предусмотреть буферную зону для застройки может негативно повлиять на временные рамки проекта и замедлить его реализацию; – Необходимость реновации с учетом нового проекта по зоне земель, принадлежащих юридическим лицам, может препятствовать своевременной реновации объектов в полном

города Нур-Султан для создания необходимой законодательной базы для привлечения инвестиций и формирования ГЧП; – Запуск постепенного процесса изъятия земель строительного рынка на территории Старого рынка; – Использование концепта следующего этапа проекта благоустройства набережной, со сносом и без сноса существующих объектов, которые будут в гармонии с проектом Старого города.	объеме, предусмотренным проектом; – Негативное влияние пандемии на инвестиционную привлекательность Казахстана для иностранных инвесторов и общий туристический поток; – Ухудшение отечественной экономики вследствие пандемии, угроза отсрочки реализации концепции туристификации Старого города; – Негативные реакции и мнения со стороны жителей города и общественности ввиду наличия других обострившихся проблем города, требующих финансовой поддержки со стороны местной исполнительной власти.

Наличие преобладающего количества преимуществ и возможностей говорит о перспективности развития проекта Старого города и наличии возможности сделать его туристическим центром притяжения не только Шымкента, но и отдельных прилегающих областей с учетом проработки прогнозируемых рисков и работой над нивелированием слабых сторон.

Таким образом, при реализации проекта туристификации дестинации Старого города, исходя из данных SWOT-анализа, можно дать следующие рекомендации:

1. Для передачи характера и духа Старого города, его «лица» и уникальности, рекомендуется сохранение существующего жилого массива, за исключением домов, не подлежащих реновации, и узких улочек, петляющих среди покосившихся домов района. Попав в подобное место, посетитель Старого города окунется в историю и колорит старого Шымкента, проникнется уникальностью и ценностью этого места. Такие впечатления и есть цель современного искушенного туриста;
2. Необходимо создание циклического туристического предложения, объединяющего посещение Цитадели и ключевых памятников архитектуры в Старом городе – мечети Жами и дома уездного начальника. Туристический маршрут должен быть продуман таким образом, чтобы посетитель Старого города имел на выходе из Цитадели дальнейший план своего передвижения и предусмотрел посещение ключевых памятников архитектуры;
3. Единое туристское предложение должно представлять собой продукт, содержащий уникальность исторического места Старый город Шымкента с включением элементов современного стиля жизни, «спрятанного» в обертке под старину. Это сделает Старым город местом, в котором интересно и приятно провести время жителям города, а туристам провести несколько незабываемых дней в аутентичном оазисе посреди современного мегаполиса;
4. Провести отработку с историками, краеведами, реставраторами возможности воссоздания ранее существовавших на территории Старого города памятников архитектуры или же возведения памятников, посвященным историческим событиям, имевшим место в Старом городе либо историческим личностям, проживавшим на территории древнего Шымкента;
5. Рекомендовано соединить популярные у горожан места отдыха с ключевыми объектами Старого города – продумать пешеходные тропы из Старого города к Арбату и Shymkent Plaza, предоставить шымкентцам и гостям города возможность вкусно поесть и культурно развлечься, не покидая территорию.

Список литературы

1. Брэдил С. Лучшая страна для приключенческого альпинизма 2020-х годов по мнению экспертов [Электронный ресурс] – Режим доступа: // https://www.lonelyplanet.com/articles/algeria-backpacking-adventure-destination

2. INDY GUIDE [Электронный ресурс] – Режим доступа: // https://indyguide.com/kazakhstan

3. Филип Котлер, Роланд Бергер, Нильс Бикхофф. Стратегический менеджмент по Котлеру. Лучшие приемы и методы. М.: Альпина Паблишер, 2012. – 144 с.

Резюме

В данной статье автором раскрываются основные аспекты роли маркетинга и его методов в развитии отрасли туризма, рассматривается страновой туристический потенциал Казахстана, а также региональный туристический потенциал города Шымкента. Предлагаются конкретные рекомендации по развитию туристической дестинации Старого города, как якорного объекта, на основе проведенного SWOT-анализа, который является одним из самых распространенных инструментов стратегического планирования.

Түйіндеме

Бұл мақалада автор туризм саласын дамытудағы маркетингтің және оның әдістерінің рөлінің негізгі аспектілерін ашып көрсетеді, Қазақстанның ел ретіндегі туристік әлеуетін, сондай-ақ Шымкент қаласының өңірлік туристік әлеуетін қарастырады. Ескі шаһардың туристік дестинациясын ең көп тараған стратегиялық жоспарлау құралының бірі болып табылатын SWOT-сараптаманың негізінде тірек нысан ретінде дамыту бойынша нақты ұсыныстар жасалды.

Summary

In this article, the author reveals main aspects of marketing role and its techniques in the development of tourism industry, examines country-specific tourism potential of Kazakhstan, as well as regional tourism potential of Shymkent city. The article offers specific recommendations on the development of tourist destination of the Old City as an anchor object based on SWOT-analysis being one of the most popular strategic planning tools.

УДК 339.198

М.К. Бегалин, *магистрант 1 курса специальности «Маркетинг»*
Научный руководитель: ***Дарибаева А.К.****, к.э.н., доцент*
КазУЭФМТ

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ - МАРКЕТИНГА В КАЗАХСТАНЕ

Маркетинг в XXI веке - это постоянный поиск и реализация новых идей, применение креативных и инновационных подходов. Они дают конкретное преимущество в конкурентном соперничестве, из-за этого все большее количество предприятий включается в гонку по созданию совершенно новых продуктов, формируются новые рынки, разрабатываются новейшие способы продвижения. Традиционные технологии, к сожалению, уже устарели. Их эффективность снизилась, поэтому необходимо отказаться от устоявшихся стереотипов.

По результатам многих исследований видно, что использование Интернет- технологий в маркетинге может принести реальную прибыль и экономию. Такая тенденция связана с большой выгодой и удобством, как для потребителя, так и для фирмы. В приближающейся глобальной компьютеризации, её наступление предвидится в ближайшем будущем, таким образом, роль Интернет- маркетинга вырастает с большой амплитудой. Это и обуславливает актуальность данной темы.

Для начала, рассмотрим определение Интернет- маркетинга и его основные элементы. Интернет-маркетинг - это использование всех элементов традиционного онлайн - маркетинга с использованием основ: цена, продукт, точка продажи, продвижение и интернет. Основная цель - максимально использовать потенциальную аудиторию сайта. Ключевые аспекты интернет - маркетинга:

1. Товары – продукция или услуга, продаваемые в Интернете.

2. Цены - в интернет - магазинах цены всегда ниже за счет экономии средств.

3. Торговая точка – разнообразные сайты, с графическим дизайном, скоростью и качеством обработки заказа, также сюда влючены скорость загрузки, производительность платежной

системы, время доставки, и конечно же, играют важную роль на любом сайте это – работа с клиентами.

4. Продвижение - совокупность действий по продвижению сайтов и товаров в сети.

Основными «инструментами» являются: различные виды маркетинга, включая контекстную рекламу, продвижение в поисковых системах, баннерную рекламу, вирусную рекламу, интерактивную рекламу, публикации контента в блогах и социальных сетях - Instagram, ВКонтакте, Telegram, и др. Широкое использование Интернета сделало онлайн - маркетинг и электронную коммерцию все более популярными и неотъемлемой частью любой маркетинговой кампании. Основные преимущества интернет - маркетинга - это способность повысить вовлеченность и удовлетворенность клиентов.

Хотя теория и практика маркетинга совпадают, Интернет - маркетинг показал, как практика маркетинга развивается, особенно по мере появления новых технологий. Интернет-маркетинг остается актуальным и информативным. Желания, запросы и потребности человека описывают наличие продукта, который их удовлетворяет. Мы определяем продукты следующим образом. Продукт может удовлетворить желание или потребность и предназначен для привлечения, покупки, использования или потребления на рынке [1].

С помощью интернет - маркетинга и его компонентов - потребности и предпочтения потребителей выводятся на новый уровень. Важное преимущество - экономия времени. «Время — деньги, чем больше его экономишь, тем разумнее тратишь» (С) Виктор Фрайда. Интернет - маркетинг состоит из трёх частей – акторы рынка, объекты собственности (товары) и взаимодействие между участниками рыночных отношений. К участникам рынка относятся все участники рынка, особенно производители (продавцы), потребители (покупатели) и сетевые посредники. Объектом Интернет - маркетинга является продажа определенных электронных и физических продуктов и услуг через сеть интернет. Непосредственно в данном случае, услуги мы определяем тоже как товар, так как они являются объектом купли-продажи. Сегодня крупные компании переносят свои бизнес-процессы в сеть, что снижает затраты и время. Что касается возможностей использования информационных технологий казахстанскими предприятиями, то существует ряд препятствий этому**.** Во-первых, электронные инициативы необходимы для успешных транзакций электронной коммерции, а уровень автоматизации бизнес-процессов в казахстанских компаниях недостаточен для создания полноценной ERP. (Планирование ресурсов предприятия) - Systems Explorer - дорогой продукт, который могут себе позволить многие промышленные операторы в Республике Казахстан. Во-вторых, в онлайн - бизнесе заинтересованы только коммерческие компании или отдельные поставщики, заинтересованные в расширении своего бизнес - портфеля. Но поиск партнеров в Казахстане ограничен монополией производства в некоторых регионах и несколько опасным характером экономики. В-третьих, электронная коммерция более эффективно строится на платформах электронной коммерции, что является традицией трансформации между созданием и развитием в Казахстане.

В Казахстане действует Казахстанская ассоциация интернета и мобильной коммерции, объединяющая десятки интернет - компаний страны. (От онлайн - сервисов до интернета - магазинов), а также создание и публикация рейтингов для местных интернет - компаний и мобильных приложений. Уже несколько лет подряд этот сектор экономики Казахстана испытывает экспоненциальный рост с кумулятивным ростом, причем эксперты ожидают развития, а инвесторы рассматривают возможность инвестирования. Уникальной особенностью электронной коммерции в Казахстане является большое количество местных магазинов и высокая прозрачность этой деятельности, а также большое количество потребилетей, совмещающих онлайн и офлайн активность.

Интерес Казахстана к онлайн - покупкам сместился в сторону различных услуг со скидкой, сотовой связи и покупки билетов. Акционерное общество «Казпочта» полагается на логистическое решение и планирует улучшить логистику для установки терминалов, доступа к мобильной платежной системе и сокращения сроков доставки.

Существуют местные каталоги интернет-магазинов:

- lamoda;
- alser;
- sulpak;
- thesprezzatura;

- hit.kz;
- alsi-online;
- intermarket;
- technodom;
- planeta.kz;
- arbuz.kz;
- disti.kz.

С начала 2020-х года, в период карантина, онлайн - реклама, интернет - маркетинг и «онлайн - культура» в целом значительно выросли, Интернет эволюционировал, поэтому его использование растет. Связь между платежными системами, дистрибьюторами, брендами и платформами стала более эффективной, простой и понятной. Теперь покупки в Интернете, доставляют удобство, экономят время, и имеют большой ассортимент товаров и предостовляемых услуг. Интернет-маркетинг - это очень большая область, которая требует детального планирования и усилий для реализации и улучшения. Существуют разные типы интернет - маркетинга, и каждый требует разного подхода и разных целей, которые должны быть достигнуты для их достижения. Лучший сценарий - использовать всю мощь интернет -маркетинга, так как он повлияет на бизнес и увеличит влияние в Интернете. Это требует больших инвестиций в дизайн веб - сайтов, маркетинг и оптимизацию в поисковых системах, партнерские и связанные программы, а также в защиту от кибератак и вредоносного программного обеспечения.

Таблица 1- Объем реализации через интернет в регионах Республика Казахстан за 2019 год

Регион	Общий объем реализации, млн. тенге.	Розничная торговля, млн. тенге.	Оптовая торговля, млн. тенге.	Услуги, млн. тенге.	Доля, млн. тенге.
Нур-Султан	43084	92000	7340	26544	9,9
Алматы	314143	155058	88948	70137	72,0
Шымкент	23773	3414	7097	13262	15,5
Акмолинская обл.	3362	196	211	2955	0,8
Павлодарская обл.	3519	2669	615	235	0,8
Костанайская обл.	3511	2104	99	1308	0,8
СКО	1903	1406	428	69	0,4
Карагандинская обл.	12139	8140	1010	2990	2,8
Алматинская обл.	8494	5553	1928	1013	1,9
ВКО	2196	2066	125	5	0,5
Жамбылская обл.	1809	1744	64	2	0,4
Актюбинская обл.	611	611	0	0	0
ЗКО	12701	12201	410	90	2,9
Атырауская обл.	1423	555	0	868	0,3
Туркестанская обл.	2094	597	0	1497	0,5
Мангистауская обл.	594	382	54	158	0,1
Кызылординская обл.	367	360	0	6	0,1
Примечание: таблица составлена на основании источника [2].					

На основании объема реализации через интернет в регионах Республика Казахстан за 2019 год, представленной в таблице 1, можно сделать вывод, что треть всех транзакций приходится на Нур-Султан, Алматы и Шымкент. Важным звеном в интернет-маркетинге является реклама, которая предназначена для сбора информации о клиенте во время "серфинга в сети" на примере «Google». Сбор информации о пользователях ведется непрерывно - с мобильных телефонов, ПК и планшетах, во время просмотра телевизора, в электронной почте, играх и приложениях, в социальных сетях и разные веб - сайты. Непосредственно через интернет пользователи постоянно оставляют свои личные информацию и данные, собранная, зафиксированная и проанализированная некоторыми крупными рекламными агентствами и службами. Таким образом, поисковая система Google точно знает предпочитаемые интересы, отслеживая ваши движений и предоставляет рекламу на основе этой статистики, но сама система и процесс обработки и пере-

дачи запрашиваемой информацией в виде рекламы является не качественной, и временами наоборот «навязчивой».

ТОП-10 казахстанских рекламодателей в Интернете (по данным 21 Media):

- Kaspi bank;
- Kcell;
- «КаР-Тел» (ТМ Beeline);
- Samsung Electronics;
- Nokia;
- Altel;
- «Базис-А»;
- Kraft Foods;
- Coca-Cola Almaty Bottlers;
- Kazkom.

Исходя из статистических данных представленные по данным «21 Media», Казахстанский розничный системообразующий банк «Kaspi Bank» занимает лидирующую позицию в сфере рекламы. В данный момент наблюдается большой скачек в области рекламы и торговых площадок, в пример можно привести Казахстанский розничный системообразующий банк «Kaspi Bank», в мобильном приложении и веб.сайте есть интернет магазин, который является рекламодателем и проводником для других коммерческих компаний, которые реализуют свою продукцию и услуги. Однако проблема анализа больших данных заключается, прежде всего, в том, что его сбор требует больших затрат.

Казахстану следует инвестировать в улучшения, которые предоставляют собой «высокопроизводительную оптимизацию» для аналитики больших данных, которая дает следующие преимущества:

- Использование «больших данных» - важный показатель конкурентоспособности частных компаний;
- «большие данные» служат для дальнейшего роста прибыльности и производительности;
- «большие данные» можно использовать во всех сферах экономики;
- экономия времени для потребителей, и компаний.

В свою очередь, предприятия Казахстана заинтересованы в качественно сделанных проектах, будь то программные продукты, мобильные торговые площадки, приложения или онлайн-реклама. Отечественные компании имеют ощутимые профессиональные преимущества перед местными, что сулит благоприятные перспективы совместной работы.

Таким образом проведенный анализ показывает, что прогнозируемый полный перенос бизнеса с традиционного формата на новый, который сейчас развивается, даст положительный результат во всех сферах экономики, участие в стартап - проектах кажутся рискованными, в том время как привлечение в клиентский пул казахстанских компаний — наиболее эффективный способ использовать те возможности, которые есть на рынке Казахстана.

Список литературы

1. Филип Котлер, основы маркетинга: издательский дом «Вильямс», 2007 – 496с.

2. Перри Маршал, Брайан Тодд, Контекстная реклама, которая работает. Библия Google AdWords: Издательство - Манн, Иванов и Фербер, 2014 – 464с.

3. Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан. Режим доступа: https://www.stat.gov.kz

4. Матвеев А. В. Интернет-маркетинг / А.В. Матвеев. Режим доступа: http://www.proweb.ru/articles/oglavlenie/glava1/imarketing.

Резюме

В данной статье исследуются структура и функции Интернет - маркетинга и тенденции его развития, анализируется использование Интернет - маркетинга на основе статистических данных по Республике Казахстан. Оцениваются проблемы и взаимодействия между интернет - маркетинга и непосредственно его потребителей. Рассмотрены предложения о улучшении интернет – маркетинга в Республике Казахстан. Данная статья подтверждается тем фактом, что

Интернет является важным аспектом повседневной жизни потребителей как маркетинговый инструмент.

Түйіндеме

Бұл мақалада интернет-маркетингтің құрылымы мен функциялары және оның даму үрдістері қарастырылады, Қазақстан Республикасы бойынша статистикалық деректер негізінде интернет-маркетингті пайдалану талданады. Интернет-маркетинг пен оның тұтынушылары арасындағы проблемалар мен өзара әрекеттесулер тікелей бағаланады. Қазақстан Республикасында интернет-маркетингті жетілдіру бойынша ұсыныстар қаралды. Бұл мақала Интернет маркетинг құралы ретінде тұтынушылардың күнделікті өмірінің маңызды аспектісі болып табылатындығымен расталады.

Summary

This article examines the structure and functions of Internet marketing and trends in its development, analyzes the use of Internet marketing based on statistical data for the Republic of Kazakhstan.

The problems and interactions between Internet marketing and its consumers directly are evaluated. Proposals on improving Internet marketing in the Republic of Kazakhstan are considered. This article is confirmed by the fact that the Internet is an important aspect of everyday life of consumers as a marketing tool.

УДК 330.322

***Э.Б. Кусаинова**, магистрант 2 курса специальности «Экономика»*
*Научный руководитель: **Токсанова А.Н.**, д.э.н., профессор*
КазУЭФМТ

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ГОСУДАРСТВА НА РОСТ И ДИВЕРСИФИКАЦИЮ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

В нашей стране в развитии рыночной экономики, регулировании деятельности отраслевых рынков государство играет не последнюю роль. Для этого имеется ряд инструментов, позволяющих вести контроль на рынке, в том числе административно-правовые инструменты; налоговая система регулирования; кредитно-денежная система; государственный заказ. Целью государственной экономической политики является развитие и поддержание экономики страны вне зависимости от внешней или внутренней ситуации на рынке. Средства для достижения данной цели могут быть разные: стимулирование развитие уровня экономики отдельных отраслей, совершенствование механизма производства, поддержка предпринимателей, введение антикризисных мер и т.д.

Так, если государству необходима диверсификация экономики, т.е развитие определенной отрасли с целью перехода от одного источника дохода к множеству источников, тем самым стимулируя экономический рост в стране, то государство может принять определенные меры для привлечения новых участников экономической деятельности. Это могут быть, как льготные условия; специальные меры налогообложения; ускоренная амортизация; создание благоприятных условии для инвестирования иностранных предпринимателей, создающие новые технологии, которые важны для поддержания развития экономического роста страны.

Ещё один из признаков влияния государства на развитие экономики является поддержание конкуренций. Антимонополистическое законодательство регулирует процессы демонополизации отраслей рыночной экономики, влияет на поведение крупных компаний, стараясь сохранить баланс интересов всех участников рынка.

Поддержка ведущих отраслей в период экономического кризиса также является одной из главных целей государственной политики. Практика регулирования в странах с развитой рыноч-

ной экономикой в период последнего экономического кризиса показала важность инструментов государственного регулирования как экономики в целом, так и отдельных отраслей. Иллюстрация основных инструментов государственного регулирования экономики страны приведена на Рис.1.

Основные инструменты:

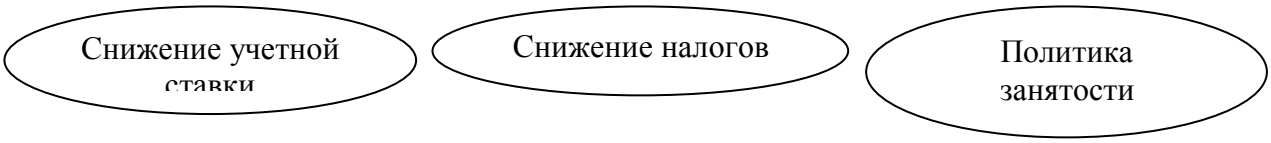


Рисунок 1 - Основные инструменты государственного регулирования экономики страны

Последний пункт включает целый комплекс программ по созданию новых рабочих мест в различных отраслях, а также в сферах, обеспечивающих высокие экономические результаты в долгосрочной перспективе, такие как: наука, образование, здравоохранение. Для поддержания экономического роста отдельных отраслей были созданы различные стратегии модернизации. Также можно выделить политику защиты национального производителя. Среди широко используемых инструментов в частности в странах ЕС и в США, следует назвать тарифные ограничения, импортные квоты, нетарифные ограничения (затягивания таможенных процедур, изменение в требованиях к маркировке продукции, введение новых стандартов), государственные заказы, субсидии и др.

На Рисунках 2-3 приведены положительные и отрицательные аспекты влияния государства на экономику страны (Рисунок 2).

Рисунок 2

Рисунок 2 - Положительные аспекты влияния государства на экономику страны

Рисунок 3

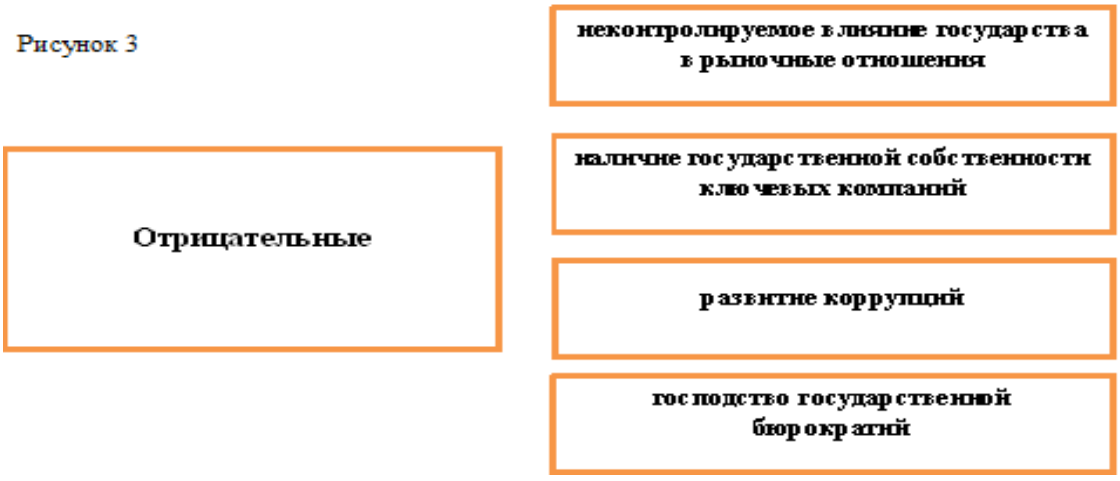


Рисунок 3 - Отрицательные аспекты влияния государства на экономику страны

Однако в странах, где государство превышает свое влияние на экономику, имеется ряд характерных признаков: наличие огромного государственного механизма, который активно вмешивается в рыночные отношения; преобладание компаний, зависящих от государства, в том числе ключевые компаний; использование неадаптированных методов управления экономикой; преобладание «ручных» методов управления, что приводит к развитию и ухудшению ситуации коррупции в стране; господство государственной бюрократии; ограничение экономических и политических свобод. К сожалению, данные признаки имеют место быть в нашем государственном механизме.

Задача государственного механизма состоит в том, чтобы преобразовать модель экономического роста, прекратить отталкиваться только от показателей добычи природных ресурсов страны. Для этого необходимо провести диверсификацию в таких сферах как: добывающая промышленность, сельское хозяйство и других. Согласно статистике показатель ВВП Казахстана в 2020 году снизился на 2,6% . Несмотря на небольшой рост цен на нефть, вследствие парализующего влияния повторного локдауна, сфера услуг вновь стала основным драйвером спада экономики, что говорит нам о том, что экономика нуждается в диверсификации и на сегодняшний день менее конкурентоспособна на международном рынке, чем экономика других стран с таким же уровнем дохода и богатыми природными ресурсами. Конечно, стоит отметить, что пандемия внесла свои коррективы и на рост экономики, поэтому для примера рассмотрим показатели ВВП за 2019год.

Согласно данным Агентства статистики РК, по итогам 2019 года объем ВВП РК составил 68 639 483,4 млн. тенге и увеличился в реальном выражении на 4,5%. Объем добычи нефти и газового конденсата в натуральном выражении увеличился на 0,2%, составив 90,5 млн. тонн, прирост которого непосредственно связан с расширением нефтедобычи на месторождениях "Кашаган" и "Тенгиз".

Хотя небольшое увеличение цен на сырьевые товары, вследствие чего расширение нефтедобычи, оказывает положительное влияние на ресурсно ориентированные страны и их экономику, данный метод подходит на краткосрочный период и совокупный объем производства может быстро вернуться к прежним уровням, что и приводит многие страны к кризису. Поэтому необходимо уже сейчас искать другие пути и рассматривать диверсификацию экономики, как один из методов, выделить сферы, нуждающиеся в диверсификации, рассчитать риски и постепенно двигаться к намеченным показателям.

Нельзя забывать, что ресурсы не вечны и их рациональное использование - важный аспект в экологии, развитии роста экономики, стабильности рынка и благополучия страны. В противном случае будет наблюдаться спад экономических показателей, что приведет к цепной реакций и спаду остальных показателей в других сферах государственного механизма (Рисунок 4).

Рисунок 4 - Оценки падения потребления нефти в мире

Диверсификация может привести к увеличению общего объема экспорта и не обязательно означает, что традиционно сильные экспортные сектора станут слабее с точки зрения доли в мировом рынке. Это наводит на мысль, что Казахстан может диверсифицировать экономику и экспортировать больше промышленных товаров без ущерба для доходов от экспорта нефти. Главный минус зависимости от объема добычи природных ресурсов - это нестабильный цикл роста, тесно взаимосвязанный с ценами на ресурсы (Рисунок 5).

Рисунок 5- График по добычи нефти в Казахстане с 2010-2020 годы

В заключение хотелось бы отметить, государство и рынок являются взаимодополняющими системами, работая друг на друга. Соотношение между саморегуляцией рынка и государственным регулированием экономики постоянно изменяется: чем эффективнее функционирует рынок, тем меньше вмешательство государства, и наоборот, если экономика находится в кризисе, то роль правительства должна существенно активизироваться. Однако важно поддерживать баланс, чтобы избежать негативного влияния необходимо установить самонастраивающуюся систему, регулирующую соотношение влияния государства на рынок в стране для того, чтобы в случае кризиса экономика страны смогла выстоять.

Список литературы

1. Клавдиенко, В. Государственное регулирование в экономике. // Проблемы теории и практики управления. №6. 2005.

2. Коваленко, Б.Б. К вопросу о взаимодействии государства и бизнеса. // Проблемы современной экономики, N 1(13). 2005.

3. Кучуков, Р., Савка, А. Государственное регулирование: нацеленность на результаты. // Экономист. №9. 2006.

4. Цирель, С. Влияние государственного вмешательства в экономику и социального неравенства на экономический рост.// Вопросы экономики. №5. 2007.

5. Шакуров, И.Г. Институциональная концепция соотношения рыночного и государственного регулирования экономики.// Проблемы современной экономики, №1(17). 2006.

Резюме

В данной статье рассматривается влияние государственного механизма на экономику страны. Выявлены положительные и отрицательные стороны влияния государства на экономику. Описано взаимодействие рынка и государства, влияние структур друг на друга.

Түйіндеме

Бұл мақалада мемлекеттік механизмнің ел экономикасына әсері қарастырылады. Мемлекеттің экономикаға әсер етуінің жағымды және жағымсыз жақтары ашылды. Нарық пен мемлекеттің өзара әрекеті, құрылымдардың бір-біріне әсері сипатталған.

Summary

This article examines the impact of the state mechanism on the country's economy. The positive and negative aspects of the state's influence on the economy are revealed. The interaction of the market and the state, the influence of structures on each other are described.

УДК 339.138

А.Р. Мнуар, *магистрант 1 курса специальности «Маркетинг»*
Научный руководитель: ***Дарибаева А.К.*** *к.э.н., доцент*
КазУЭФМТ

МАРКЕТИНГ В РАЗВИТИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

«Зеленые» маркетинговые стратегии помогают компаниям в разработке продуктов, которые являются экологически безопасными и при этом удовлетворяют потребности потребителей.

Истоки зеленого маркетинга можно найти в 1970-х гг. когда забота об окружающей среде только начинала набирать свои обороты. Именно в эти года начала зарождаться концепция "экологического маркетинга". Это было в значительной степени связано с отраслями, которые оказывали наиболее тяжелый экологический урон, а также с разработкой новых технологий, которые могли бы облегчить конкретные экологические проблемы. Однако всерьез об экологическом маркетинге заговорили лишь вначале 1990-х гг. Именно в этот период экологический маркетинг стал продолжением социально-этичного маркетинга. Согласно концепции социально-этичного маркетинга задачей организации должно быть установление нужд, потребностей и интересов целевых рынков и обеспечение желаемой удовлетворенности более эффективными и более продуктивными (чем у конкурентов) способами с одновременным сохранением или укреплением благополучия потребителя и общества в целом.

Однако, «зеленый» маркетинг интегрирует и расширяет идеи, внедренные в социально-этичную концепцию маркетинга. Концепцию экологического маркетинга можно определить следующим образом: целостный процесс управления, ответственный за определение, прогнозирование и удовлетворение потребностей клиентов и общества, путем получения прибыли и сохранения устойчивого развития.

Основные различия экологической концепции маркетинга от социально-этической заключаются в следующем:

1. акцент на физической устойчивости маркетингового процесса, а также его социальной приемлемости;
2. более целостный и взаимозависимый взгляд на отношения между экономикой, обществом и окружающей средой;
3. рассчитана не на долгосрочную перспективу, а на неограниченный период времени;
4. забота об окружающей среде рассматривается как внутренняя (действительная) ценность, а не только как приносящая пользу обществу;
5. акцент на глобальных проблемах, а не конкретных проблемах общества.

Концепция «зеленого» маркетинга может выглядеть несколько парадоксально, так как она совмещает заботу об окружающей среде (которая традиционно включает в себя призыв к сохранению), с дисциплиной маркетинга (цель которого стимулировать и поощрять потребление). Однако понятие устойчивости устраняет этот кажущийся парадокс. Устойчивый подход к производству и потреблению предполагает удовлетворение потребностей нынешнего поколения, учи-

тывая уровень жизни и потребности будущих поколений. Данная концепция состоит из двух частей.

1. Использовать природные ресурсы с такой скоростью, чтобы экологические системы или человеческая деятельность могла их пополнять. В случае невозобновляемых ресурсов использовать их в таком объеме, в котором возобновляемые альтернативные ресурсы могли бы их заменить.

2. Отходы производства и загрязнение окружающей среды должны выводиться со скоростью, с которой они могут быть поглощены экологическими системами, не нанося ущерб их жизнеспособности.

Таким образом, основные понятия экологического маркетинга, устойчивость и холизм, очень просты, однако они не всегда так просто находят свое применение в жизни. В значительной степени это обусловлено тем, что в основе классического менеджмента лежит редукционизм, который в свою очередь основывается на экономических теориях, которые ошибочно рассматривают природные ресурсы, как безграничный, бесплатный (окупаемый за счет добычи) источник сырья. Экологический маркетинг стремится изменить классический подход к управлению и показать предприятиям, что концепция устойчивого развития и новые «зеленые» маркетинговые стратегии помогут изменить структуру потребления и сбалансировать природные процессы.

Когда компания обращается к новым инновациям, как экологически чистые продукты, она может открыть для себя новые рынки, расширить доли рынка и увеличить прибыль. Для этого экологический маркетинг прибегает к классической концепции маркетинг-микс: продукт, цена, место продажи, продвижение. Однако они отличаются от традиционных 4Р. Рассмотрим их более подробно.

Компании, которые хотят завоевать свою долю «зеленого» рынка, должны либо идентифицировать экологические проблемы клиентов и корректировать свои продукты для удовлетворения этих потребностей, либо разработать экологически чистые продукты, которые смогут дать компании конкурентное преимущество.

Продукты должны быть разработаны в зависимости от потребностей клиентов, которые отдают предпочтение экологически чистым продуктам. Продукты могут быть сделаны из переработанных материалов или из бывших в употреблении товаров. Экологически чистые продукты должны не только экономить воду, энергию и деньги, но и уменьшить вредное воздействие на окружающую среду.

А. Пракаш выделяет шесть способов, описывающих как можно сделать продукты более экологичными. Продукты будут более экологически чистыми, если они изготовлены таким образом, что они могут быть:

1) отремонтированы: возможность продлить срок эксплуатации изделия за счет ремонта его частей;

2) восстановлены: возможность продлить срок эксплуатации изделия за счет его значительного капитального ремонта;

3) повторно изготовлены: возможность произвести новый продукт, используя старый;

4) повторно использованы: спроектировать товар так, что его можно использовать несколько раз;

5) переработаны: продукты могут быть переработаны и превращены в сырье для изготовления другого или этого же продукта;

6) уменьшены риски: даже если продукт используется меньше сырья или оставляет меньше отходов, это обеспечивает его преимущества по сравнению с его бывшими версиями или конкурирующими продуктами.

Выбор того, где и когда сделать продукт или услуг доступными, имеет большое влияние на целевых клиентов. Большинство покупателей не готовы ехать далеко, чтобы купить «зеленый» продукт, они скорее отдадут предпочтение более близкой альтернативе. Чтобы успешно «озеленить» продукты, предпочтительно расположить их на всем рынке целиком. Это должно быть сделано так, чтобы экологически чистые продукты были ориентированы не только на маленькую «зеленую» нишу рынка, но и на широкую публику.

Кроме того, важно, чтобы расположение согласовалось с образом товара, и было отличным от конкурентов. Такая дифференциация может быть достигнута за счет акций и визуально привле-

кательных вывесок. Кроме того, компании могут дифференцироваться за счет использования переработанных материалов, чтобы подчеркнуть свои экологические преимущества.

Квинсленд рассматривает ценообразование как важный фактор комплекса маркетинг-микс. Большинство клиентов готовы платить больше, только если они воспринимают «зеленые» продукты, как товары с более высокой ценность.

Зачастую «зеленые» продукты имеют более высокие переменные издержки, но более низкие долгосрочные издержки. Высокие переменные издержки на «зеленый» товар представляют собой проблему, так как потребители обычно готовы заплатить только небольшую надбавку за них. Между тем, потребители ожидают, что товар будет также хорош, как и другие доступные альтернативы. Однако соотношение цена / производительность не всегда возможно, так как изменяя состав продукта, изменяется и его производство.

Поэтому необходимо найти баланс между очень завышенной ценой для покупателя и соответственно тормозящей его продажи и ценой, которая показывала бы, что у продукта есть надбавочная стоимость, так как он был изготовлен согласно всем экологическим требованиям.

«Зеленое» продвижение включает в себя классические инструменты продвижения, такие как реклама, маркетинговые материалы, вывески, информационные документы, веб-сайты, видеоролики и презентации, учитывая при этом интересы людей, планеты и прибыли.

По словам Полонского и Росенберга, одним из самых сложных вопросов в экологическом маркетинге это: Что и как экологическая информация должна предавать?

Основная сложность заключается в том, чтобы найти то важное и стоящее, что можно использовать для продвижения товара.

«Зеленые» маркетологи могут делать акцент на производстве, денежной экономии, здоровье, удобстве или просто экологичности товара.

Компании должны же делать акцент на своих «зеленых» дипломах и достижениях. Необходимо также пропагандировать экологические инициативы компании и ее сотрудников.

Согласно Гинзбергу и Блуму, руководители "зеленых" компаний должны задать себе два главных вопроса и ряд подвопросов, касающихся "зеленой" маркетинговой стратегии:

1). Насколько значим для компании «зеленый» потребительский сегмент?
   1. Может ли компания увеличить доходы, если будет восприниматься потребителями как «зеленая»?
   2. Будет ли бизнес испытывать финансовый спад, если потребители будут судить о компании как о недостаточно «зеленой»?
   3. Много ли потребителей, которые равнодушны к факту, что компания может получать прибыль?

2). Может ли бренд или компания отличаться в «зеленой» сфере?
   1. Есть ли у компании ресурсы и понимание того, что значит быть «зеленым» в своей отрасли и внутренняя приверженность на самых высоких уровнях управления, которая позволит сделать компанию «зеленой»?
   2. Можно ли превзойти конкурентов в этой сфере, или есть такие конкуренты, которые настолько прочно укоренилась в «зеленой» сфере, что конкуренция с ними по экологическим аспектам будет очень дорого и невыгодной?

Гинзберг и Блум считают, что эти вопросы помогут «зеленым» компаниям определить, насколько сильно нужно подчеркнуть их экологическую направленность в маркетинговой программе и выбрать одну из следующих стратегий: «Лин грин», «Дифенсив грин», «Шейдид грин» и «Экстрим грин».

Компании, использующие данную стратегию, стараются быть хорошими корпоративными гражданами. При этом они не делают акцент на рекламе или проведенных «зеленых» инициативах. Вместо этого компании стараются снизить издержки и повысить эффективность путем внедрения экологически безопасного производства. Тем самым конкурентное преимущество достигается за счет уменьшения стоимости товара, а не за счет «зеленой» рекламы.

При этом, по словам Гинзберга и Блума, компании, прибегающие к стратегии «Лин грин», не хотят, чтобы их экологические усилия распространялись на бренд в целом, поскольку существует риск, что в таком случае вся продукция фирмы может быть классифицирована как «зеленая». Поэтому безопаснее для компаний будет связать их экологическую направленность только с какой-то одной маркой.

Несмотря на некоторые общественные неудачи, компанию Coca-Cola можно охарактеризовать как компанию, придерживающуюся стратегии «Лин грин». Многие потребители не знают, что компания вложила значительные средства в различные виды деятельности по переработке сырья. Несмотря на то, что компания Coca-Cola заботится об окружающей среде, в большинстве случаев она предпочитает не афишировать данную информацию. Это объясняется широкими целевыми рынками и широтой ассортимента. Если Coca-Cola напрямую связала бы свои экологические усилия со своим брендом, то была бы большая вероятность того, что всю ее продукцию классифицировали бы как «зеленую». Таким образом, в рамках стратегии «Лин грин» Coca-Cola привязала свои «зеленые» усилия только к одному товару – Odwalla.

Стратегия «Дифенсив грин» используется в качестве маркетинговой стратегии, как мера предосторожности или как ответ на кризис или на действия конкурентов. Компании признают, что "зеленые" сегменты рынка являются важными и прибыльными составляющими, от которых нельзя отказаться. Поэтому они используют стратегию «Дифенсив грин» в целях повышения имиджа бренда и уменьшения убытков. С другой стороны, используя эту стратегию, компании не могут полностью дифференцировать себя от конкурентов на основе «зеленого» преимущества. Поэтому усилия по поощрению и популяризации экологических инициатив компании являются нерегулярными и сведены к минимуму.

Агрессивное продвижение «зеленых» товаров не применяется в данной стратегии, так как это может создать большие ожидания, которые могут быть не удовлетворены. При использовании оборонительной тактики компании в основном спонсируют небольшие события и программы. Такие действия позволяют компании защитить свои экологические рекламные заявления от нападок активистов, представителей регулирующих органов и конкурентов. Данная маркетинговая стратегия рассчитана на компании, которые пока не в состоянии получить устойчивое конкурентное преимущество на основе «зеленой» продукции, но стремятся быть экологически ответственными.

Крупнейший ретейлер одежды Gap Inc. часто приводится в качестве социально-ответственной компании, которая беспокоится о благосостоянии рабочих и клиентов на своих предприятиях – Gap, Banana Republic, Old Navy. В экологическом плане компания уже долгое время способствует энергосбережению и сокращению количества отходов, а его штаб-квартира представляет собой показательный пример устойчивого строительства. Компания упоминает о своей «зеленой» деятельности на своем веб-сайте, но не афиширует об этом повсеместно.

Данная стратегия сосредоточивается на долгосрочных, системных, экологически чистых процессах, требующих значительных финансовых и нефинансовых обязательств. Компании, прибегающие к данной стратегии, рассматривают «зеленую» деятельность как возможность создать инновационные продукты и технологии. Именно за счет этого компании стремятся получить конкурентное преимущество.

Как правило, эти компании могут дифференцировать себя как компании, производящие «зеленую» продукцию, но вместо этого они предпочитают получать прибыль за счет других преимуществ. Зачастую это прямые, ощутимые выгоды, предоставляемые клиенту. Компании, как правило, продают свою продукцию через основные каналы сбыта, где экологические выгоды рассматриваются как вторичный фактор. Данный тип продвижения товаров является наиболее эффективным при продвижении продуктов, которые могут помочь потребителю сэкономить на текущих расходах, таких как энергия, топливо, электричество.

Toyota Prius рекламируется сегодня как "экологически продвинутый, топливосберегающий гибрид". Однако, когда Prius был впервые запущен на рынке США в 2000 г., Toyota Motor Corp. не выставила на первый план свои экологические характеристики. Акцент был сделан на топливных преимуществах – потребители будут тратить меньше денег на газ и меньше времени проводить на заправках. Тот факт, что Prius способствует снижению уровня загрязнения воздуха, был упомянут вскользь.

Компании воспринимают стратегию «Экстрим грин» как целостную философию с ценностями. В этих компаниях экологические вопросы и ответственность полностью интегрированы в систему бизнеса и жизненного цикла продукции. Их методы включают ценообразование с учетом жизненного цикла товара, комплексное управление качеством окружающей среды и производство, не наносящее вред окружающей среде. Более того, в большинстве случаев экологическое сознание является важной движущей силой в компании с самого начала.

Компании, которые используют стратегию «Экстрим грин» в качестве маркетинговой стратегии, в основном обслуживают нишевые рынки и продают свою продукцию или услуги через бутики или специализированные каналы.

В качестве примера стратегии «Экстрим грин» можно рассмотреть Honest Tea. Honest Tea является одной из наиболее быстро растущих компаний органического чая в промышленности натуральных продуктов питания. Социальная ответственность вкладывается в саму компанию, в ее цели, на каждом этапе – от производства до маркетинга. Кроме того, компания использует не только органические ингредиенты, но и биоразлагаемые чайные пакетики. Ценность бренда Honest Tea основана на подлинности, целостности и чистоте продукта.

Таким образом, стратегии экологического маркетинга включают в себя широкий спектр изменений, в том числе модификацию продукции, изменения в процессе производства, изменения в упаковке товара, изменение рекламы (таблица №1).

Таблица №1. Взаимосвязь четырех «зеленых» маркетинговых стратегий с элементами концепции маркетинг

	Продукт	***Цена***	***Место***	***Продвижение***
Лин	□			
Дифенсив	□			□
Шейдид	□	□		□
Экстрим	□	□	□	□

Мы видим, что компании, использующие стратегию «Лин грин», «озеленяют» только продукт, тогда как компании, использующие стратегию «Дифенсив грин», «озеленяют» и продукт, и его продвижение. Компании со стратегией «Шейдид грин» имеют три «зеленых» составляющих: продукт, цена, продвижение, в то время как «Экстрим грин» «озеленяет» все 4Р.

Экологический маркетинг – это инструмент защиты окружающей среды для будущих поколений. Он оказывает положительное влияние на экологическое благополучие планеты. Из-за растущей обеспокоенности к экологической ситуации, отмечается появление нового рынка – гринмаркет. Для компаний, чтобы выжить на этом рынке, необходимо «озеленять» ряд составляющих своего бизнеса. Потребители хотят отождествлять себя с «зелеными» компаниями и готовы нести дополнительные расходы за более экологичный образ жизни. Однако «зеленый» маркетинг – это не просто инструмент для защиты окружающей среды, но и маркетинговая стратегия.

В зависимости от того, насколько компания хочет быть «зеленой», она выбирает подходящую «зеленую» маркетинговую стратегию. Маркетинговые стратегии «Лин грин» и «Дифенсив грин» применяются только в качестве меры предосторожности, чтобы адаптироваться к рыночным условиям. Данные стратегии представляют собой оборонительный подход в «зеленом» маркетинге, когда компании прилагают минимум усилий, чтобы избежать негативных последствий. Компании, которые используют маркетинговые стратегии «Шейдид грин» и «Экстрим грин», пытаются создать конкурентные преимущества на основе их экологической деятельности. Данные стратегии представляют собой наступательный подход, когда компании сосредоточены на создании конкурентных преимуществ.

Все представленные в статье экологические маркетинговые стратегии напрямую связаны с концепцией маркетинг – микс. Все составляющие данной концепции – продукт, цена, место, продвижение – также рассматриваются с экологических позиций. Многие компании не желают «озеленять» все 4Р, а лишь некоторые из них. Поэтому компании выбирают для себя подходящую «зеленую» маркетинговую стратегию, исходя из своих целей.

Таким образом, «зеленые» маркетинговые стратегии помогают компаниям в разработке бизнес-практик и продуктов, которые являются экологически безопасными и при этом удовлетворяют потребности потребителей.

Список литературы

1. Смирнова Е. В. Экологический маркетинг // Практический маркетинг. 2010. № 4(158). С. 9 – 14.[https://www.bci-marketing.ru/2010/pm10_04.pdf]

2. Baker J. Michel. The marketing book (fifth edition). 2003. P. 726 – 755. [https://www.amazon.com/Marketing-Book-Fifth-Michael-Baker/dp/0750655364]

3. Charter Martin. Greener marketing: Responsible Approach to Business. 1992. P. 433. [https://www.taylorfrancis.com/books/greener-marketing-martin-charter/e/10.4324/9781351283526]

4. Ginsberg J. M., Bloom P. N. Choosing the Right Green Marketing Strategy. MIT Sloan Management Review. 2004. Vol. 46. № 4. P. 79 – 84. [https://sloanreview.mit.edu/article/choosing-the-right-greenmarketing-strategy/]

5. Hennison K., Kinnear T. Ecological Marketing, Prentice-Hall, Englewood Cliffs. NJ. 1976. P. 836.[https://www.worldcat.org/title/ecological-marketing/oclc/2318513]

6. Ivan Kontic, Jasmin Biljeskovic. Greening the marketing mix. 2010. P. 62. Режим доступа: http://www.diva- portal.org/smash/get/diva2:329044/fulltext01.pdf (дата обращения: 28.02.2016).[http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:329044/fulltext01.pdf]

7. Queensland Government. Green marketing: The competitive advantage of sustainability. Режим доступа: https://www.business.qld.gov.au/business/running/marketing/marketing-basics/seven-ps-marketing (дата обращения: 28.02.2016).[https://www.business.qld.gov.au/running-business/environment/environment-business/benefits]

Резюме

Статья посвящена исследованию новых маркетинговых стратегий, применяемых в экологическом маркетинге. Экологический маркетинг включает в себя как «озеленение» продуктов, так и «озеленение» фирм. Компании, стремящиеся занять новую «зеленую» нишу, должны переосмыслить 4Р (товар, цена, место и продвижение) традиционного маркетинга, и обратиться к новым стратегиям для продвижения экологически безопасных товаров.

Түйіндеме

Мақала экологиялық маркетингте қолданылатын жаңа маркетингтік стратегияларды зерттеуге арналған. Эко-маркетингке «жасылдандыру» өнімдері де, «жасылдандыру» фирмалары да кіреді. Жасыл жаңа орынға енуді көздейтін компаниялар дәстүрлі маркетингтің 4Р (өнім, баға, орналасу орны және жылжуы) туралы ойлануы керек және тұрақты өнімдерді ілгерілетудің жаңа стратегияларына жүгінуі керек.

Summary

The article is devoted to the study of new marketing strategies used in environmental marketing. Eco-marketing includes both “greening” products and “greening” firms. Companies looking to enter a green new niche must rethink the 4Ps (product, price, location, and promotion) of traditional marketing, and turn to new strategies for promoting sustainable products.

УДК 338.28

Ж.Рыскалиева, *магистрант 2 курса специальности «Экономика»*
Научный руководитель: ***Галиева А.Х.,*** *д.э.н., доцент*
КазУЭФМТ

КОРПОРАТИВНЫЕ СТРУКТУРЫ: ВИДЫ И ПРЕДПОСЫЛКИ

Развитие любого общества предполагает переход от одного качественного состояния в другое. Все переходные экономические отношения, различные по форме, идентичны в том, что в момент самого перехода они представляются как соединение некоторых черт и свойств прежних и новых экономических отношений. Этот переход по своим масштабам может быть как локальным, так и всеобщим. В первом случае речь идет об изменениях, которые происходят в каждый

данный момент, среди которых мы находимся ежедневно: изменение форм собственности предприятий, появление новых видов доходов, изменение отношений людей по поводу собственности на жилье и т.п. Постоянные локальные изменения свойственны любой развивающейся системе. Позитивные или негативные, накапливаясь, они предопределяют более глубокие изменения всей системы и обусловливают их характер.

Конец XX века является временем перехода развитых стран с сильной социально ориентированной экономикой в качественно новое постиндустриальное общество. Уже сейчас очевидно, что наряду с другими глубокими изменениями идет смена приоритетов: на передний план выдвигаются социокультурные факторы. Ясно прослеживаются тенденции интегрирования не только в экономике, но и в других областях общественной жизни.

В мире сейчас доминируют нетрадиционные тенденции и подходы, вызванные особенностями развития нового этапа научно-технического прогресса, предполагающего не только интеграцию областей некоторых сфер производства, но и международный мониторинг окружающей среды, создание трансконтинентальных систем связи, информационных структур мировой торговли и др.

Таким образом, экономическая концепция комплексной системы выживания хозяйствующих субъектов в условиях жесткой конкурентной борьбы на мировом рынке предполагает учет все более четко проявляющейся за рубежом в последние годы устойчивой тенденции роста числа соглашений о межфирменном сотрудничестве для совместного проведения крупных финансовых операций, осуществления единых промышленных проектов большого масштаба.

Главной характеристикой новой эпохи, как считают многие зарубежные и отечественные ученые и специалисты, является переход от отраслевых к межотраслевым концернам. Так, за последние годы все большее число различных компаний (в том числе транснациональных корпораций), которые традиционно конкурировали друг с другом, считают выгодным для себя объединить имеющиеся ресурсы (научные, технологические, финансовые, трудовые, материальные) и совместно создавать новые продукты и технологии. Причем корпорации предприятий, выпускающих аналогичную продукцию, создаются не только в целях успешной конкуренции на мировом рынке, но и для установления формальных рамок раздела внутренних рынков. В результате такого обобществления производственно-технической базы в наиболее развитых государствах уже произошел величайший технологический переворот. Так, с начала 80-х годов среди крупнейших промышленных компаний Запада количество фирм с развитой многоотраслевой структурой производства превышало количество отраслевых фирм более чем в 1 раз, а в Японии – в 20 раз. По степени целостности и непрерывности межотраслевая интеграция в них уже приближается к технологическим цепочкам внутри отдельного предприятия [1].

Микробизнес за рубежом, несмотря на его большие размеры, организационно и экономически зависит от корпорации и начинается там, где деятельность корпораций оказывается невыгодной (в основном на финишных операциях по приданию продукции разнообразного, в соответствии с потребностями и спросом потребителей, завершено-товарного облика, т.е. в немассовых, индивидуальных вариантах позаказного производства). При этом каждая мелкая фирма стремится не конкурировать, а занять свою особую экономическую нишу, привлечь своих собственных конечных потребителей, оперируя особенным (индивидуальным) дифференцированным товаром и все же оставаясь звеном корпоративной структуры с её системой регулирования.

Крупные многоотраслевые корпорации – это организационная форма нового типа, ставшая следствием непрерывно продолжающегося целостного процесса обобществления (интегрирования) производственно-технологической базы. Это неизбежная ступень экономического прогресса, в основе которого заложена технологическая эволюция производства, определяемая развитием и действием факторов научно-технического прогресса.

Страны, достигшие такой стадии, закономерно входят в группу ведущих, у них наибольший уровень производительности и эффективности труда, доходов населения и качества жизни, макроэкономической конкурентоспособности, технологических и экспортных преимуществ. Вытеснив экономику «совершенной конкуренции», экономика многоотраслевых корпораций обеспечила беспрецедентный, ранее невиданный рывок для роста и модернизации производительных сил на базе новейших технологий – наукоемких технотронных, которые формируют производительное единство, прежде совершенно немыслимое: работник - ЭВМ – средства производства.

Быстрое, даже по меркам XX века, распространение наукоемких технологий и масштабное соединение с ними производственных мощностей – индустриального хозяйства неспроста совпало со становлением межотраслевой интеграции и связанных с ней организационных форм, преимущественно корпоративного типа. Благодаря ей в распоряжении государства оказались экономические стимулы и методы централизации расширенного воспроизводства, что явилось поистине революционным шагом вперед по сравнению с периодом, когда достигать централизации если и удавалось, то силой в основном либо экономического, либо внеэкономического принуждения.

Макроэкономические возможности и преимущества межотраслевого интегрированного производства только начинают исследоваться и изучаться. Перечень их обширен, они охватывают различные стороны хозяйственной жизни и оказывают воздействие на весь ход современных социально-экономических процессов и внутри развитых стран, и в масштабе всемирного хозяйства. Нас, однако, больше привлекает организационный аспект, поскольку анализ под таким углом зрения предполагает предметное исследование тех условий и факторов, при которых движется теперь развитие наиболее передовых технотронных производительных сил. В самом деле, почему система межотраслевой интеграции эффективнее по сравнению с горизонтальной, в чем конкретные её организационные отличия и каким именно образом они влияют на динамику и качество промышленного роста, отчего интегрированный капитал совершает свой кругооборот быстрее, чем сумма частных? Таковы вопросы, подлежащие выяснению.

Можно выделить следующие направления исследования интегрированных структур [2]:

– неоклассическая теория, связывающая экономическую интеграцию с преодолением монополизма отдельных звеньев технологических цепочек при вертикальной интеграции с возможностями извлечения монополистических выгод при горизонтальной интеграции; с технологическими условиями производства (отдача от масштаба, наличие барьеров входа на рынок и т.д.);

– теория динамических сравнительных преимуществ, рассматривающая экономическую интеграцию в связи с адаптацией к жизненным циклам продуктов и технологий;

– институциональный анализ, исследующий вертикальную интеграцию в контексте минимизации трансакционных издержек, проблем агентских отношений и влияния на них распределения прав собственности.

Минимум трансакционных издержек или максимум скорости капиталообразования? Вопрос о том, какими причинами обусловлена экономическая интеграция и в чем конкретная её цель, имеет принципиальное значение и особо актуален в условиях нашей страны, которой ещё только предстоит найти и пройти свой путь к интегрированной экономической системе, основанной на эффективных и конкурентоспособных государственно-корпоративных структурах.

Сравнительно новый для отечественной экономической теории, вопрос этот активно дебатируется западными исследователями с 70-х годов прошлого столетия, которые привлекли к рассмотрению обширный фактический материал, отражающий различные аспекты образования и функционирования вертикально интегрированных корпораций. В результате сформировалось известное направление экономической мысли – институционализм. Несмотря на бурные дискуссии, институционалисты так и не пришли к верному ответу. Возможно им мешает приверженность доктрине либерализма, которая объявляет институциональной исключительно лишь частную собственность, хотя очевиден факт подчинения частной собственности, централизованной в форме корпоративной или государственной.

Следование либеральной доктрине превращает институционализм в крайне противоречивое течение. Его сторонники признают вертикальную интеграцию, относят её к организационным нововведениям, однако категорически отвергают «нерыночные» её цели и мотивы. В угоду либерализму они отбрасывают все подходы, кроме акцента на трансакции, и сосредоточиваются на объяснении, согласно которому предприятия идут на объединение ради снижения своих издержек при товарно-денежном обращении. Игнорирование мотива, выражаемого экономией на трансакционных издержках, институционализм считает научно несостоятельным. И хотя институционалисты не могут не замечать процесса интегрирования собственности, так или иначе связанного с преодолением частной формы присвоения, наблюдаемая тенденция только их тревожит, и они стараются отыскать её некий противовес, силятся обособить и преувеличить издерж-

ки совместной собственности (мол, слишком бюрократическая система принятия решений, не столь эффективен менеджмент, так как нет участия в прибылях и т.д.). Но все практические примеры, на которые даются ссылки, опровергают их представления. В конце концов, институционалисты вынуждены сами признать, сколь шаток их подход, и призывают: надо и дальше развивать идею экономии на трансакционных издержках делать её убедительнее.

На наш взгляд, институционализм оказался малосостоятельным, поскольку стремлением дать объяснение тенденции интеграции собственности с позиции сохранения частной её формы загнал себя в угол неразрешимых противоречий. Централизация собственности и становление её макроэкономической формы, несовместимой с частной, - вот в чем объективная суть процесса вертикальной интеграции производств. На практике нет и не бывает вертикальной интеграции без консолидации и централизации собственности. Именно здесь, в данном пункте находится ответ на вопрос, почему созданные в начале 1995 г. холдинги, ФПГ и другие не способствовали выводу народного хозяйства на должный уровень экономической эффективности. Они не обеспечивают одного из главных её условий: сложения промышленных капиталов, объединения воспроизводственного кругооборота и капиталообразования, формирования корпоративной формы собственности.

Либерализм менее всего пригоден для определения истинной цели вертикально интегрированного хозяйства, которая состоит не просто в снижении трансакционных издержек, а в достижении устойчивых темпов воспроизводства корпоративного капитала, а, следовательно, и экономического роста. Цель эта возникла объективно, под воздействием ряда факторов, порожденных тенденцией восхождения к наукоемкому способу производства. Имеется в виду, во-первых, прогресс производительных сил и обретение ими технотронного характера, вследствие чего они становятся интегральными. Во-вторых, интегральный характер производительных сил все более императивно требует соответствующих, т.е. интегральных же производственных отношений – более централизованных форм собственности и организации производства. В-третьих, господствующим становится интегральный промышленный капитал, а у него свои условия воспроизводства, отличные от тех, какими определяется кругооборот дробных капиталов – частных и децентрализованных.

В неоиндустриальной экономике именно от интеграции высокотехнологического капитала и тянется шлейф организационных нововведений. Они диктуются необходимостью оптимизации скорости его оборота и воспроизводства. Отмеченный целевой критерий очень важен для правильного понимания сущности происходящих прогрессивных сдвигов, связанных с кардинальными организационно-управленческими преобразованиями. Если искусственно отделить вертикальную интеграцию от консолидации производственных сил, капитала и собственности, отделить посредством попытки «примирить её с примитивной апологией рыночного либерализма (так и поступают сторонники институционализма), то будет укрыта и подальше от внимания общества упрятана главная тенденция современного социально-экономического развития – тенденция обобществления экономики, чьи производительные силы поднимаются на уровень технотронных.

В действительности и обобществление производственных отношений, и всеобъемлющий перевод производительных сил на высокие, наукоемкие технологии образуют ни что иное, как две стороны одного и того же, единого в сущности этапа всемирного движения – к исторически новому, наукоемкому способу производства. Одно неотделимо от другого. Высокие технологии и вертикальная интеграция взаимодействуют как содержание и форма, а потому одна модернизация – технологическая или неоиндустриализация – объективно предполагает симметрическую её организационно-экономическую и управленческую.

Список литературы

1. Проблемы стабилизации и развития экономики (под ред. проф. М.Б. Кенжегузина). – Алматы: Гылым, 1997. 138 с.

2. Туркебаев Э.А. Основы рыночной экономики. – Алматы: РИК, 1998.321 с.

3. Мамыров Н.К. Менеджмент и рынок. Казахстанская модель. – Алматы: Казак энциклопедиясы, 1998. 428 с.

Резюме

В данной статье рассматриваются корпоративные структуры: виды и предпосылки, а также макроэкономические возможности и преимущества межотраслевого интегрированного производства.

Түйіндеме

Бұл мақалада корпоративті құрылымдар: түрлері мен алғышарттары, сондай-ақ салааралық интеграцияланған өндірістің макроэкономикалық мүмкіндіктері мен артықшылықтары қарастырылады.

Summary

This article discusses corporate structures: types and prerequisites, as well as macroeconomic opportunities and advantages of intersectoral integrated production.

УДК 911.3

***К.А. Койчубаева**, магистрант 2 курса специальности «Экономика»*
*Научный руководитель: **Галиева А.Х.**, д.э.н., доцент*
КазУЭФМТ

ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В классификацию отраслей промышленности положены следующие основные экономические принципы: экономическое назначение производимой продукции; характер функционирования продукции в производственном процессе; однородность целевого назначения выпускаемой продукции, общность перерабатываемого сырья, родственность применяемой технологии; характер воздействия на предмет труда и др. Деление промышленного производства по экономическому назначению продукции не совпадает с отраслевой структурой промышленности, так как натуральная форма производимой в отрасли продукции нередко не определяет ее экономического назначения. Широко используется классификация отраслей промышленности, предусматривающая их объединение в крупные комплексные отрасли по одному из следующих признаков: однородности целевого назначения производимой продукции (машиностроительная, топливная, пищевая, промышленность строительных материалов), общности исходного сырья (металлообрабатывающая и деревообрабатывающая), родственности применяемой технологии (химическая промышленность). Наибольшая часть отраслей охватывается признаком целевого назначения выпускаемой ими продукции.

Отрасль промышленности — объективно обособившаяся часть промышленности, объединяющая предприятия, производящие однородную, специфическую продукцию, имеющую однотипные технологии и ограниченный круг потребителей.

Современный этап экономического развития ведущих стран мира характеризуется крупными сдвигами структуры хозяйства, что обусловливает необратимость перехода к новым межотраслевым и воспроизводственным пропорциям. На это повлияли и такие факторы, как сырьевой и энергетические кризисы, способствовавшие удорожанию сырья и энергоносителей, а следовательно, оборудования и строительства. Усложнился инвестиционный процесс, в целом значительно повысились издержки производства. Все это не только вызвало, но и усилило тенденции к удорожанию самого воспроизводственного процесса. Такое развитие событий объективно стимулирует вступление стран рыночной экономики в новый этап технологической революции.

Для развитых стран сегодня характерны насыщенность производства техникой и квалифицированной рабочей силой, наличие, емкого платежеспособного спроса на товары и услуги самого разнообразного назначения. Поэтому для увеличения производства готовых изделий нет

необходимости наращивать выпуск металла, комплектующих изделий и т.д., более того, численность станочного парка в ряде стран стала даже сокращаться [1].

Под отраслевой структурой промышленности понимаются состав отраслей или комплексов, входящих в промышленность, и их доля в общем объеме промышленного производства. Отраслевая структура промышленности все время находится в движении. На нее влияют следующие факторы:

— ускорение научно-технического прогресса. Именно под воздействием этого фактора образуются новые отрасли промышленности и производства. Так, только за последние десятилетия под влиянием ускорения научно-технического прогресса появились такие отрасли, как комбикормовая промышленность, энергомашиностроение, производство космической техники и др.;

— экономическая политика государства. Государство, осуществляя свою избранную политику, может поддерживать отдельные отрасли промышленности, наиболее значимые в экономическом и социальном плане, и тем самым влиять на темпы их развития;

— наличие в стране полезных ископаемых, пригодных для промышленной разработки. Чем богаче страна теми или иными полезными ископаемыми, тем при прочих равных условиях выше доля добывающих отраслей в общем объеме промышленного производства;

— уровень культуры и материального благосостояния народа. Этот фактор влияет на отраслевую структуру многопланово. От материального уровня жизни народа зависит его способность приобретать товары народного потребления, что является основой для развития отраслей, их производящих. Наличие среднего класса в стране способствует развитию отраслей, производящих товары длительного пользования: автомобилей, холодильников, видеомагнитофонов, радиоаппаратуры и др.;

— традиционно сложившаяся специализация:

— плановая отраслевая структура капитальных вложений, финансируемых из государственного бюджета.

— объем и структура рыночного спроса. При снижении рыночного спроса на продукцию данной отрасли многие предприятия сокращают производство, а иные вовсе выходят из отрасли и переключают производство на выпуск другой продукции. В результате объем продукции отрасли уменьшается, что приводит к уменьшению ее доли в общем производстве. Если объем спроса возрастает, что привлекает в отрасль новых инвесторов, также наращивают выпуск продукции и доля отрасли увеличивается. Существенное влияние на объем и структуру спроса оказывает:

— уровень интенсификации производства. Усиление интенсификации производства характеризуется уменьшением затрат всех видов производственных ресурсов на изготовление конечной продукции и сокращение их потребности на рынке.

— развитие прогрессивных форм общественной организации производства специализация, кооперирование и комбинирование;

— рост материального и культурного уровня кадров;

— наличие природных ресурсов и степень освоения их месторождения. Без наличия природных ресурсов невозможно образовать соответствующую отрасль.

На отраслевую структуру влияют и другие, менее существенные факторы.

Развитие внешнеэкономических связей и научно-технический прогресс ослабляет зависимость отраслевой структуры промышленности от природных условий, т.е. развитие науки и техники приводит к созданию производства синтетических и искусственных материалов, позволяет вовлекать в производство более бедные сырьевые ресурсы, вторичные материалы и отходы производства в результате более глубокой переработки сырья.

Среди показателей, характеризующих отраслевую структуру промышленности, следует выделить следующие:

1. Количественное соотношение отраслей, производств и межотраслевых комплексов:

$$У_{ij}=K_{ij}/ K * 100\%, (1)$$

где $У_{ij}$ - удельный вес отрасли, производства или межотраслевого комплекса;
$К_{ij}$ - объем выпуска продукции соответствующей отрасли;
К - объем выпуска продукции промышленности в целом.

2. Структурные сдвиги за анализируемый период. Определяются как разность удельного веса за этот же период:

$$\mathbf{У_i=Y_{i2}-Y_{i1}, (2),}$$

где $У_i$ - прирост (уменьшение) удельного веса i-той отрасли, %;
Y_{i2},Y_{i1} - удельный вес i-той отрасли на начало и конец анализируемого периода соответственно, %.

3. Производственные связи между отраслями. Интенсивность изменений отраслевой структуры определяются темпами роста удельного веса по формуле:

$$\mathbf{Т_i=У_{i2}/У_{i1}*100.}$$

4. Для характеристики интенсивности изменения отраслевой структуры также используется отраслевой коэффициент опережения:

$$\mathbf{К_о=T_i/ T_n, (4),}$$

где Ti, Tn - темп развития соотношений i-ой отрасли и всей промышленности в анализируемом периоде.

4. Удельный вес отрасли в планируемом периоде определяется путем умножения коэффициента опережения на удельный вес отрасли в базовом периоде:

$$\mathbf{У_n=К_{oi}*У_{i1}.}$$

Современная промышленность состоит из множества самостоятельных отраслей производства, каждая из которых включает большую группу родственных предприятий и производственных объединений, расположенных в отдельных случаях на значительном территориальном удалении друг от друга. Отраслевая структура промышленности характеризуется составом отраслей, их количественными соотношениями, выражающими определенные производственные взаимосвязи между ними. В процессе статистического учета и анализа отраслевая структура промышленности определяется обычно путем нахождения удельного веса отраслей в общем объеме производства продукции, численности занятых и стоимости основных производственных фондов промышленности [2].

Среди перечисленных показателей, с помощью которых определяется отраслевая структура промышленности, основным является показатель объема производимой продукции. Он позволяет более объективно судить не только о соотношении отраслей, но и об их взаимосвязях, динамике отраслевой структуры промышленности. Определяя отраслевую структуру промышленности по показателю численности занятых, следует иметь в виду, что в этом случае будет получена несколько иная картина, не совсем точно характеризующая действительную долю отраслей в общепромышленном производстве: удельный вес более трудоемких отраслей будет завышен, и, наоборот, доля отраслей с высоким уровнем механизации и автоматизации окажется заниженной. Отраслевая структура, исчисленная с помощью показателя стоимости основных фондов, главным образом отражает производственно-технический уровень отраслей промышленности.

В отраслевой структуре промышленности отражается уровень индустриального развития страны и ее экономической самостоятельности, степень технической оснащенности промышленности и ведущая роль этой отрасли в экономике в целом. Более совершенная отраслевая структу-

ра промышленности в известной степени характеризует эффективность промышленного производства. О прогрессивности структуры промышленности судят как по составу и удельному весу отраслей, входящих в промышленность, так и по тому, насколько совершенна внутриотраслевая структура той или иной отрасли промышленности, т.е. насколько в данной отрасли представлены и развиты наиболее прогрессивные производства. Взаимосвязи отраслей промышленности, пропорции, сложившиеся между ними, обусловлены способом производства, а также совокупным действием на его основе многих других факторов. К важнейшим из этих факторов, определяющих изменения в отраслевой структуре промышленности, относятся:

— научно-технический прогресс и степень внедрения его результатов в производстве;

— уровень общественного разделения труда, развитие специализации и кооперирования производства;

— рост материальных потребностей населения;

— общественно-исторические условия, в которых идет развитие промышленности;

— природные ресурсы страны.

Развитие новых форм общественного спроса, переход к новым видам и образцам техники и принципиально новым технологическим процессам и т.д. привели к изменению сложившихся пропорций в экономике, которые шли по двум направлениям:

во-первых, реконструкция и модернизация традиционных ведущих отраслей экономики;

во-вторых, смена поколений продукции, выпускаемой в секторе новых наукоемких отраслей.

Для развитых стран сегодня характерны насыщенность производства техникой и рабочей силой, наличие, емкого платежеспособного спроса на товары и услуги самого разнообразного назначения. Поэтому для увеличения производства готовых изделий нет необходимости наращивать выпуск металла, комплектующих изделий и т.д., более того, численность станочного парка в ряде стран стала даже сокращаться [3].

Список литературы

1. Капканщиков С.Г. Государственное регулирование экономики: учебное пособие. - М.: КНОРУС.-2011 - С.26.

2. Княгинин В., Щедровицкий П. Современная национальная промышленная политика России. Региональный аспект. - М.: РСПП. - 2013. - С.46.

3. Газимагомедов Р. Особенности современной промышленной политики: теория и практика. - М.: Экономика. - 2012. - С.62.

Резюме

В данной статье рассматривается отраслевая структура промышленности и основные направления ее совершенствования, а также факторы влияющие на отраслевую структуру промышленности: ускорение научно-технического прогресса, экономическая политика государства, наличие в стране полезных ископаемых, пригодных для промышленной разработки, уровень культуры и материального благосостояния народа.

Түйіндеме

Бұл мақалада өнеркәсіптің салалық құрылымы және оны жетілдірудің негізгі бағыттары, сондай-ақ саланың салалық құрылымына әсер ететін факторлар: ғылыми-техникалық прогресті жеделдету, мемлекеттің экономикалық саясаты, елде өнеркәсіптік дамуға қолайлы пайдалы қазбалардың болуы, халықтың мәдениеті мен материалдық әл-ауқатының деңгейі қарастырылады.

Summary

This article examines the sectoral structure of industry and the main directions of its improvement, as well as factors affecting the sectoral structure of industry: acceleration of scientific and technological progress, economic policy of the state, the availability of minerals in the country suitable for industrial development, the level of culture and material well-being of the people.

ӘОЖ 338.46

З.Н. Мұхаметқали, *«Маркетинг» мамандығының 1 курс магистранты*
Ғылыми жетекшісі: ***Кунафина Г.Т.****, э.ғ.к., доцент*

БІЛІМ БЕРУ МЕКЕМЕЛЕРІНДЕГІ МАРКЕТИНГ ҚЫЗМЕТІНІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Бүгінгі күні отандық нарықтың дамуының осы кезеңінде нарықтық басқару тұжырымдамасын тиімді қолдану мәселелері өзекті болып табылады. Бұл ретте маркетинг қызметінің маңызы зор. Маркетинг міндеті тауарларға немесе қызметтерге сұранысты ынталандыру мақсатында тұтынушыға әсер ету болып табылады. Қазіргі нарықтық жағдайда экономикалық қатынастарға қатысушылар ұйымдасқан кешенді маркетингтік қызметті жүргізу қажеттілігін мойындады. Әсіресе, оның құрамдас бөлігі жарнама қызметінің рөлін түсінді.

Жоғарыда айтылғандар білім беруді коммерциялandыру жағдайында отандық нарықта өмір сүру стратегиясын өз бетінше әзірлеу, оны іске асыру қажеттілігіне тап болған білім беру мекемелері үшін ерекше мәнге ие. Басқа салалардағы кәсіпорындарға қарағанда білім беру саласында қызмет ететін мекемелер үшін жарнама жаңа қызмет саласы болып табылады. Бұдан осы саладағы жарнамалық қызметті басқарудың практикалық тәжірибесінің фрагменттілік шектеулігі пайда болады.

Бұл мақала білім беру мекемесіндегі маркетинг қызметін талдауға арналғандықтан бірінші кезекте оның құрамдас элементтерін анықтаудан бастау керек. Яғни, алдымен, субъект, объект, білім беру мекемелеріндегі маркетингтің негізгі функциялары, принциптері және әдістері, онымен қоса "қызмет", "білім беру қызметтері" ұғымдарының мәнін зерттеу қажет.

Маркетингтік басқару тұрғысынан қарағанда, қызмет - бұл бір тараптың екінші тарапқа ұсына алатын ештеңеге ие болуға алып келе алмайтын әрекеттер мен кез-келген шара және пайда [1].

Бұл кезекте, қызмет ұғымының ең толық анықтамасын С. В. Куров берді деуге болады: «білім беру қызметтері – бұл білім беру, дағдыларды қалыптастыру және адамның, әр азаматтың жеке басын қалыптастыруға әсер ету арқылы білім беру қызметін ұйымдастыру және басқару бойынша коммуникативті құралдар арқылы бір немесе бірнеше субъектілер жүзеге асыратын ұйымдасқан, мақсатты және тұрақты қызмет» [2].

Осы сала қызметтерінің соңғы тұтынушысы оқушы немесе студент, яғни нақты адам болып табылады. Оның айналасында білім беру қызметтерін ұсыну бойынша маркетингтік қатынастар қалыптасады. Мемлекеттік және коммерциялық ұйымдар тұрақты сұранысқа, оны қалыптастыруға және сатып алуға әсер ететін аралық болып табылады. Білім беру қызметтерінің маркетингінде білім беру мекемелері нарықтағы сұраныс пен ұсыныстың қалыптасуына әсер ететін субъектілердің рөлін атқарады.

Білім беру мекемелері қызметтерін маркетингтің негізгі принциптері мен әдістері арқылы анықтау үшін маркетингтің бұл саладағы кейбір ерекшеліктері және мәселелеріне назар аудара зерттеу қажеттілігі туындайды.

А.А. Тузованың еңбегіне сүйене отырып, білім беру қызметтерінің ерекшеліктеріне мыналарды жатқызуға болады:

- қызметтер оларды сатып алғанға дейін материалдық емес болып келуі;
- қызметтің субъектілерден (білім беру процесін жүзеге асыратын тұлғалардан) бөлінбейтіндігі;
- кез келген оқытушыны немесе оқыту процесін жүргізетін басқа бір адамды ауыстыру әртүрлі салдарға әкелуі мүмкін;
- қызмет сапасының тұрақсыздығы;
- үздіксіз оқыту процесінің қажеттілігіне әкелетін білім беру қызметтерінің сақталмағандығы [3].

Демек, білім беру қызметтері маркетингінің ерекшелігі бастапқы материалдың, қызметтің осы түрін тұтынушының жеке басы, білім берудің осы түрін ұсынатын білім беру мекемесінің түрінің ерекшелігіне байланысты.

- «ашық маркетинг» - көп нәрсе серіктестердің бір-бірін білуіне және олардың әрқайсысына тән құндылықтарды, мақсаттарды, оларға қол жеткізудің қолайлы құралдарын және тіпті қолданылатын терминологияны түсінуіне байланысты;

- әрбір жаңа айырбастау актісі, жаңа шарт, ашық маркетинг арнасында жасалған келісімшарт тек айырбастау актісіне қатысушыларға ғана емес, жалпы қоғамға, ең болмағанда — мәмілеге қатысушылардың өздеріне қарағанда едәуір кең жіктерге, топтарға пайда және/немесе басқа да қосымша игіліктер әкелуі тиіс;

- қоғам үшін сыртқы әсердің пайда болуын өз мәмілелерінен ынталандыру арқылы ашық маркетинг білім беру мекемесінің стратегиясын озық интернационализацияға, осы сыртқы әсерді білім беру мекемесінің өзі белсенді пайдалануға бағыттайды;

- тез өзгеретін ортада білім беру мекемесі өзгерістерді пассивті түрде жүргізе алмайды, әйтпесе ол бәсекеге қабілетсіз болып, өмірін тоқтатады;

- бәсекелестік өзінің мүмкіндіктерімен, оң әсерімен шектелген және бәсекелес жүйелердің қатар өмір сүруімен де, өзара пайдалы өзара әрекеттесуімен де сөзсіз толықтырылады.

Ендігі кезекте әдістерге келетін болсақ, маркетингте ақпараттық әдістер, нақты ғылыми пәндердің әдістері, жалпы ғылыми әдістер, ми шабуылы әдісі, мазмұнды талдау әдісі және т.б. қолданылады. Жоғарыда аталған әдістердің барлығы дерлік білім беру мекемесінің маркетингтік зерттеулеріне кіреді. Оның негізгі кезеңдері:

- проблемаларды анықтау және зерттеу мақсаттарын жеткізу;
- ақпаратты жинау және іріктеу; алынған ақпаратты талдау;
- маркетингтік зерттеу нәтижелері бойынша аналитикалық материалды ұсыну.

Білім берудегі маркетингтің негізгі функцияларын атап өтсек, олар: білім алу қажеттіліктерін, білім беру қызметтері мен еңбек нарығын жан-жақты зерттеу негізінде білім беру қызметтері мен өнімдерін анықтау, құру, енгізу және жылжыту бойынша маркетингтік қызметті талдау, жоспарлау, іске асыру және бақылау.

Осы функцияларды жүзеге асыру үшін білім беру мекемесі келесі іс-шараларды өткізуі керек:

- еңбек нарығының мониторингі;
- білім беру қызметтері нарығын зерттеу;
- білім беру қызметтеріне қажеттілікті қалыптастыру және анықтау;
- білім беру өнімдерін нарыққа жылжыту;
- білім беру өнімдері мен қызметтерін тұтынушыларды ақпараттық сүйемелдеу;
- білім беру мекемесінің маркетингтік стратегиясын қалыптастыру.

Қорыта айтқанда, білім беру қызметтінің маркетингі - бұл білім беру мекемесі мен оның клиенттері арасында алмасу қатынастарын құру мақсатында білім беру бағдарламаларын әзірлеу, енгізу және бағалау. Білім беру қызметінің маркетингінің мақсаты - мақсатты студенттерді (тұтынушылардың мақсатты тобын) тарту. Дұрыс жүргізілген маркетинг бұл салада жұмыс атқаратын мекемеге тұтынушылардың мақсатты тобын тарта алатын білім беру қызметтерінің ассортиментін қалыптастыруға мүмкіндік береді [4].

Осылайша, білім беру мекемесінің маркетингтік қызметінің ерекшеліктерін зерттей отырып, білім беру қызметтерінің маркетингі қарқын алып келе жатқанына қарамастан, көптеген жоғары оқу орындарында білім беру қызметтерін білім беру нарығына жылжыту үшін бөлімдер құрылады деген қорытынды жасауға болады. Жарнама нарық жағдайында білім беру қызметтеріне сұранысты қалыптастыруға және ынталандыруға, әлеуетті тұтынушылар мен мақсатты аудиторияның басқа өкілдері тарапынан білім беру мекемесінің барлық қызметін қолайлы қабылдауға ықпал ететін имидж жасауға мүмкіндік береді.

Қазіргі заманғы маркетинг теориясын қолдана отырып, осы саладағы жаңа тәжірибені әлі де жинақтау, түсіну және игеру қажет. Сонымен қатар, әдетте, білім беру мекемелері коммерциялық емес ұйымдар болып табылатындығы мен қаражатты тиімді жұмсау мәселесі шектеулі қаржыландыру жағдайында маңызды екенін ескеру керек.

Әдебиеттер тізімі

1. Библиотека экономиста [Электронды қор]. – Кіру тәртібі: http://library.if.ua/book/3/454.html.

2. Куров С.В. Особенности гражданско-правового регулирования возмездного оказания образовательных услуг // Право и образование. 2001. – №6.

3. Тузова А.А. Маркетинг образовательных услуг [Электронды қор]. – Кіру тәртібі: http://e-college.ru/xbooks/xbook150///index.html

4. Маркетинговая служба в образовательном учреждении [Электронды қор]. – Кіру тәртібі: https://pedsovet.su/publ/60-1-0-4174

Түйіндеме

Білім беру мекемелері қазіргі уақытта жаңа сын-тегеуріндерге тап болуда, сондықтан сыртқы ортада болып жатқан өзгерістерді қадағалау және оларға уақытылы бейімделу өте маңызды болып табылады. Мақалада білім беру мекемелеріндегі маркетинг қызметі қарастырылады. Сонымен қатар, білім беру қызметтерінің маркетингтік мақсатына жету үшін білім беру мекемесінің маркетингтік стратегиясының маңыздылығы аталып өтіледі.

Резюме

Образовательные учреждения в настоящее время сталкиваются с новыми вызовами, поэтому очень важно отслеживать изменения, происходящие во внешней среде, и своевременно адаптироваться к ним. В статье рассматривается маркетинговая деятельность в образовательных учреждениях. Кроме того, отмечается важность маркетинговой стратегии образовательного учреждения для достижения маркетинговой цели образовательных услуг.

Summary

Educational organizations are currently facing new challenges, so it is very important to monitor changes in the external environment and adapt to them in a timely manner. The article deals with marketing activities in educational organizations. In addition, the importance of the marketing strategy of the educational organization to achieve the marketing goal of educational services is noted.

УДК 339.13

Д.К. Умирзакова, *магистрант 2 курса специальности «Маркетинг»*
Научный руководитель: ***Дарибаева А.К.,*** *к.э.н., доцент*
КазУЭФМТ

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ МАРКЕТИНГА В СТРАХОВАНИИ

Маркетинговая стратегия страховой компании является воплощением и концентрацией всех его маркетинговых усилий. Она является выражением усилий страховой компании по поиску наиболее приемлемых решений в гармонизации отношений страховщика и страхователя - решений, направленных на удовлетворение страховщика размером получаемой прибыли и страхователя - качеством и номенклатурой страховых услуг при разумном (с точки зрения страхователя) размере страховой премии.

Маркетинг (от англ. market - «рынок») - это определенная система управления фирмой, которая лучше приспосабливает производство к требованиям рынка с целью достижения наиболее выгодных продаж [1]. Страховой маркетинг - это ряд действий, которые направлены на максимизацию прибыли страховой компании за счет более глубокого анализа потребностей страхователей. Также под страховым маркетингом понимают систему понятий и приемов, обеспечивающих оптимальное взаимодействие и взаимопонимание между страхователем и страховщиком.

В настоящее время нельзя недооценивать значение маркетинга в страховании. Так как маркетинг представляет собой и инструмент конкурентной борьбы, и средство адаптации производства к потребностям потребителей, то можно сказать, что страховой маркетинг - это средство конкурентной борьбы, наиболее полно учитывающее потребности страхователей.

Стратегия дает возможность выработать оптимальную систему рыночных действий страховой компании, учитывающую состояние и динамику рынка. Она является воплощением и концентрацией всех ее маркетинговых усилий, направленных на гармонизацию отношений страховщика и страхователя, предполагающую удовлетворение страховщика размером получаемой прибыли и страхователя — качеством и номенклатурой страховых услуг при разумном (с точки зрения страхователя) размере страховой премии.

Стратегическое управление страховой компании представляет собой определенную последовательность действий: выявление проблем в функционировании страховой компании, определение миссии и основных целей и задач, оценка и анализ внешней и внутренней среды компании, разработка и анализ стратегических альтернатив, выбор стратегии и ее реализация, оценка и контроль выполнения стратегии.

В процессе выявления проблем функционирования компании необходимо обозначить основные противоречия в ее деятельности, которые могут привести к негативным последствиям (таблица 1).

Таблица 1. Этапы стратегического управления

Определение миссии	означает установление основного смысла существования страховой компании, ее предназначения, роли и места в рыночной экономике
Цели и задачи	должны отражать не только уровень обслуживания потребителей, но и создавать мотивацию для людей, работающих в компании.
Анализ и оценка внешней среды	необходимый этап стратегического планирования, обеспечивающий базу для выработки всей стратегии поведения страховой компании. Данный анализ предполагает оценку основных факторов, влияющих на деятельность компании: экономических, социальных, политических и технологических (PE5T-анализ).
Анализ и оценка внутренней среды	позволяет определить те внутренние возможности и потенциал, на которые может рассчитывать страховая компания в конкурентной борьбе в процессе достижения своих целей. Внутренняя среда исследуется по следующим направлениям: кадровый потенциал; производство; финансы; маркетинг; организационная структура страховой компании
Разработка и анализ альтернативных стратегий	принимаются решения о том, как страховая компания будет достигать своих целей и реализовывать корпоративную миссию. Выбранная альтернатива должна быть определенной и однозначной и разделяться всеми сотрудниками страховой компании.
Реализация стратегии	заключается в выполнении стратегического плана, представляющего собой четкий план действий по реализации стратегии и предусматривающий обеспечение всеми необходимыми ресурсами
Оценка и контроль стратегии	обеспечивается обратная связь между процессом достижения целей, предусмотренных стратегическим планом, и собственно самими целями.
Примечание: составлено автором на основании источника [2]	

На последнем этапе главная задача такого контроля, это выяснение в какой мере реализация стратегии приводит к достижению целей и миссии страховой компании. При этом

корректировка по результатам стратегического контроля может касаться как стратегии, так и целей страховой компании.

Маркетинговая стратегия страховой компании определяет целевые клиентские сегменты компании, продукты для них, каналы и технологии продаж, а также ценовую политику. Виды маркетинговых стратегий в страховой компании представлены (рисунок 1).

Рисунок 1 - Виды маркетинговых стратегий в страховой компании
Составлено автором на основании источника [3]

Современное экономическое развитие предусматривает, что конкретные стратегии, выбираемые разными страховыми организациями, вследствие специфики внешних и внутренних условий, различных взглядов руководства на пути развития организации и других причин могут существенно различаться, поэтому эффективная стратегия маркетинга начинается с исследования рынка и его сегментации, что позволяет страховщикам строить маркетинговую стратегию.

Маркетинговая стратегия страховщика воплощается и реализуется в следующем наборе инструментов [4]:

- политика в области разработки страховой продукции;
- ценовая политика;
- способ организации продаж страховой продукции и политика в области распределения;
- обучение агентов, стимулирование продаж и организация системы сбыта;
- поддержание контактов с потребителями (общественные связи и реклама страховых услуг).

Для грамотной и эффективной реализации маркетинговой стратегии все ее инструменты должны рассматриваться во взаимной увязке, а также с учетом взаимного влияния. Критерием оптимальности маркетинговой стратегии страховой компании является максимизация прибыли или финансового результата в ином выражении при использовании всего набора маркетинговых инструментов.

В настоящее время сфера страховых услуг в Казахстане имеет огромное количество клиентов и огромное количество фирм, предлагающих эти виды услуг. Эффективным средством для оценки применяемых маркетинговых технологий является регулярное измерение степени удовлетворенности и лояльности клиентов.

Существует непосредственная связь между удовлетворенностью страхователей и их лояльностью к страховой компании. При этом под лояльностью понимается приверженность клиентов своей страховой компании, готовность продолжать сотрудничество с ней, а также рекомендовать ее своим друзьям и знакомым.

Лояльные клиенты не только менее склонны сменить страховую компанию, но и готовы рекомендовать ее продукты друзьям и знакомым. Надо отметить тот факт, что именно рекомендация является самым важным и первым источником информации о страховой компании для ее потенциальных клиентов.

На втором месте цифровой маркетинг. Трудно представить современный бизнес без интернета. По статистике, более 90% покупок начинается с поиска информации в интернете. Более 80% бизнеса не представляет работу без электронной почты. Ежедневно, тысячи руководителей, владельцы бизнеса, менеджеры и специалисты, получают различную информацию с помощью интернет-технологий и на ее основе принимают множество решений. В том числе, маркетинговых.

Как известно, маркетинговые функции - это функции, цель которых, поддержать генерацию прибыли с помощью постоянного роста доходов за счёт действий на рынке, связанных с продуктом, ценой, сбытом и продвижением. За много лет, функции маркетинга не изменились. Изменились маркетинговые каналы и способы передачи и получения информации. Их стало гораздо больше: к традиционным (тв, радио, печатные издания), добавились новые - цифровые.

Печатные издания практически прекратили существование, уступив место цифровым и соцсетям. Радио трансформируется в подкасты. А телевидение борется с онлайн-ресурсами, теряя свою аудиторию. Таким образом, маркетинг тоже стал цифровым.

Цифровой маркетинг вчера и цифровой маркетинг сегодня - это разные вещи. Раньше, цифровые каналы и методы были дополнением к традиционным способам, а сегодня, наоборот - традиционные методы превращаются в дополнительные, без которых можно обойтись. Но без цифровых способов - уже не обойтись.

Цифровой маркетинг - фундамент любого бренда. Цель цифрового маркетинга - представить фирму, бренд или продукт в онлайн-среде, рассказать потенциальным клиентам о нем и донести, почему это им должно быть интересно. Если все сделано правильно, человек совершит покупку именно у этой фирмы. Чтобы достичь этого, в цифровом маркетинге используется 3-и цифровых элемента, которые вместе составляют основу цифрового маркетинга (рисунок 2).

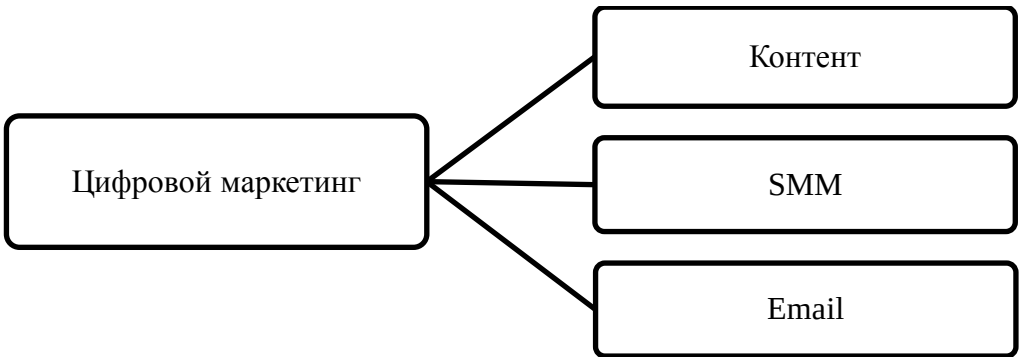


Рисунок 2 - Структура цифрового маркетинга
Составлено автором на основании источника [5]

Контент-маркетинг - это создание полезной информации, которая поможет пользователю разобраться с проблемой. Контентом может быть тематическая информация в любой форме: печатной, онлайн, текстовой, графической, аудио или видео. Отличительная особенность контента - создать его один раз и затем, он будет работать в пассивном режиме, без особого внимания.

Social Media Marketing (SMM)- маркетинг с помощью социальных медиа. Когда контент создан, его можно распространять среди аудитории с помощью социальных медиа практически без затрат. С развитием интернета, развиваются и технологии, использующие сеть в качестве основы обмена информацией: Фейсбук, ВКонтакте, Ютуб, Инстаграм, Tic-Toc и другие.

Социальные медиа, это:

- Каналы, где все участники связаны между собой напрямую;
- Лучший способ донести информацию до аудитории в ненавязчивой форме;

- Двусторонняя прямая связь с высоким уровнем вовлеченности сторон;
- С помощью соцмедиа, можно выборочно и сфокусировано таргетировать подходящую аудиторию.

Продвижение с помощью соцмедиа доступно любому бизнесу практически бесплатно, не считая затраченного времени на подготовку контента.

Email-маркетинг. Трудно представить современный бизнес без электронной почты. Мгновенный обмен электронными письмами помогает снижать затраты и действовать на рынке быстрее. Стоимость электронной рассылки гораздо ниже, чем традиционная рассылка писем. По данным www.statista.com каждую секунду в мире отсылается миллиарды писем. Во многих странах такая рассылка запрещена. Многие провайдеры сервиса рассылок ограничивают уровень спама: например, на уровне 0,5%. То есть, если вы сделали рассылку по своей базе данных из 1000 контактов и более 5 получателей отметят ваше письмо как спам — провайдер отключит сервис. Ваш адрес попадёт в централизованный спам-список и ваши следующие письма будут прямиком приходить в папку “Спам”, вместо папки “Входящие”.

Поэтому, использовать электронную рассылку следует аккуратно. Особенно в Казахстане, где количество активного бизнеса едва превышает 200 тысяч организаций.

Грамотная email-стратегия поможет быстро вернуть вложенные в неё средства. Примерный возврат на вложения в email-маркетинг составляет 1 к 80. То есть, каждый вложенный тенге в рассылку принесет обратно 80 тенге в виде продаж.

Казахстанские страховые компании делают пока самые первые шаги в использовании маркетингового и рекламного потенциала Сети. Однако есть все основания полагать, что ближайшие годы станут временем первых успехов на этом пути, годом первых взаимовыгодных контактов страховщиков и страхователей в интернете. Динамика развития маркетинга не оставляет сомнений в перспективности ее использования отечественным страховым бизнесом.

Таким образом, в Казахстане практически все крупные страховые компании имеют собственные странички в Сети, на которых содержится общая информация о страховщике, предлагаемых страховых продуктах, а также возможных вариантах договоров страхования. Ряд страховщиков предлагает интерактивные странички для котировки рисков и заполнения предложений о заключении договоров страхования. Обсуждается вопрос о создании единой страховой и перестраховочной системы обмена информацией и рисками. В дальнейшем эта тенденция должна получить дополнительное развитие в связи с компьютеризацией фирм - страхователей, страховых компаний и физических лиц.

Список литературы

1. Никулина Н.Н., Суходоева Л.Ф., Эриашвили Н.Д. Страховой маркетинг: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит». — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. — 107 с.

2. Животовский Г.Г. Страховой рынок на устойчивой траектории роста // Финансы. 2014. № 1. С. 55-57.

3. Фролов Д.П. Эволюция институциональной теории страхования // Финансы. – 2016. - № 5. – С. 59.

4. Ермолова И.В. Формирование маркетинговой стратегии страховой компании как основа построения эффективного стратегического управления [Электронный ресурс] - Режим доступа: // http://ego.uapa.ru/issue.

5. Чернова Г.В. Маркетинг в страховании. СПб, изд. Питер, 2015

Резюме

В научной статье рассмотрены сущность маркетинга, его основные особенности в страховании, этапы стратегического управления, структура цифрового маркетинга, а также виды маркетинговых стратегий. Проанализировано современное состояние цифрового и контент маркетинга, которые являются актуальными на сегодняшний день.

Түйіндеме

Ғылыми мақалада маркетингтің мәні, оның сақтандырудағы негізгі ерекшеліктері, стратегиялық менеджмент кезеңдері, цифрлық маркетингтің құрылымы, сонымен қатар

маркетингтік стратегия түрлері қарастырылған. Қазіргі кезде өзекті болып отырған цифрлық және контенттік маркетингтің қазіргі жағдайына талдау жасады.

Summary

The scientific article discusses the essence of marketing, its main features in insurance, stages of strategic management, the structure of digital marketing, as well as types of marketing strategies. Analyzed the current state of digital and content marketing, which are relevant today.

САНДЫҚ ТЕХНОЛОГИЯЛАР МЕМЛЕКЕТ ПЕН БИЗНЕС ӨЗАРА БАЙЛАНЫСЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУ ФАКТОРЫ РЕТІНДЕ

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА

DIGITAL TECHNOLOGIES AS A FACTOR IN INCREASING THE ECONOMIC EFFICIENCY OF INTERACTION BETWEEN THE STATE AND BUSINESS

УДК 911.62

М.Б. Рамазанов, *магистрант 2 курса специальности «Радиотехника, электроника и телекоммуникации»*
Научный руководитель: ***Мухамедрахимова Г.И.,*** *к.п.н., и.о. профессора,*
Евразийский Национальный университет им. Л.Н. Гумилева, г. Нур-Султан

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ПРОЦЕССОВ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СТРУКТУРЕ SMART CITY

С момента развития технологии Интернета вещей, все процессы, связанные с автоматизацией, системой управления и так далее, становиться актуальными. Интернет вещей представляет собой целую идеологию, взаимодействия разно профильных устройств в единой связке, которая дает возможность общаться устройству с устройством, без участия человеческих ресурсов. Рынок Интернета вещей пополняется ежегодно, развитием цифровизации в этом направлении занимаются телекоммуникационные компании, которые выстраивают алгоритм обмена данными на основе развернутых сетевых технологий в городе.

В зарубежных странах процесс автоматизации совершенствуется ежегодно, и порог вхождения IoT достаточно прост, что позволяет определенными действиями балансировать внедрение цифровых технологий в разные сферы деятельности, но по единому направлению, развития «smart city». Одной из концептуальных особенностей развития умного города, является правильно построенная модель процессов внедрения информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в процессы жизнедеятельности человека. В первичном блоке развития умного города стоит этап внедрения умных технологий, в сферу коммунальных услуг, таких как учет воды, тепла и электроэнергии. ИКТ технологии обладают потенциалом для повышения производительности труда, повышения эффективности и в конечном итоге повышения качества предоставляемых услуг

В Казахстане процессы автоматизации начались не так давно и порог вхождения IoT технологий не так прост, так как большинство потребителей умных услуг относятся к инновациям скептически, в связи с тем, что сама идеология развития процессов цифровизации была заложена несколько лет назад, благодаря первому президенту РК – Елбасы Назарбаеву Н.А.

Понятие «умный» в этом контексте, говорит о том, что в большинстве процессов управления, оборудование, сети и датчики смогут без участия человека принимать решение или

реагировать по заданному алгоритму, непосредственно пользователем и принимать решение. Все это становиться, возможным только благодаря Интернету вещей.

Алгоритм ИВ основан на процессе интеграции системы посредством датчиков, сенсоров, аттенюаторов и любых других систем управления, которые устанавливаются на объекте и сети, образующей канал для общения между объектом и пользователем, тем самым это дает возможность пользователю взаимодействовать, к примеру, с прибором учета и в процессе эксплуатации задавать команды на выполнение. В системе автоматизации, все наоборот, заданный однотипный алгоритм действий направленный на выполнение определенного процесса не может быть изменен в процессе эксплуатации, для этого потребуется менять программный код, останавливать процесс, так как сама система автоматизации не дает возможности общаться пользователю с объектом и объекту с объектом.

Развитие умной среды в городе, подразумевает организацию комплексных систем управления, посредством внедрения совершенно новых технологических процессов на платформе IoT.

Каждый город уникален и нуждается в развитии с учетом локальных приоритетов, истории, культуры, географического положения, размера и экономики (последнее по списку, но не по важности). В дополнение к данным о городах, приведенным выше, надо добавить, что города — это всего 2 % территории поверхности земли, и при этом 75% потребления энергии,80% вредных выбросов. При этом город невозможно изменить его можно только трансформировать с целями повышения эффективности городского хозяйства, стандартов жизни населения и устойчивости развития. При такой трансформации необходимо учитывать: растущую конкуренцию между городами и странами; необходимость создания новых рабочих мест и в основном в стандарте smart working; требования повышения привлекательности города для жителей, инвесторов и туристов. Безусловно необходимы улучшения энерго-эффективности основных и коммунальных инженерных систем города; повышение эффективности работы социальной сферы: школы, общественная безопасность и т.п; улучшение условий жизни и здоровья населения. Следовательно, необходимо планировать эту деятельность.

Характеристика умного города как комфортабельного места, где граждане с удовольствием будут проживать, задает общую идею всего предприятия с умным городом, но не дает полной картины того, как можно добиться этой конечной цели. Умный город – это общедоступная система, которая обеспечивает совершенствование качества жизни, позволяет эффективно и оптимально реагировать на меняющиеся внешние и внутренние состояния населения и городского хозяйства на базе автоматизации процессов прогнозирования и оперативного управления объектами инфраструктуры и ее составляющими с помощью IoT технологий на всех уровнях [15].

Платформа IoT в среде умного города выступает основным фундаментом, используя который начинается строительство совершенно новых упрощенных и автоматизированных процессов в городской среде. Системная автоматизация технологических процессов, при использовании платформы IoT, должна быть организована в поблочную структуру. Связанно это с тем, что городская инфраструктура — это довольно большая среда, в которой используются множество сетевых и коммуникационных технологий и невозможно при организации умного города взяться за автоматизацию всех процессов одновременно.

Глобальные планы по опыту уже успешно реализованных проектов охватывают: энергетику, транспорт, водоснабжение и водоотведение, строительство и инженерные инфраструктуры. Это подразумевает получение в итоге выполнения плана более эффективные инфраструктуры: градостроительства, ресурсов, природопользования, транспортных потоков, инновационных услуг. В качестве решений, в плане приоритетов - жители города и его экономика, а инструментами могут выступать цифровые или умные технологии. Умный город — это инновация, как организационно-экономическая (различные формы сотрудничества правительства, органов государственного управления, частного бизнеса и общественных организаций), так и новые финансовые модели (частно-государственного партнерства, платных услуг, финансирования из результатов экономики, новых и, в том числе, цифровых сервисов).

По уже реализованным проектам это позволяет:

- Сэкономить до 30 % энергии.
- Сократить до 15 % потерь воды.
- Сократить до 20 % время пребывания в пути.

Сегодня считается, что таких показателей достигли в

более чем:

• 100 городах Северной Америке,
• 20 городах Южной Америке,
• 60 городах Европы,
• 40 городах Азии,
• 10 городах Ближнего Востока.

Стандарты, международные особенно, строятся только на базе лучших практик и возможности их широкого применения для решения актуальных задач. Все изложенное выше позволило начать процесс стандартизации на уровне головной организации в системе международной стандартизации – Международной организации по стандартизации или ISO в 2014 году. Первый стандарт ISO 37120:2014 [3] по индикаторам для Умных городов был выпущен в мае 2014. Он дал возможность городским управляющим, политикам и тем, кто планирует изменения в городах, объективно оценивать их прогресс и сравнивать свои результаты с тем, что делают в других городах. Ключевые показатели или измерения в этом стандарте позволяют, в его реализации, четко сфокусироваться на его исполнении. ISO 37120:2014 был сделан как часть будущего набора стандартов и этот набор стандартов должен будет обеспечить постоянное и устойчивое развитие городских образований. Он спроектирован так, чтобы его можно было применять в любом городе, муниципалитете или местном правительстве, вне зависимости от их размера, размещения или уровня развития. Набор показателей в стандарте также предусматривает базовые статистические показатели и определенного вида информацию для того что бы помочь официальным лицам отобрать те города, которые наиболее хорошо подходят с точки зрения их планов развития и возможностей требованиям этого стандарта. Сейчас идет работа над стандартами из упомянутого выше набора. Показатели, определенные в ISO 37120:2014, призваны помочь городам оценить их текущее состояние и определить измеряемый прогресс в своих планах с учетом времени и необходимых ресурсов, при наличии императивных целей улучшить качество жизни горожан и обеспечения стабильного развития самих городов. Стандарт дает возможность самим городам самостоятельно сравнивать свои результаты с результатами других городов с целью отбора наиболее им подходящих лучших практик целью их применения.

Следующие области жизни городов описываются в ISO 37120:2014:

- экономика,
- образование,
- энергетика,
- окружающая среда,
- финансы,
- чрезвычайные ситуации и пожары,
- управление,
- здравоохранение,
- отдых и развлечения,
- безопасность,
- приюты,
- твердые бытовые отходы,
- телекоммуникации и инновации,
- транспорт,
- городское планирование,
- водные системы и санитарию.

Интернет вещей открывает большой потенциал для развития умных технологий в доме, городе, стране и в целом мире, все только зависит от правильного структурирования поставленных целей и поэтапного плана выполнения поставленных задач. Где может быть использована технология, Интернет вещей, зависит только от фантазии самого пользователя, так как ИВ это именно та технологическая модель, которая способна улучшить систему регулирования процессов везде.

Первым направлением является развитие умных домов и умных городов, одним из эталонных моделей в сфере цифровизации, считается организованный умный город «Смарт Акколь». В представленной инфраструктуре города все процессы управления интегрированы в одну систему. Согласно стратегическому блоку, формировавшему представленный умный город,

в лице телекоммуникационной компании «Казахтелеком», главным звеном в развитии умного городской экосистемы является организация умной системы передачи показаний с приборов учета пользователей.

Связанно это с тем, что сегодня в нашей стране, на законодательном уровне утверждены правила установки умных приборов учета в жилых домах. Основная цель smart metering в Казахстане это организация системы дистанционного сбора показаний с приборов учета воды и интеграция всех систем в единый узел связи организованный в компании «Астана су Арнасы». Компания в свою очередь занимается выставлением счетов за предоставляемые услуги, следовательно, организовав систему smart metering, возможно выставлять счета на оплату без учета человеческого фактора, так как это происходит сегодня. На данный момент, сбор показаний производиться таким образом, что человек обходит жилые комплексы и собственноручно записывает все показания в систему.

На сегодняшний день в нашей стране уделяется большое внимание организации системы smart metering, большинство компаний по производству оборудования, и отечественные операторы связи поддерживаю идеологию развития этого направления в стране. Так, к примеру, в городе Алматы, сегодня работает компания «Орион Система» по производству оборудования, как для направления ЖКХ, так и для всеобщего развития IoT на базе технологии LoRaWAN [3].

На сегодняшний день представленная система активно работает в таких городах как Шымкент, Алматы, Нур-Султан именно в этих городах, сконцентрирована основная масса умных приборов учета. Следует отметить, что в основе первого умного города «Смарт Акколь», заложена технологическая модель LoRaWAN и прогнозируемо именно эта технология, будет являться средой для развития Интернет вещей во всем мире [3].

Отечественна компания Орион Система, на сегодняшний день ведет активные переговоры с международными партнерами по вопросам сертификации, апробировании и продвижении предоставляемых услуг по всему миру.

Если рассматривать зарубежный опыт развития Интернет вещей, то в некоторых странах, где экономика развития и технологический потенциал немного выше, чем в Казахстане, технологии развития ИВ, значительно опережают качество и масштабы внедрения. Но одно остается явным, направление ИВ активно развивается во всем мире, и в каждой стране одним из значимых направлений в сфере ИВ, является именно сфера ЖКХ.

Для стран, стремящихся к устойчивому развитию и повышению эффективности, использование интеллектуальных счетчиков считается первым шагом, позволяющим бытовым потребителям дистанционно контролировать свое потребление воды, энергии, газа и перспективной технологией для сохранения ограниченных ресурсов.

Если в Казахстане о технологии smart metering в сфере ЖКХ заговорили три года назад, то в таких странах как Америка эти процессы внедрения уже тянуться целое десятилетие [4].

В умном городе нет такого, что каждый блок автоматизирован, существует как отдельное звено и в ходе процесса эксплуатации не пересекается со всей средой, идеология умной городской среды говорит о том, что все процессы городской инфраструктуры будут интегрированы в одно управляемое звено, оно и будет представлять ядро всей умной экосистемы.

Проведенный анализ разновидностей Интернет устройств показал, что их номинальная принадлежность разнообразна, а проведенный сравнительный анализ данных об их разработчиках позволил установить, что число разработчиков единой платформы и устройств, для городской экосистемы превысило 1200 организаций по всему миру [5].

Интернет вещей это довольно гибкая платформа, которая может подстроиться под любую систему управления, все будет только зависеть от расстояния, на которое планируется осуществлять процесс передачи данных. Если организуется домашняя умная экосистема, то сеть строиться непосредственно в доме и зона действия сети не должна быть большой. В городской среде, к примеру, при организации дистанционного сбора показаний с квартирных счетчиков воды, транспортная среда должны быть мощной и энергоэффективной, чтобы пробить множественные барьеры, в виде стен, катакомб и так далее.

Безусловно, в процессе организации всей системы, вопрос интеграции и эксплуатации разнопрофильных сетевых инфраструктур, может стать ребром, по этой причине выбирается одна транспортная среда, интегрированная с множеством мини и микро сетевых инфраструктур,

с целью общей интеграции сети и создания комплексной системы управления в рамках одного города.

По результатам проведённого исследования были определены основные структурные направления организации умной экосистемы, кроме того определена роль сетевых технологий при взаимодействии и интеграции систем. Кроме того, в рамках проведенного исследования было определено, что организация умной экосистемы организуется посредство блочной реализации, в результате чего одним из перспективных направлений по развитию и организации умной городской экосистемы призвана, система умной парковки.

Список литературы

1. Василенко И.А. Умный город 21 века. – Москва: Связь. 2018 – С. 56-59.
2. Грингард С. Интернет вещей. – Москва: Техносфера. 2018. – С. 5-9.
3. Дрожжинов В.И. Умный город, и принципы его создания. Экономическая политика. Экспериментальный канал. – Москва: Телеком. 2013. – 26 с.
4. Жирков А. Интернет вещей и облачные технологии. – Москва: Техносфера. 2015. Вып 2. – С.15-27.
5. Крельман Э.Б. Интернет вещей. – Москва: Сети связи. 2003. – С. 62-82.
6. Мачей К. Интернет вещей. Новая технологическая революция. – Москва: Эксмо. 2019. – С. 25-29.

Резюме

Данная статья продолжает тему Интернета Вещей (IoT) и Умных Городов (Smart Cities). В ней проводится анализ направлений и принципы развития инновационных технологий в данной сфере. Также в статье описаны соображения о возможных направлениях использования, примеры практического применения и влияние законодательства на инновации в структуре Умных Городов (Smart Cities). Кроме того, были определены основные структурные направления организации умной экосистемы и определена роль сетевых технологий при взаимодействии и интеграции систем.

Түйіндеме

Бұл мақала Интернет заттары (IoT) және ақылды қалалар тақырыбын жалғастырады. Онда осы саладағы инновациялық технологияларды дамытудың бағыттары мен принциптері талданады. Сондай-ақ, мақалада ықтимал қолдану туралы ойлар, практикалық қолдану мысалдары және ақылды қалалар құрылымындағы заңнаманың инновацияға әсері сипатталған. Сонымен қатар, ақылды экожүйені ұйымдастырудың негізгі құрылымдық бағыттары анықталды және жүйелердің өзара әрекеттесуі мен интеграциясындағы желілік технологиялардың рөлі анықталды.

Summary

This article continues the topic of the Internet of Things (IoT) and Smart Cities. It analyzes the directions and principles of the development of innovative technologies in this area. The article also describes considerations about possible directions of use, examples of practical application and the impact of legislation on innovation in the structure of Smart Cities. In addition, the main structural directions of the organization of a smart ecosystem were identified and the role of network technologies in the interaction and integration of systems was determined.

УДК 330.133:331.101.262

***Е.Б. Кабылбеков**, магистрант 2 курса специальности «Информационные системы»*
*Научный руководитель: **Оразбаев Б.Б.** д.т.н., профессор*
КазУЭФМТ

ИССЛЕДОВАНИЕ О ВЗАИМНОЙ ЗАВИСИМОСТИ ТОВАРНОГО И ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛОВ

Развитие ведущих стран мира привело к формированию новой экономики - экономики знаний, инноваций, глобальных информационных систем, новейших технологий и венчурного бизнеса. Основу новой экономики составляет человеческий капитал, являющийся главной движущей силой социально-экономического развития современного общества.

Изменение роли человеческого капитала, превращение его из затратного фактора в основной производительный и социальный фактор развития, привело к необходимости формирования новой парадигмы развития. В рамках новой парадигмы развития стран и мирового сообщества человеческий капитал занял ведущее место в национальном богатстве (до 80% у развитых стран).

Одним из факторов, способных придать процессу развития человеческого капитала более эффективный характер, является фактор инновационного развития, который предполагает взаимосвязанное становление научно-технической, производственной, финансовой и социальной деятельности в условиях новой среды.

Прежде чем исследовать сущность и структуру человеческого и товарного капиталов, логично было бы определиться с понятием «капитал» и его местом в процессе производства. Очень часто мы используем такие фразы: «как мы знаем», «как всем известно». Оказывается, многие вещи мы понимаем по-разному и используем разные определения.

В общетеоретическом смысле капитал – это все, что способно приносить доход, или ресурсы, созданные людьми для производства товаров и услуг. Капитал в экономике - один из основных факторов производства, представленный всеми средствами производства, которые созданы людьми для того, чтобы с их помощью производить другие товары и услуги.

Человеческий капитал – как определяют его большинство западных экономистов – состоит из приобретенных знаний, навыков, мотиваций и энергии, которыми наделены человеческие существа и которые могут использоваться в течение определенного периода времени в целях производства товаров и услуг [1] .

Как отмечает М. Блауг, «концепция человеческого капитала, или «твердое ядро» исследовательской программы человеческого капитала, заключается в идее, что люди тратят на себя ресурсы различным образом – не только для удовлетворения текущих потребностей, но и ради будущих денежных и не денежных доходов. Они могут инвестировать в свое здоровье, хорошее образование, могут тратить время на поиск работы с максимально возможной оплатой вместо того, чтобы соглашаться на первое же попавшееся предложение, также есть возможность миграции для получения более высокооплачиваемой работы. Наконец, они могут выбирать низкооплачиваемую работу с более широкими возможностями для обучения вместо высокооплачиваемой работы без каких-либо перспектив развития» [2]. Человеческий капитал не может передаваться завещанием по наследству, но участвует во внутрисемейном производстве человеческого капитала следующих поколений. Поэтому при рассмотрении собственности семьи могут рассматриваться не только вещественные богатства, но и человеческие капиталы членов семьи.

Экономический анализ затрат и результатов накопления человеческого капитала может существенно различаться в зависимости от принятых предпосылок, упрощающих реальные процессы, и уровня анализа: микроэкономического (на уровне отдельного человека или семьи) и макроэкономического – на уровне народного хозяйства и населения страны в целом. На микроэкономическом уровне, или уровне отдельной семьи и индивида, можно использовать стандартный набор инструментов микроэкономического анализа – целевую функцию (мгновенную или долгосрочную функцию полезности индивида или семьи), максимизируемую при бюджетном ограничении оптимизацией набора потребительских благ и досуга.

В моделях, развитых Й. Бен-Порэтом и Дж. Хекманом такая максимизация производится при предположении о полном предвидении индивидом ставок заработной платы и цен на протя-

жении всего своего жизненного цикла и отсутствии смертности (полном предвидении продолжительности жизни). Подразумеваются также стабильность предпочтений на протяжении жизни человека, неизменность производственной функции, совершенная конкуренция и другие неявные предпосылки микроэкономического анализа (полнота информации, мгновенность и абсолютная точность принимаемых индивидом решений и т.п.).[3]

Теории человеческого капитала, могут распространяться, например:

1) на исчисление национального богатства,
2) анализ миграционных процессов,
3) оценку эффективности лекарств и методик лечения заболеваний,
4) на страхование жизни,
5) оценки эффективности образования,
6) эффективность производства и потребления благ и т.д.

Все это ставит перед экономистами новые задачи и требует новых методов и подходов к оценке человеческого капитала, детального анализа процесса его производства и накопления. В процессе решения этих новых проблем возникают трудности как чисто информационного характера, например, в виде отсутствия (или недостаточности) официальной статистической информации (например, о повозрастной динамике доходов и подушевого потребления разных профессиональных групп работников), так и концептуального и методологического характера. Например, необходимо учитывать роль повозрастной смертности и ее влияние на инвестиции в человеческий капитал в разных профессиональных группах, степень влияния рыночных стимулов на привлекательность тех или иных профессий и эффективность затрат на приобретение соответствующего образования. Представляется также важным влияние соотношения средней заработной платы и прожиточного минимума на уровень рождаемости (а также уровней открытой и скрытой безработицы, длительности получения образования), численность семей, число заключаемых браков и разводов.

Наиболее признанным методом оценки человеческого капитала является метод настоящей ценности потока будущих доходов:

$$V_{t_0} = \sum_{T=T_0}^{T} \frac{Dt \cdot Pt_0 t}{(1+i)^{t-t_0}} \text{[4]}$$

где V_{t_0} – настоящая ценность потока будущих доходов человека в возрасте t_0;

Dt – доходы человека в возрасте t;

$Pt_0 t$ – вероятность дожития человека с возраста t_0 до возраста t;

i – ставка банковского процента;

T – максимальная продолжительность жизни человека данной профессии.

В описанной выше формуле используется показатель валового дохода, но более точной оценкой человеческого капитала с точки зрения его ценности для семьи и общества была бы оценка настоящей ценности потока его чистого дохода, т.е. дохода за вычетом затрат на его личное потребление.

Используется и метод оценки стоимости человеческого капитала на основе испытаний в среде бизнеса. Эта оценка может быть получена на основе двух подходов:

1) по конкретным результатам, полученным работником:

• исходя из прибыли, которую он принес фирме;

• по увеличению ее активов, в том числе интеллектуальных.

Неудачи могли быть причиной действия неблагоприятных обстоятельств. Менеджер, умеющий анализировать ситуацию, вынесет из случившегося опыт и новые знания о предмете;

2) на основе прогноза результатов работы менеджера в среде бизнеса, максимально приближенной к его реальной среде. Для этого можно использовать деловые игры на основе моделей рыночных ситуаций.

Товарный капитал – функциональная форма и третья стадия кругооборота промышленного капитала. Функционирует в сфере обращения и обслуживает процесс смены форм стоимости. По натуральной форме представлен определённой массой товаров, произведённых на капиталистических предприятиях и предназначенных для продажи [5].

В стоимостном выражении, товарный капитал представлен в виде:

c+v+m,

где с – постоянный капитал, v – переменный капитал, m – прибавочная стоимость.

Кругооборот товарного капитала предполагает удовлетворение личных и производственных потребностей. Также кругооборот товарного капитала отражает внутреннюю взаимосвязь капиталистического производства и обращения в рамках воспроизводства всего общественного капитала.

С развитием разделения труда от промышленного капитала обособляются торговый капитал и ссудный капитал. Они превращаются в особые отрасли макроэкономики, в особые сферы человеческой деятельности. В основе торгового капитала лежит товарный капитал, а в основе ссудного капитала лежит денежный капитал.

Мы уже говорили, что товарный капитал – это третья стадия кругооборота промышленного капитала. А что тогда предыдущие стадии кругооборота промышленного капитала?

Первая стадия кругооборота промышленного капитала состоит в том, что капиталист покупает на рынке товары: рабочую силу и средства производства, которые соединяются на предприятии капиталиста и становятся факторами производства.

Вторая стадия кругооборота промышленного капитала – это процесс производства, в течение которого купленные капиталистом товары – рабочая сила и средства производства производительно потребляются. Результатом этого потребления являются товары, стоимость которых больше стоимости потребленных средств производства и рабочей силы.

То, есть, если вы имеете более качественные средства производства и рабочую силу с хорошим человеческим капиталом, то вы получите больше товаров, соответственно вы, тогда вы можете увеличить товарный капитал.

Поэтому появляется смысл в развитие «человеческого капитала» сотрудника вашего предприятия. Ведь с лучшим образованием и опытом, этот сотрудник может производить в два раза больше, чем обычный сотрудник, в которого не вложились.

Взаимная зависимость товарного и человеческого капиталов является частью кругооборота промышленного капитала. Ведь в хорошем предприятии человек с хорошим «человеческим капиталом» будет получать для себя больше дохода, а предприятие будет получать большую производительность, что приведет к большому количеству товаров произведенных этим человеком.

В настоящее время многие предприятия обучают своих сотрудников или переобучают их на новую систему работы, чтобы те повысили свой человеческий капитал, что приведет к большему производству и доходу.

Также для повышения человеческого капитала, руководители предприятием должны удовлетворять его потребности, такие как:

- престиж профессии
- удовлетворенность трудом
- конкурентоспособную заработную плату
- мотивацию и т.д.

Оценка производительного потенциала человека имеет важное значение для установления пенсионного возраста. Речь идет не только о необходимости, но и возможности использования труда людей пенсионного возраста. Для этого требуется перестройка трудовых отношений, стимулирование работников и работодателей использовать труд высококвалифицированных работников после пенсионного возраста. Тем более, что некоторых работников этого возраста действительно не целесообразно использовать в дальнейшем.

В настоящее время работодатели не заинтересованы в работниках, обладающих не только большим профессиональным, но и жизненным опытом, зачастую большим, чем у руководителей и собственников. Они не заинтересованы и во вкладывании средств в повышение квалификации и переподготовку, требующих больших усилий, работников, которые могут в любой момент уйти на пенсию.

В итоге могу сказать, что человеческий капитал – это совокупность накопленных и усовершенствованных в результате инвестиций природных врожденных способностей, дарований, творческого потенциала, морально-психологического и физического здоровья, знаний и профессионального опыта, необходимых для целесообразной деятельности в той или иной сфере общественного воспроизводства, приносящей дополнительный доход их обладателю и организации.

Можно сказать, что это все перечисленные качества, приобретенные, усовершенствованные или мобилизованные после заключения трудового договора, т.е. за исключением рабочей силы после ее продажи организации.

Возникновение человеческого капитала связано с инвестициями в рабочую силу. Такая потребность возникает только тогда, когда труд становится квалифицированным. Инвестиции в человеческий капитал (образование, здоровье и др.) приводят к переводу рабочей силы в более высокий разряд.

Список литературы

1. Капелюшников Р. Современные западные концепции формирования рабочей силы. С. 16.
2. Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют. С. 318
3. Корицкий А. В. Влияние человеческого капитала на экономический рост. С. 23
4. Корицкий А. В. Влияние человеческого капитала на экономический рост. С. 26
5. [Интернет ресурс] - http://1fin.ru/?id=281&t=1860

Резюме

Эта статья о исследовании взаимной зависимости товарного и человеческого капиталов. В статье описываются такие понятия, как «товарный капитал», «человеческий капитал», что это такое и как его получают. Человеческий капитал появился из-за нужд инвестиций в рабочую силу. Инвестиции в человеческий капитал приводя к тому, что сотрудник становится более квалифицированным и за счет этого может приносить больше производства в компанию, что увеличивает товарный капитал и доход компании.

Түйіндеме

Бұл мақала тауар мен адами капиталдың өзара тәуелділігін зерттеу туралы. Мақалада «тауар капиталы», «адам капиталы» сияқты ұғымдар сипатталады, ол не және ол қалай алынады. Адам капиталы еңбекке инвестиция салудан пайда болды. Адами капиталға инвестициялау қызметкердің біліктілігі мен біліктілігінің жоғарылауына әкеледі, осының арқасында ол компанияға көбірек өндіріс әкеліп, тауар капиталы мен компания табысын көбейте алады.

Summary

This article is about the study of the interdependence of commodity and human capital. The article describes concepts such as "commodity capital", "human capital", what it is and how it is obtained. Human capital has emerged from investment in labor. Investment in human capital leads to the fact that the employee becomes more qualified, due to this, he can bring more production to the company, increase the commodity capital and the company's income.

УДК 004.438

***А.А. Онербай**, магистрант 2 курса специальности «Информационные технологии»*
*Научный руководитель: **Оразбаев Б.Б.**, д.т.н., профессор*
КазУЭФМТ

ИССЛЕДОВАНИЕ МЕТОДОВ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ И РАЗРАБОТКА ИС ДЛЯ ИХ МОНИТОРИНГА

Как известно, процедуры мониторинга проводимых государственных программ по жилищному строительству на всеобщее обозрение, является труднодоступным многим заинтересо-

ванным лицам. В связи с этим, тема исследования, направленная на разработку доступного, интуитивно-понятного для пользования всеми заинтересованными лицами систему мониторинга, основанной на индикаторах и результатах, а также как инструмент сбора информации и отчетности является весьма актуальной задачей.

На сегодняшний день политика в сфере обеспечения доступности жилья в Казахстане является приоритетной. В Послании бывшего Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана сказано: «Перед Правительством и соответствующими министерствами стоит важная задача по созданию реального, конкурентного и прозрачного рынка недвижимости в стране».

В настоящее время в Казахстане главный фокус государственной жилищной политики сконцентрирован на реализации Государственной программы «Доступное жилье – 2020». Согласно данным Министерства финансов РК в 2013 году на реализацию данной программы выделено 150,9 млрд. тенге или 2,5% от общей суммы расходов Республиканского бюджета РК на 2013 год. В целом, потребность затрат из госбюджета для реализации программы до 2020 года составляет более 2 трлн. тенге **[1].**

Цель программы «Доступное жилье – 2020» – комплексное решение проблем развития жилищного строительства, обеспечивающее дальнейшее повышение доступности жилья для населения. Главным ее целевым индикатором является увеличение объема строительства общей площади жилья в РК к 2020 году до 10 млн. кв. м.

С учетом последних изменений к Программе в апреле 2014 года граждане РК, попадающие под требования групповых категорий могут участвовать в 5 направлениях Программы.

1. Жилье для очередников МИО
2. Жилье по линии КИК аренда с выкупом
3. Жилье АО «ФН «Самрук-Казына»
4. Жилье для молодых семей по линии ЖССБК
5. Жилье для всех категории населения по линии ЖССБК

В ходе исследовательской работы проанализирована востребованное направление обеспечения жильем, по линии ЖССБК для всех категорий граждан.

ЖССБК с момента образования банка смог выдать 63 086 займов или 12,5% от всех депозитов, открытых в ЖССБ.

Причина столь невысоких показателей по выдаче займов ЖССБ, безусловно, является главное требование банка по накоплению 50% от суммы заключенного договора. Принимая во внимание, высокие цены на жилье на рынке недвижимости, в особенности после проведенных девальваций в стране, для граждан данное требование становится все более обременительным.

Более того в результате последних изменений в программу, требования к данной категории населения ужесточились (напр. требования по отсутствию фактов преднамеренного ухудшения жилищных условий за последние 5 лет; наличие прописки в г.Астана и г.Алматы не менее 2-х лет и т.д.).

Вдобавок жилье для всех категории населения по линии ЖССБК распределяется между МИО и ЖССБК в следующей пропорции:

- 50 % для участников группы I;
- 50 % для участников группы II.

В итоге можно констатировать, что почти во всех направлениях присутствует право участия группы I и их приоритет в Программе очевиден.

По результатам исследований, 55%, то есть каждый второй казахстанец испытывает на сегодняшний день потребность в улучшении своих жилищных условий.

Если следовать требованиям программы «Доступное жилье – 2020» к ее участникам, то по самым грубым расчетам около 8,8 млн. граждан или порядка 80% населения Казахстана в возрасте 16-62 лет не могут участвовать в программе.

Как показывает анализ программы, государственная жилищная политика в основном нацелена на решение жилищных вопросов социально уязвимых слоев населения, государственных и военнослужащих, а также работников бюджетных организаций, права которых установлены в Законе РК «О жилищных отношениях». Но за «бортом» остается львиная доля населения, жилищные проблемы которых оставлены на решение самих граждан.

В условиях дисбаланса между спросом и предложением на рынке жилищного строительства, дорогих цен на жилье и высокого уровня ставок по ипотечным кредитам, на сегодняшний

день только 20-25% граждан трудоспособного населения Казахстана, могут самостоятельно решать жилищные проблемы на рынке (с помощью получения ипотечного кредита).

Государственная политика по решению жилищных проблем населения через систему жилстройсбережений в реалиях казахстанского рынка недвижимости себя не оправдала. За 10 лет существования ЖССБ, банк смог выдать лишь 63 086 займов или 12,5% от всех депозитов ЖССБ [2].

Принимая во внимание, что ежегодно из республиканского бюджета для выплаты премий по вкладам в жилищные строительные сбережения выделяются порядка 7 млрд. тенге, а на содержание самого ЖССБ тратится из бюджетных средств и накоплений населения миллиарды тенге, было бы эффективнее просто субсидировать ипотечные кредиты населения, как это практикуется в европейских странах и в России.

Программа очень усложнена в виде многочисленных требований, разделений на категории и недоступностью процесса мониторинга. В процессе исследования реализаций жилья преимущественное право принятий решения отдано местным исполнительным органам, что делает программу менее прозрачной и более бюрократичной.

При оценке хода реализации государственных программ возможно оперировать 3-мя базовыми понятиями:

1. аудит (по определению соответствия конкретной управленческой практики установленным формальным требованиям);
2. мониторинг (по получению регулярной обратной связи о достигнутом прогрессе в достижении программной цели и в решении соответствующих задач);
3. непосредственно оценка (по углубленному анализу результативности и эффективности реализации программы, который обычно дополняется обширным аналитическим блоком).

Мониторинг – это постоянный и систематический сбор информации о значениях заранее выбранных индикаторов для обеспечения руководителей и других заинтересованных сторон сведениями о том, насколько успешно выполняется программа, в какой степени достигаются поставленные цели и как используются фонды, выделенные на данную программу.

Оценка программы – это систематический сбор информации о деятельности в рамках программы, ее характеристиках и результатах, который проводится для того, чтобы вынести суждение о программе, повысить эффективность программы и/или разработать планы на будущее. Важно иметь в виду, что в зависимости от цели оценка может быть формирующей (ее результаты можно использовать, чтобы усовершенствовать программу, повлиять на ход ее реализации) или итоговой, суммирующей (по ее результатам можно извлечь уроки на будущее, но изменить что-либо в программе уже нельзя).

Аудит – рассматривает, как организация использует свои активы для оптимизации работы по программе в соответствии с управленческими нормативами и стандартами. Аудит смотрит на то, как мы работаем, и проверяет, соблюдаются ли управленческие правила [3].

Ключевые факторы мониторинга и анализа эффективности реализации государственных программ:

- Формирование карточек государственных программ;
- Централизованное ведение в единой базе данных информации по всем программам жилищного строительства через веб– интерфейс;
- Сбор показателей исполнения государственных программ с помощью веб-интерфейсов сбора;
- Загрузка данных об исполнении государственных программ и утвержденных плановых объемов финансирования государственных программ из автоматизированных систем планирования и исполнения бюджета;
- Мониторинг результатов выполнения государственных программ: фактическое финансирование, достижение целевых показателей, оценка их влияния на изменение ситуации в различных сферах региона и выявление причин отклонений от запланированных показателей;
- Анализ выполнения планов реализации государственных программ;
- Оценка эффективности реализации государственных программ в соответствии с нормативно-правовыми актами;
- Построение рейтинга исполнения государственных программ;

- Ранжирование программ по уровню эффективности реализации программ;
- Кластеризация программ по уровню эффективности;
- Формирование аналитической отчетности на веб-портале системы;

Результаты проведения сравнительного и системного анализа систем по обеспечению жильем граждан РК, позволяют сделать вывод о необходимости реализации усовершенствованной системы мониторинга проводимых государственных программ по жилищному строительству.

Усовершенствованная система мониторинга (веб-портал), будет реализован для удобства выбора и прозрачности при распределении жилья, объединит клиентов, строительные компании и государственные органы на одной платформе в единой базе данных. Проанализировав весь путь участия вкладчика в государственной программе жилищного строительства необходимо максимально оптимизировать и автоматизировать его. На портале вкладчики смогут выбрать интересующий их строительный объект, подать заявку на участие в госпрограмме, пройти процедуру распределения жилья и выбрать понравившуюся квартиру. Весь процесс от начала до конца реализации квадратных метров будет открытым и прозрачным. Частным застройщикам портал недвижимости также позволит удалённо подавать заявки ЖССБ в на реализацию среди вкладчиков ЖССБ строящегося/построенного ими жилья. При этом вкладчики сами будут решать, интересен ли им тот или иной объект частного застройщика [4].

Список литературы

1. Казахстанский опыт оценки эффективности государственных программ, №2 2009 г. Вестник Института законодательства РК, стр. 20-27.

2. Реализация программы жилищного строительства «Нұрлы жер»: http://kds.miid.gov.kz/ru/kategorii/realizaciya-programmy-zhilishchnogo-stroitelstva-nurly-zher.

3. Об утверждении государственной программы жилищного строительства «Нұрлы жер»: https://egov.kz/cms/ru/law/list/P1800000372.

4. Под общей редакцией: Сафоновой Н.В., Фунтовой Л.Г. «Местное самоуправление в Казахстане: состояние, проблемы, пути решения» Усть-Каменогорск, 2012 г.

Резюме

Реализация потребности приобретение жилья в собственность рассматривается как важнейшая социально-политическая и экономическая проблема в нашей стране. В статье исследуются вопросы реализации мероприятий по государственной поддержке населения в улучшении его жилищных условий. Сформулированы основные проблемы проведения жилищной политики в стране, обосновывается важность и необходимость реализации системы мониторинга для прозрачности процесса.

Түйіндеме

Үйге меншік құқығын сатып алу қажеттілігі - біздің елдегі ең маңызды әлеуметтік-саяси және экономикалық проблема ретінде қарастырылады. Мақалада халықтың тұрмыстық жағдайын жақсартуда мемлекеттік қолдау шараларын іске асыру мәселелері қарастырылады. Елдегі тұрғын үй саясатының негізгі проблемалары тұжырымдалды, процестің ашықтығы үшін мониторинг жүйесін енгізудің маңыздылығы мен қажеттілігі дәлелденді.

Summary

Realization of the need for the acquisition of home ownership is considered as the most important socio-political and economic problem in our country. The article examines the issues of implementing measures for state support of the population in improving their living conditions. The main problems of the housing policy in the country are formulated, the importance and necessity of the implementation of the monitoring system for the transparency of the process are substantiated.

ӘОЖ 378.046.4

Ж.Т. Тілеубаева, *«Акпарттық жүйелер» мамандығының 2 курс магистранты,*
Ғылыми жетекші: ***Ахметова А.Ж.****, профессор*
Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Нұр-Сұлтан қ.

АШЫҚ БІЛІМ БЕРУ ОРТАСЫНЫҢ ДАМУЫНЫҢ ЖАҢА БАҒЫТЫ: ҚАТЕРЛЕР ЖӘНЕ МҮМКІНДІКТЕР

Бәрімізге белгілі 21 ғасыр – цифрландыру және интернет ғасыры болып табылады. Қазіргі таңда ғылым биік шыңдарға жетіп жатыр, осыған байланысты адамзатта дамып келеді. Ақпараттық технологиялар адам өмірінің барлық салаларында пайдаланылады. Атап айтсақ құрылыс, медицина, экономика және әрине білім беру саласын да айналып өткен жоқ.

Әлемдік білім беру кеңістігі күннен-күнге кеңейіп келеді. Ақпараттық технологиялардың дамуының нәтижесінде бүгінгі таңда әртүрлі ашық білім беру орталары педагогикаға жаңа бір оқыту әдісі - ретінде еніп және қолданылып келеді.

Әлемдегі пандемия жағдайы әрбір адамның өміріне әсер етті, балабақшадағы сәбиден бастап жасы үлкен адамға дейін. Әсіресе пандемияның білім жүйесіне ықпалы зор болды, оффлайн оқып жүрген адамдар онлайн жүйесіне ауысып кетті. Онлайн форматтағы білім беру жүйесін айтқанда есімізге «ашық білім беру ресурсы» бірден түседі.

Ашық білім беру ресурсы салыстырмалы түрде жаңа бағыт, ол Бастапқы Ашық Кодтан және Ашық Қол Жеткізуден тұрады. Жер шарының кез келген түкпірінен адам бұл сайтқа қол жеткізе алады және коммерициялық емес болып табылады.

Менің ойымша Ашық білім беру ресурсы терминін бұл коммерциялық емес мақсатта қоғамның сауатын ашуға, білімін дамытуға арналған сайт болып табылады.

«Ашық білім беру ресурсы термині бірінші рет 2002 жылы UNESCO конференциясында қолданылды. «Ашық білім беру ресурсы технологиялық жағынан қамтамасыз етілген және коммерциялық емес мақсаттарда қоғаммен пайдалануға, бейімдеуге немесе консультацияға қолдануға арналаған. Әдетте интернет желісінде еркін қол жетімді болып табылады. Ашық білім беру ресурстары өзі оқу-жаттығу объектілерін, дәріс материалдарын, әртүрлі сілтемелер, оқыту-модельдеуін, оқытушылар мен пайдаланушыларға арналған методикалық құралды және эксперименттерді қамтиды». [1]

Мысалы, 2000-шы жылдары Интернет желісі танымал бола бастаған уақытта көпшілікке көптеген материалдар еркін қол жетімді болмады, әртүрлі шектеулер болды (желіге не онлайн материалға шектеу). Кейбір оқытушылар өзінің жеке парақшасы немесе Moodle бағдарламалық қамтамасыз ету арқылы сабақтарын беретін, лекцияларын орналастыратын.

2001 жылы Массачусетс технологиялық институты (MIT) OpenCourseWare өз бастамасын жасады. Бұл инетернетте жарияланған және барлық желі пайдаланушыларына қол жетіміді курстан, материалдан тұрады.

Қазіргі таңда ашық білім беру ресурстары екіге бөлінеді:

1. «Үлкендер» білім беру порталдарын ішінде формальды орналасқан, әдетте жоғары сапалы және айқын мақсаты оқыту болып табылады;
2. «Кішкентай» жеке адаммен бірқатар басқа сайттар мен сервистердің арқылы YouTube және Slideshare секілді платформа арқылы жарияланады.

Ашық білім беру ресурсы немесе ортасы қамтиды:

1. Оқу контент: толық курсы, оқу бағдарламалары, оқу-жаттығу объектілері, коллекциялар мен журналдар;
2. Құралдар: әзірленген бағдарламалық қамтамасыз ету қолдау, пайдалану, оқу контентін қайта пайдалану, оны іздеу және ұйымдастыру, контентті басқару жүйесінің мазмұны, әзірлеу құралдары контенті және онлайн оқу қоғамдастығы.
3. Ресурстар енгізу: лицензия зияткерлік меншік жәрдемдесу үшін ашық материалдарын жариялау, жобалау принциптері, үздік тәжірибе және контент оқшаулау болып табылады.

Білім беру сайты пайдаланушының материалды іздеуде қиындықтарды сезінбеуі тиіс, онымен бөлісе алуға мүмкіндігі болуы керек. Бірақ өзекті мәселелердің бірі ол – осы табылған материалдың өзектілігі мен сапасы.

Көптеген елдердің классикалық беру білім беру саласында кейбір осалдықтар мен кемшіліктері бар екені белгілі[2]:

1. Тілек білдірушілерге қажетті біліммен қамтамасыз ете алмауы (аудан, алыс аймақтар);
2. Технологиялардың, білімнің даму деңгейінің артта қалуы немесе төмен болуы;
3. Бар жерді толық қамтуға қабілетсіздігі, мүмкіндігінің төмендігі;
4. Білім алудың қымбаттылығы, әсіресе жоғарғы оқу орындарының;
5. Жаңа мамандықтардың белгілі бір аймақта болмауы.

Ашық білім беру ресурстың немесе ортасының білім алушылар үшін артықшылықтары:

1. Пайдалану ыңғайлылығы (сайт өз ішінде сан түрлі ақпаратты сақтайды және пайдаланушылардың іріктеу арқылы қажетті және нақты кітаптар, курстар табуға мүмкіндігі бар);
2. Тегін электронды кітапхана;
3. Үйрететін видео-сабақтар мен дәрістер (кез келген уақытта дәрістерді қайтадан тыңдауға болады, семинар немесе трекер арқылы қандай тапсырманы орындағаны және қай кезеңде тұрғанын біліп отыруы);
4. Feedback (Ашық білім беру ресурстың немесе ортасының пайдаланушылары сайтта өздерінің пікірлерін қалдырады, ол контентті дамытуға пайдалы);
5. Адамдардың жасына қарамастан, пайдаланушылар жаңадан білім үйреніп, қолдана алады.

Әлемде шапшаң өзгеріп келеді, сонымен қатар білім беру жүйесі және оны алу әдістеріде әлемнің дамуына сәйкес жылдам өзгеруі тиіс. Әлемдегі жаңа технологияның дамуына білім алушы да және білім беруші де заман талабына сәйкес дамуға ілесіп оны игеруі керек. Қазіргі уақытта ұйымдастырушылық құрылымдар және білім беру мекемелері әсіресе жас ұрпаққа және ересектерге білім беруде, «білім бүкіл өмір бойыннан», «өмір бойы білім алу» (lifelong learning) қағидасының тенденциясы жүріп жатыр.

Білім беру саласының артықшықтары мен кемшіліктері бар. Мысалы, ашық білім беру ортасында (бұдан әрі - АББО) жарияланған мәліметтер, курстар жеткілікті ақпаратты және пайдалы болса да, бірақ оның материалды ұсыну әдістемесі және usability жеткіліксіз немесе дұрыс жобаланбаған болуы мүмкін.

Бірақ біз бір маңызды фактіні ұмытпауымыз қажет тек білімінің 80% өз бетше жасаған жұмыспен келеді, ал қалған 20% - курстар және оқытушылар береді.

Желтоқсан айының соңында 2019 жылы Қытайдағы Ухань қаласында «COVID-19» вирустың жаңа түрі табылып, бүкіл әлем бойынша таралды. Әлі күнге дейін бүкіл әлем зардабын сезіп келеді. Осыған байланысты Денсаулық сақтау ұйымы 2020 жылы 11 наурыз пандемия жариялады.

Осы себеп салдарына байланысты карантин жарияланды. Мектептер, колледждер мен ЖОО қашықтықтан білім беруге көшті. Қазіргі таңда АББО танымал, және осы жағдайға дәріптелген. АББО білімін алу үшін тұрақты желі және тәртіп қажет, себебі кез-келген адам оқу бағдарламаларына тіркеліп, меңгере алады.

Менің ойымша қазіргі уақытта еліміздегі АББО-ларды бір жүйеге келтіру керек және оның бағдарлмасы, мазмұны Қазақстан Республикасы білім беру стандартына сәкес болуы қажет. АББО өзінің платформасы болуы керек және 3 бағатта дамыту керек:

1. жалпы орта білім беру саласы;
2. арнайы білім беру (колледж) саласы;
3. ЖОО білім беру саласы.

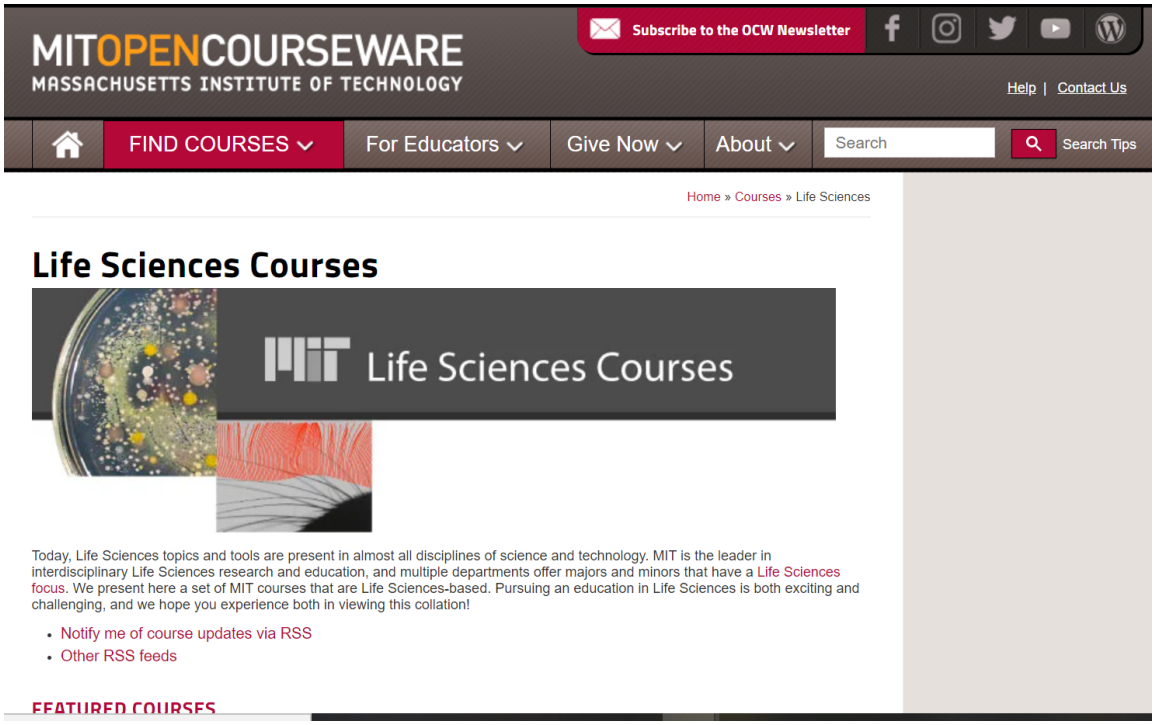
АББО сайтын жобалау үшін белгілі бағдарламалық қамтамасыз етуде Axure Pro пайдаланып, визуализациялаудың маңызы зор.

Сонымен қатар, қазіргі уақытта маңызды мәселе - бұл UI, UX дизайндары. Көптеген қосымшалар, сайттар мен бағдарламаларға «usability of interfaces» ескерілуі тиіс. Баршамызға қолжетімді, ыңғайлы және «user friendly» сайт болуы тиіс. Бұл критерийлердің болмауы, АББО тіркелуі шамалы және танымал болмауының тәуекелі бар.

Мысалға алсақ АҚШ-та 4000-нан ЖОО бар және көп университетерде өзінің қосымша ашық білім беру сайттары бар. 2001 жылда құрылған ашық білім беру сайты Massachusetts

Institute of Technology (бұдан әрі – MIT) https://ocw.mit.edu, 500 миллионнан астам пайдаланушылар және 2500 астам курстары бар.

MIT OpenCourseWare әртүрлі подкасаттардан, әртүрлі медиа ресурстардан, видео-лекциядан және факультативтерден тұрады.



Сурет 1 - Басты бет

Егер OpenCourseWare сайтына көшсек бірнеше қойындыдан тұрады: «Home», «Find courses», «For Educators», «Give now», «About» и кнопки «Search».

«Find courses» қойындысы 3 түрден тұрады:

1. Топик, курс және кафедра бойынша табу;
2. Коллекция (жаңа курс бойынша мәлімет, көп пайдаланылатын курс, аудио және видео лекциялардан тұрады);
3. Кросс пәндерден тұрады;
4. Аударылған курстар (түрік, қытай және корей тілдерінде) [3].

Әрбір жыл сайын MIT OpenCourseWare сайтына миллиондаған пайдаланушылар кіреді. Келушілер әлемнің түкпір-түкпіренен және келушілердің жартысы Солтүстік АҚШ-тың тұрғындары. Осы келушер бірнеше категорияға бөлінеді:

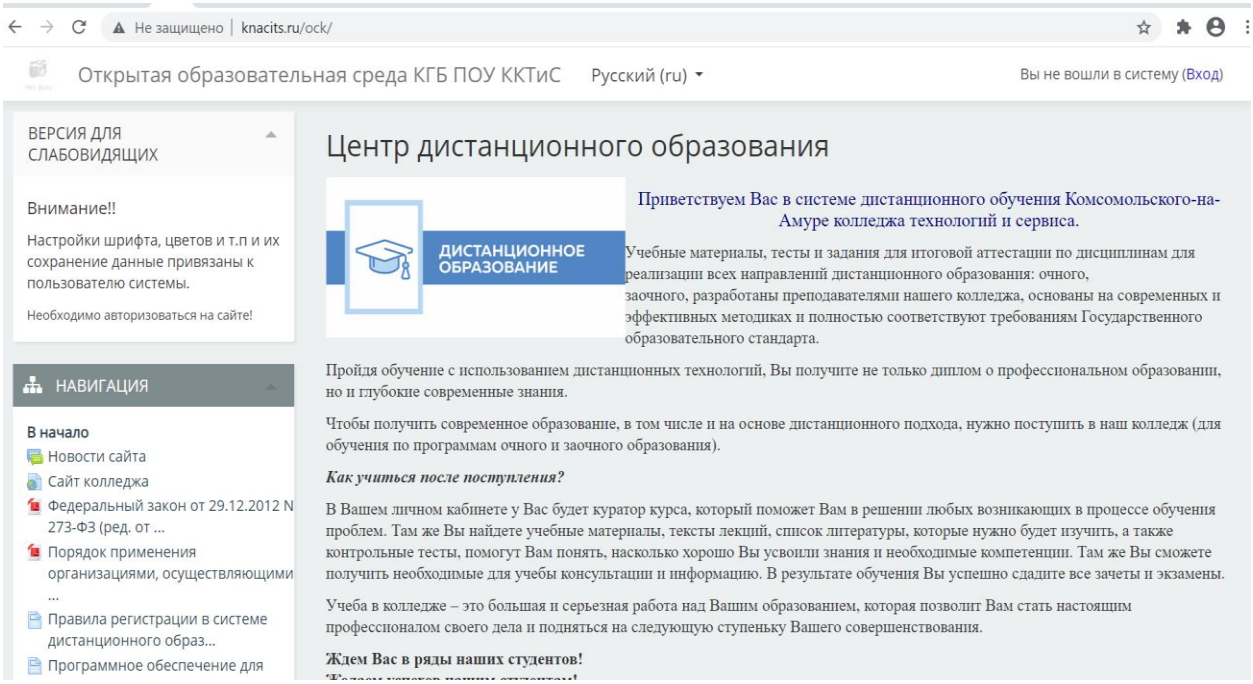
№	Категорияның атауы	Саны
1.	Оқушылар	9%
2.	Студенттер	42%
3.	Өз бойынша оқып жүрген азаматтар	43%
4.	Басқалар	6%

MIT OpenCourseWare статтистикасы бойынша:

- Келушілердің 80% жақсы әсер еттеді;
- Мұғалімдердің 96% осы сайт оқытушылардың курстарын жақсартты;
- 96% келушілер өздерінің таныстарына осы сайтты ұсынады.

Егер кез келген курсын ашсақ келесіні көреміз: силлабус, күнтізбе, лекцияның жазбалары. Барлық мағлұматты архив арқылы жүктеуге болады.

Егер Ресей Федерациясының ашық білім беру ортасын алсақ http://knacits.ru сайты MIT OpenCourseWare айырмашылығы бар.



Кесте 1 Басты бет

Навигациясы айтарлықтай ерекше, қолданушыға үйрену қиынырақ.

Көздері нашар көретін адамадарға иконкасы көп сайттарда оң жақтан, бұл сайтта мәтін ретінде жазылған [4].

Бүкіл әлемдік практикада және MIT OpenCourseWare сайтында бірінші мәлімет курс туралы, Ресей сайтында ереже және тағыда басқа материалдар. Курс туралы қысқаша мағұлмат алу үшін авторизацияланған болу керек. Авторизациясыз тек автордың аты-жөні көрінеді, қолданушы үшін тиімді емес.

Зерттеу кезінде сайттарда байқағаным:

1. Жеке тұлғаны және профессиональды дамытатын курстар көп;
2. Материалдарды жаңарту үшін ашық болып табылады;
3. Өз курстарын құруға болады;
4. Сантүрлі курстық программалардан тұрады;
5. Методикалық құралдардың көптігі және ашықтығы.

Әдебиеттер тізімі

1. Open Educational Resources: Opportunities and Challenges Dr. Jan Hylén, *OECD's Centre for Educational Research and Innovation*, Paris, France from http://www.oecd.org/education/ceri/37351085.pdf;
2. «Региональный центр дистанционного обучения» http://www.rcde.ru/250.html
3. https://ocw.mit.edu/index.htm
4. http://knacits.ru

Резюме

Открытая образовательная среда является нетрадиционным методом обучения. В сайте имеются различные виды материалов, которые доступны всем. По данному методу обучающийся может получить сертификат о прохождении того или иного курса, который будет полезен в будущем.

Для реализации откртой образовательной среды в нашей стране необходимы стабильный интернет, сайт с простым доступом, дизайном, электронными книгами и т.п.

Одна из возможности открытой образовательной среды подключение к курсу с любой точки мира и в любое удобное время, то есть обучающийся может балансировать между работой, семейными обязанностями или обучением в ВУЗ.

Еще одно из преимущество открытой образовательной среды - это развитие тайм менеджмента и гибкости обучающегося.

Түйіндеме

Ашық білім бері ортасының дәстүрлі емес әдісі болып табылады. Барлығына қол жетімді Сайтта әртүрлі нұсқадағы материалдар бар. Осы әдіс бойынша курсты өткендерге сертификат беріледі, болшақта пайдалы болады.

Осы аталған елдерді зерделей келе, келесі қорытындыға келдім. Біздің мемлекетте ашық білім беру ортасын ашу үшін құру үшін тұрақты интернет, оңай қолжетімді сайт, дизайнмен, электронды кітаптармен және т.б. қажет.

Ашық білім беру ортасының мүмкіндіктерінің бірі курсқа әлемнің кез келген түкпірінен және қолайлы уақытта қосылуы, оқытушылар жұмыспен, отбасымен немесе ЖОО оқуымен арасында теңдестіре алады.

Ашық білім беру ортасының тағы бір мүмкіндіктерінің бірі ол оқытушының тайм менеджмент және икемділік қасиеттерін дамытады.

Summary

Open educational environment is nontraditional method of education. This site has different types of materials and available for everyone. Using this method, students can get a certificate of completion of a particular course, which will be useful in the near future.

To implement the developed educational environment in our country, you need a strong Internet, a website with easy access, design, e-books, etc.

One of the features of an open educational environment is to connect to the course from anywhere in the world and at any convenient time, educator can balance among work, family responsibilities, or educating in the university.

Another of the advantages of open educational environment is developing time management and flexibility of educator.

УДК 004.055

М.Н. Абыхан, *магистрант 2 курса специальности «Финансы»*
Научный руководитель: ***Аймурзина Б.Т.****, д.э.н., профессор*
КазУЭФМТ

ВЛИЯНИЕ РАЗВИТИЯ ИТ-КОМПАНИЙ И СТАРТАПОВ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Интернет на сегодняшний день самая неотъемлемая часть жизни современного человека. Соответственно, интернет стал неотъемлемой частью и бизнеса. Каждый субъект экономики, начиная от микро и малого бизнеса, заканчивая крупными акционерными компании стараются использовать интернет для осуществления своей деятельности и зачастую реализации своих товаров и услуг. В зависимости от вида деятельности, IT компании могут быть продуктовыми, аутсорсными организациями, консалтинговыми компаниями. Но IT компании объединяет один общий признак – они работают с информацией. Информация в 21 веке как никогда раньше самый важный ресурс, который оказывает невероятное влияние на рост компании, его конкурентное преимущество перед другими компаниями. Для поддержания IT компании задействуются люди разного рода деятельности и заклада ума. Начиная генеральным директором, который ведет всю компанию и показывает видение компании и планирует деятельность компании в долгосрочной перспективе, заканчивая разработчиками разных профильных направлений. Также в IT компании существует менеджмент и менеджера, которые ведут управленческую деятельность в компании. В IT компании огромное количество элементов, которые должны работать стабильно. Поскольку взаимозависимость элементов отражается на общем функционировании компании. Так, если отваливается один из элементов, может нарушиться система в целом.

Информационные технологии – одна из самых основных составляющих процесса использования информационных ресурсов. В процессе развития информационных технологий, прошло

несколько этапов, смена которых определялась развитием науки и техническим прогрессом. Появились новые возможности и инструменты для поиска и обработки данных. Исторически информация была одним из самых важных ресурсов. В рассвет информационных технологий, информация вытеснила остальные ресурсы, став самым важным ресурсом на земле. Соответственно, один из определяющих факторов роста информационных технологий – увеличивающийся спрос и потребность в информатизации. Информатизация практически повсеместна. Современный человек не может представить свою жизнь без интернета. Интернет сопровождает нас дома, на работе, во время отпускных дней. Доступ к интернету и мобильные устройства стали дешевле. Количество людей, пользующихся мобильными устройствами и интернетом стало невообразимо большим.

Цифровизация все активно проникает во все аспекты жизнедеятельности человека и общества в целом. Появляется нужда в новых технологических достижениях и синтезу новых методов обработки данных. Бизнесу очень важно правильно обрабатывать информацию. И зачастую информации очень много и традиционный бизнес не может справиться с таким количеством информации. Обработка и анализ информации, грамотное дальнейшее прогнозирование – это залог успеха компании. А данные бывают структурированными и неструктурированными. Самый непростой вид – неструктурированные данные. У него нет какой-либо структуры и формы, и зачастую организована в хаотичном порядке. Обработкой больших объемов информации занимается Big Data. Появление Big Data обусловлена появлением новых возможностей для синтеза и анализа огромного количества информации. Также считается, что Big Data – это решение проблем, которые не поддаются традиционным методам управления данными. В Казахстане технологию используют логистике, энергетике, банковской сфере, телекоме, промышленности.

Общая сумма расходов на ИТ составляет около 2,5 трлн. долларов США. И эта сумма не стоит на месте. Так, в среднем сумма расходов на ИТ увеличивается на 5-7 ежегодно. В эту сумму входят затраты на создание и разработку системы, на ее сопровождение, поддержание системы и ее архитектуры и операционные расходы.

Рис 1. Доля статей затрат на информационные технологии (в процентах)

В практике затрат на ИТ стоит различать 2 вида расходов:

- Обязательные затраты;
- Затраты для развития.

Обязательные затраты направлены на функционирование компании, для ее операционной деятельности. Также затраты на поддержание серверов, компьютерных устройств, обслуживание и поддержание программного обеспечения, а также оплату за аутсорсные услуги.

Затраты, связанные с развитием связана с финансированием в развитие функциональных возможностей, расходами на рекламу, обновлением инфраструктуры и также для улучшения лояльности клиентов и пользователей.

Обязательные затраты в бюджетах ИТ организаций доминируют, составляя 70-80 процентов от общего числа затрат. Так, на развитие остается около 20-30 процентов дохода. Однако есть исключения, в виде больших ИТ корпораций – лидеров рынка, которые могут позволить себе выделить 35-45 процентов дохода на развитие.

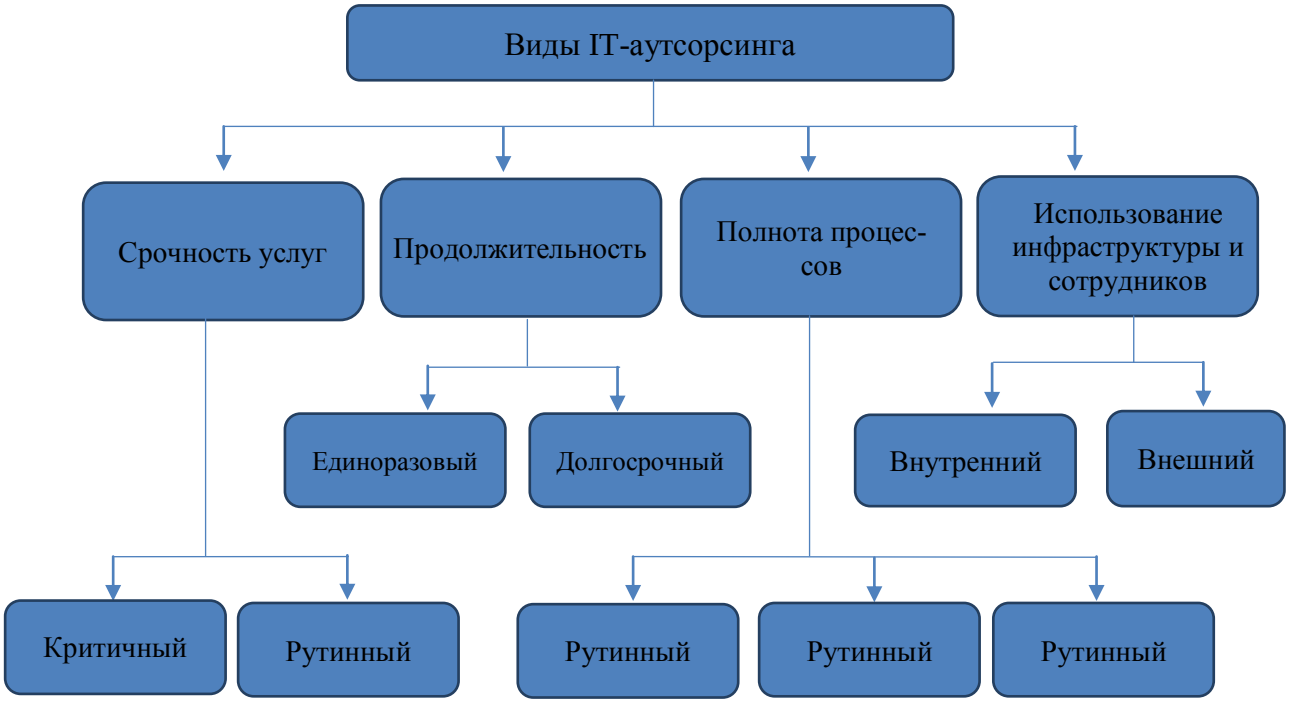
Принято разделять компании, связанные с информационными технологиями, которые различаются спецификой деятельности, перечнем услуг и так далее. Наибольшее количество IT компаний были созданы путем поиска востребованных услуг пользователями, преследуя цель максимального удовлетворения запросов потребителя, пользователя. Из основных различаемых направлений IT компаний можно выделить следующие:

- Аутсорсинговые компании;
- Консалтинговые компании;
- Продуктовые компании;
- IT-отделы нетехнических компаний.

Огромный уровень расходов на поддержку своих ИТ-инфраструктур, большие требования к сильной подготовке ИТ-специалистов, нужда в использовании при менеджменте информационными системами, определенных дорогих оборудований принуждает организации пользоваться альтернативными моделями менеджмента информационного обслуживания бизнес-процессов организации. Одной из таких моделей является ИТ аутсорсинг.

ИТ аутсорсинг предполагает, что предприятие передает свою ИТ инфраструктура на поддержание аутсорсным организациям. Аутсорсер гарантирует выполнение своих функций по оговоренным условиям и цене. Следовательно, аутсорсер предоставляет услуги. Преимущества аутсорсинговых услуг для заказчика в том, что организация может не создавать специальный отдел ИТ и заказывать услуги и платить только за выполненную работу, проект. Целями организаций выступает желание отдать существенную часть бизнес-процессов и функций другой компании, тем самым акцентироваться на тех направлениях, которые у организации получаются больше всего, в частности на стратегическом управлении. Затраты на привлечение аутсорсинговых компаний обходятся компаниям дешевле чем создавать и содержать свой ИТ отдел, и за счет концентрации на своих сильных сторонах добиваются более эффективных достижений.

Таблица 1. Виды IT аутсорсинга.



Самый перспективный вид ИТ компании по части доходности- это продуктовая ИТ компания. Продуктовые компании имеют возможность стать огромной корпорацией. И доходы подобных компаний зависят от спроса на продукцию. Продуктовые ИТ компании также делятся на производителей товара и на сервис.

Таблица 2. Примеры IT компаний по продукту и сервису

Продукты	Сервис
Microsoft	Senim
Apple	Netflix
Лаборатория Касперского	eBay
Hewlett Packard	Facebook
Adobe Inc.	Aviata.kz
Dell Technologies	Spotify

Каждая IT компания начинает свой жизненный путь в качестве стартапа. И в процессе создания стартапа, создатели как правило делятся на тех, кто ищет инвесторов изначально и пытаются как можно скорее продать стартап и на тех, кто пытается развивать стартап и продать его на пике своего жизненного цикла. Проблема стартапов в Казахстане в том, что в стране не развито инвестирование в стартапы. Также цена стартап компаний занижена по сравнению со стартап компаниями западных стран. Но при выходе стартапов на западные рынки, они сталкиваются с жесткой конкуренцией, которая обусловлена большим количеством подобных компаний, где практически отсутствуют эксклюзивные идеи. Как правило, 2-3 стартап проекта будут иметь одинаковую идею. Ввиду такой конкуренции, проекты начинают искать инвестирование на развивающихся рынках, где правительства инвестируют в местные и зарубежные стартапы.

При всех проблемах, у стартапов, и в целом у IT компаний огромные перспективы для развития, поскольку нет границ информационным технологиям. Как итог, ИТ полностью перестраивает образ жизни людей. Так, компания Netflix перевернул взгляд людей на просмотр фильмов. Netflix – это самый популярные потоковый видеосервис во всем мире. Эта компания либо очень умело навязала потребителям удобство просмотра фильмов дома, либо нащупала такую потребность. Бизнес-модель Netflix заключается в методе оплаты за услугу. Будучи потоковым видеосервисом, он имеет тысячи фильмов, которые поддерживает огромная сеть серверов. Netflix одна из самых успешных примеров бизнес-моделей по подписке. Подписка предполагает оплату за некоторый пакет услуг за определенный отрезок времени. Другими словами, вместо того чтобы продавать людям фильмы, Netflix дает доступ к фильмам на определенный промежуток времени. Оплата услуг по подписке стала достаточно привлекательной бизнес-моделью как для бизнеса, так и для потребителя.

Ввиду небольшой демографии в Республике Казахстан, и, следовательно, не такой большой ВВП в стране, стоит нужда в развитии информационных технологий, стоит акцентировать внимание на развитие ИТ в Казахстане. Правительству необходимо тесно взаимодействовать с ИТ компаниями и выделять средства для инвестирования. Таким примером в Республике Казахстан является международный технопарк IT-стартапов «Astana Hub». Astana Hub развивает экосистему которая стимулируют инновации, занимается обучением как на стадии идей, так и в процессе масштабирования. Будучи созданным в 2018 году, за 2 года «Astana Hub» и ее резиденты привлекли 29 млрд. тенге. Это достаточно высокий показатель и можно утверждать, что инвестиционная привлекательность на достаточно хорошем уровне. Также очень много энтузиастов, которыми заполнен весь технопарк. Такой рост инновационных предложений и развитие ИТ отрасли дает некоторое видение будущего, в котором Республика Казахстан выступает как страна с очень развитым потенциалом в ИТ сфере. И если уделять достаточно внимания информационным технологиям, то Казахстан будучи страной с относительно небольшим населением, может стать одной из самых высокотехнологичных стран со своей Силиконовой долиной.

Список литературы

1. Предпринимательство: Учебное пособие/ А.Н. Токсанова, Н.Н. Жанакова, Д.Е. Текебаев – Астана: ТОО Мастер ПО, 2014

2. Кудайбергенова Л.Ж. Управление финансовыми рисками. Учебное пособие. – Алматы: -Издательство «Экономика». – 2017. – 152 с.

3. Переведенцев Д.А., Матвеева И.В., Романов К.А., Переведенцев К.А. Развитие ИТ-инфраструктуры как фактор повышения эффективности казахстанского предпринимательства // Вестник ИжГТУ им. М.Т. Калашникова. - 2015. - № 1 (61). - С. 73-74.

4. Исаев Г.Н. Информационные технологии. Учебное пособие / Исаев Г.Н. – М.: Омега-Л, 2015 г. – 464 с.

5. Соловьева А. С. Экономическое обоснование целесообразности разработанного программного продукта. // Фундаментальные исследования. 2016. № 3-1. С. 38-44.

6. Международный технопарк IT-стартапов Astana Hub. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://kazpatent.kz/sites/default/files//astana_hub_general_info_rus_0.pdf

Резюме

Отрасль информационных технологий растет огромными темпами и открываются все новые возможности для всей сферы деятельности человека. Начиная от автоматизации бизнес-процессов заканчивая удобством и эффективностью в бытовой среде. На рынке Республики Казахстан IT отрасль стремительно развивается и показывает огромную перспективу для развития. И как страна с небольшой демографией, при правильном подходе и эффективном принятии решений, Казахстан вполне может конкурировать со всеми передовыми странами мира.

Түйіндеме

Ақпараттық технологиялар индустриясы үлкен қарқынмен өсуде және адам қызметінің барлық саласында жаңа мүмкіндіктер ашылуда: бизнес процестерді автоматтандырудан бастап, үй жағдайындағы ыңғайлылық пен тиімділікке дейін. Қазақстан Республикасының нарығында IT-индустрия қарқынды дамып келеді және үлкен даму перспективасын көрсетеді. Шағын демографиясы бар мемлекет, дұрыс көзқарас пен тиімді шешім қабылдау шарттары орындалса, әлемнің барлық озық елдерімен бәсекелес болуы мүмкін.

Summary

The information technology industry is growing at a tremendous pace and new opportunities are opening up for the entire field of human activity: from business process automation to convenience and efficiency in a domestic environment. In the market of the Republic of Kazakhstan, the IT industry is rapidly developing and shows great prospects for development. And as a country with a small demography, with the right approach and effective decision-making, Kazakhstan may well compete with all the advanced countries of the world.

УДК 004.01

Ә.С. Туякова, *магистрант 2 курса специальности «Маркетинг»*
Научный руководитель: ***Дарибаева А.К.,*** *д.э.н., профессор*
КазУЭФМТ

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ IT-ТЕХНОЛОГИЙ В РАМКАХ ПРОГРАММЫ «ЦИФРОВОЙ КАЗАХСТАН»

Развитие информационно-коммуникационных технологий является одним из важнейших факторов повышения конкурентоспособности казахстанской экономики. Процесс глобализации, конвергенции и диффузии экономик различных стран требует от Казахстана перехода к качественно новому уровню развития, без которого невозможно занять достойное место в мировой экономической системе. Современная телекоммуникационная отрасль занимает особое положение в экономике страны, поскольку наиболее приближена к мировым стандартам по таким

критериям, как темпы роста, конкурентоспособность представляемых услуг, уровень развития научно-технической базы, профессионализм менеджмента.

Понятие цифровая экономика с каждым днем увереннее входит в нашу жизнь. Многие уже привыкли использовать безналичный расчет и делать онлайн покупки. Данный вид экономики принято рассматривать как некую модель, которая уже в определенной степени функционирует. Цифровая экономика – это такая экономика, где в качестве производственного комплекса, производственной системы, создающей продукты и услуги, обеспечивающей жизнь и комфорт человека, населения выступает некая киберфизическая система [1].

Большинство предпринимателей сегодня делают ставку на цифровые технологии. Это приносит им много бонусов: партнеры быстрее находят о них информацию, бизнес-процессы компании ускоряются. Кроме того, повышается уровень доверия со стороны кредитных учреждений, так как предприятие становится более прозрачным. С точки зрения перехода в онлайн-пространство малый и средний бизнес должен понять, что будущее именно за цифровыми технологиями. Наиболее активные предприниматели уже этим пользуются, так как знают, что большинство партнеров или финансовых учреждений составляют мнение о компании, черпая сведения из интернета.

Работа с электронной цифровой подписью, работа с электронными документами, работа с онлайн-системой поддержки предпринимателей помогает не только эффективно выстраивать бизнес, но и повышать уровень доверия к нему. Вопрос о цифровизации в Республике Казахстан встал после ежегодного послания Президента народу Казахстана — теперь это одно из направлений Третьей модернизации республики. Сама программа «Цифровой Казахстан» должна стать главным способом для технологического рывка страны и одним из факторов, который позволит Казахстану войти в чисто 30-ти самых развитых стран мира к 2050 году.

Государственная программа «Цифровой Казахстан» реализует расширенный комплекс мероприятий, направленных на устранение препятствий для развития интернет-торговли в стране, повысит конкурентоспособность. Программа «Цифровой Казахстан» строится на трех базовых принципах:

- Цифровизации флагманских отраслей, с которых и начнется старт программы;
- Центральном принципе «идти перешагивая», когда Правительство РК берет курс на внедрение именно самых совершенных технологий, не опасаясь игнорировать проверенные решения в пользу инноваций;
- Использовании agile-подхода — принципа гибкости как философии программы. В приоритетах программы также значится и обеспечение повсеместным доступом к Интернету — это инфраструктурная основа цифровой экономики. К тому же в век, когда весь мир стремится к 100% покрытию интернетом

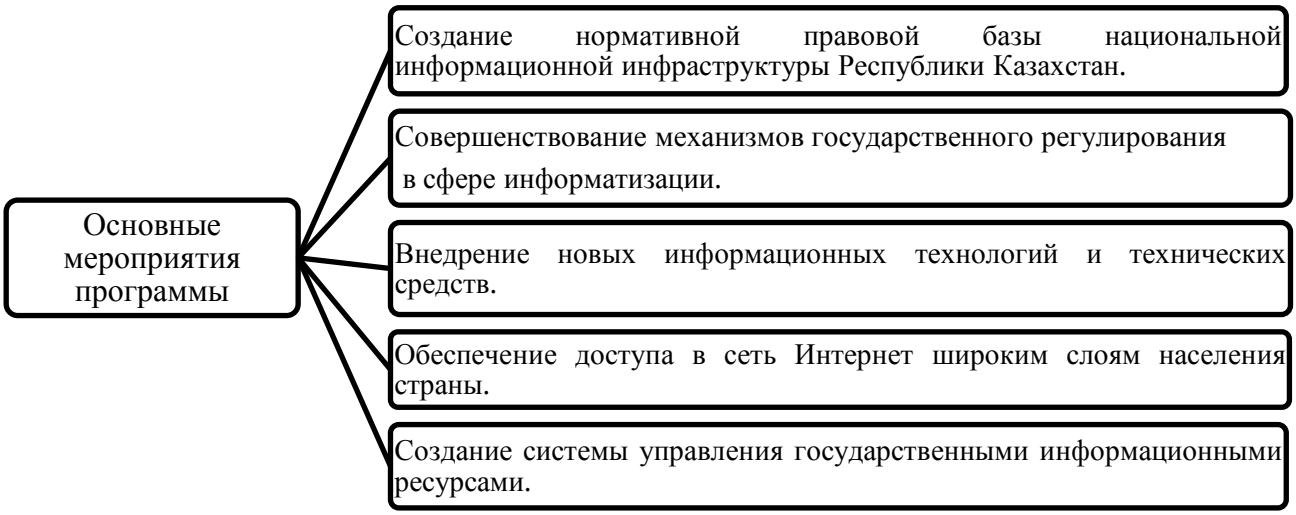


Рисунок 1 – Основные мероприятия программы «Информационный Казахстан - 2020»
Составлено автором на основании источника [2]

На сегодня 77% взрослого населения Казахстана владеют базовой цифровой грамотностью и имеют доступ в интернет. И этот показатель будет только расти. Поэтому важно обеспечить страну широким доступом к Сети для развития секторов цифровой экономики, прежде всего: дистанционного образования, телемедицины и искусственного интеллекта в медицине, электронной торговли. Помимо этого, в приоритетах программы - широкое внедрение цифровых сервисов в развитие малого и среднего бизнеса. Прагматическая цель - к 2021 году создать около 200 тысяч рабочих мест в цифровом секторе малого и среднего бизнеса.

Ключевые эффекты от реализации программы представлены на рисунке 2.

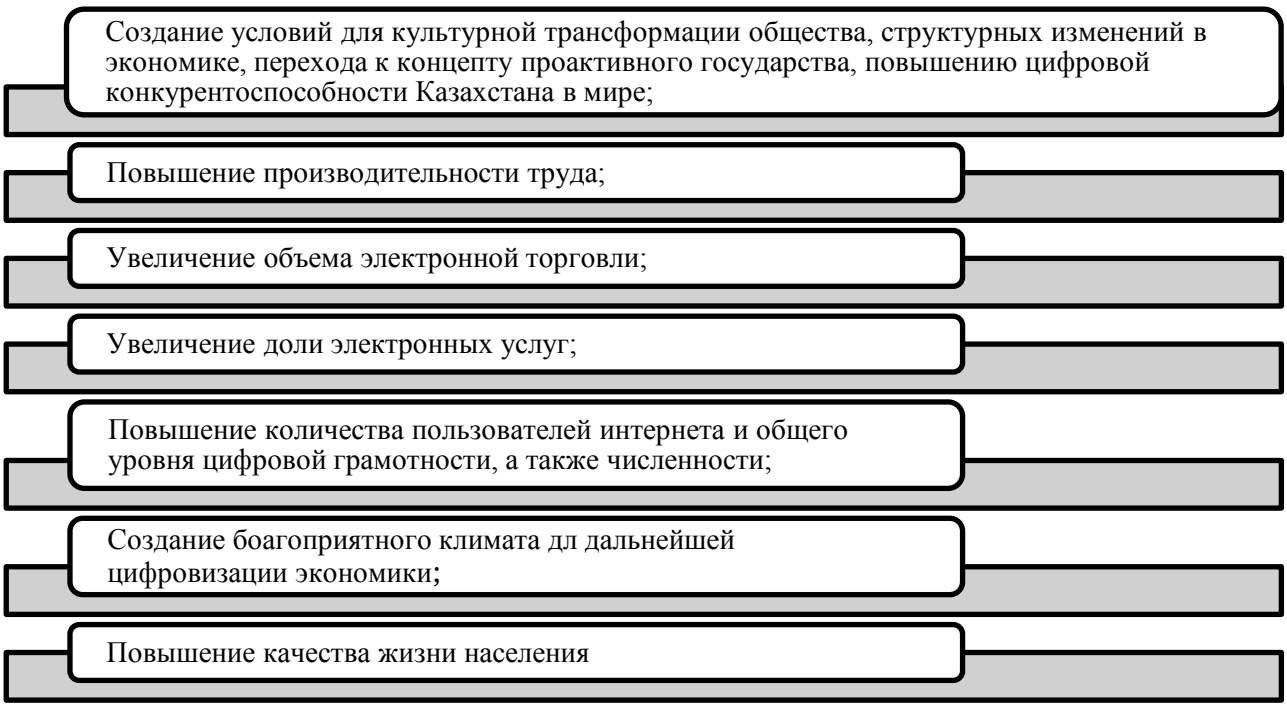


Рисунок 2 – Ожидаемый эффектов от реализации программы
Составлено автором на основании источника [3]

Для будущего отрасли и в целом для государства важно, чтобы национальные IT-проекты делались отечественными компаниями и это не только вопрос безопасности и престижа, это уникальная возможность вырастить большое количество высококвалифицированных специалистов, имеющих опыт создания крупных информационных систем. Эти специалисты позже станут основой отрасли — одной из самых важных отраслей будущего, определяющей положение и статус нашей Республики в мире.

Для улучшения развития информационных технологий в Казахстане необходимо пройти следующие пути [4]:

- Увеличение практического обучения населения.
- Развития интеллектуального потенциала у молодого поколения, умений самостоятельно извлекать знания в условиях активного использования современных технологий информационного взаимодействия.
- Поддержка Отечественных IT фирм при выходе на внешний рынок.
- Изучение развития, а также маркетинговых стратегий основных ведущих компаний-производителей компьютерной техники в мире и внедрение их в Казахстанский рынок.

Специалисты на IT-рынке не только создают продукцию, но и занимаются их продвижением. Косвенно государство взяло на себя и эту задачу с помощью сокращения выдачи разрешительных документов через портал е-лицензирования. Это один из проектов по развитию «электронного правительства». Например, выдача документов по экспорту и импорту сократилась с 15 до 5 рабочих дней. А подать заявление могут около 500 видов предпринимателей в сфере промышленности, архитектуры, строительства и других.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) позволяет разделить ответственность за успешность проекта, увеличивая его эффективность, качество и надежность. Для достижения нужных показателей закон об информатизации предоставляет гарантию IT-рынку и дает возможность заключить договор ГЧП на срок более трех лет.

Yellow Pages Rule или табу на новые госпредприятия. Принцип «Правил желтых страниц» простой: нет конкуренции от государства, но есть помощь и открытость. За счет этого на рынке создается все больше эффективных решений. Так, проанализировав 250 квазигосударственных компаний, из которых 32 организации занимаются IT-отраслью, были внесены изменения в уставы, а остальным грозит исключение IT-функций на уровне законам [5].

Таким образом, можно сделать вывод, что новые технологии, о которых сегодня мы много слышим: искусственный интеллект, большие данные, виртуальная реальность, интернет вещи являются актуальными и востребованными. Все больше внимания уделяется информационной безопасности во всех ее проявлениях. И главная задача государства — дать IT-рынку уверенность, что завтра их компании будут востребованы. Информационные потоки пронизывают все сферы жизни человечества и играют все нарастающую роль в условиях глобализации мирового сообщества. Развитие и распространение информационно-коммуникационных технологий, их проникновение практически во все сферы жизнедеятельности, являются важным фактором мировой интеграции, социального развития и экономического роста государства также являясь сильнейшим катализатором информационного обмена.

Список литературы

1. Госпрограмма «Цифровой Казахстан» - режим доступа: [https://www.zakon.kz/5005749-za-dva-goda-realizatsii-gosprogrammy.html]

2. Жаманкарин М. М., Макенова М. Х. Развитие информационно-коммуникационных технологий в Казахстане // Молодой ученый. — 2015. — №4. — С. 175-176.

3. Меллер К. Конвергенция СМИ. Путеводитель по саморегулированию сетевых СМИ. Вена, 2013, с. 15.

4. Рустембаев Б.Е., Нурмаганбетов К.К., Каскатаев Н.М., Асилов Б.У. Развитие информационно-коммуникационных технологий в Республике Казахстан // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 4-4. – С. 950-954.

5. Послание Президента Республики Казахстан - Лидера нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» // http://www.akorda.kz/ru/addresses

Резюме

В статье рассмотрены сущность современного состояния IT-технологий в рамках программы «Цифровой Казахстан», а также основные мероприятия программы, ожидаемый эффект от его реализации. Автором сделан вывод, что данная программа постепенно развивает цифровую экосистему для достижения устойчивого экономического роста, повышая конкурентоспособность экономики и нации, а также качества жизни населения. Внедрение цифровой экономики позволит повысить эффективность бизнес-процессов, оптимизировать издержки, увеличить прибыльность активов и повысить доходность инвестиций.

Түйіндеме

Мақалада «Цифрлық Қазақстан» бағдарламасы шеңберіндегі IT-технологиялардың қазіргі жағдайының мәні, сондай-ақ бағдарламаның негізгі қызметтері, оны жүзеге асырудың күтілетін әсері қарастырылған. Автор бұл бағдарлама экономиканың және ұлттың бәсекеге қабілеттілігін, сондай-ақ халықтың өмір сүру сапасын арттыра отырып, тұрақты экономикалық өсуге қол жеткізу үшін цифрлық экожүйені біртіндеп дамытады деп тұжырымдайды. Цифрлық экономиканы енгізу бизнес-процестердің тиімділігін арттыруға, шығындарды оңтайландыруға, активтердің кірістілігін арттыруға және инвестициялардың кірістілігін арттыруға мүмкіндік береді.

Summary

The article discusses the essence of the current state of IT-technologies within the framework of the "Digital Kazakhstan" program, as well as the main activities of the program, the expected effect of its implementation. The author concludes that this program is gradually developing the digital ecosystem to achieve sustainable economic growth, increasing the competitiveness of the economy and the nation, as well as the quality of life of the population. The introduction of the digital economy will increase the efficiency of business processes, optimize costs, increase the profitability of assets and increase the return on investment.

УДК 005:378.046.4

***З.С. Арыстанова**, магистрант 2 курса специальности «Социальная работа»*
*Научный руководитель: **Абдрашева Б.Ж.**, к.с.н., доцент*
КазУЭФМТ

ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ ТЕХНОЛОГИИ КЕЙС-МЕНЕДЖМЕНТА В РАБОТЕ С ЗАМЕЩАЮЩИМИ СЕМЬЯМИ В ЧОУ «SOS ДЕТСКАЯ ДЕРЕВНЯ АСТАНА»

За весь период существования человечества, всегда были дети, которые росли без родителей, были брошены или оставлены ими. Общество всегда старалось защитить детей и компенсировать утрату родителей. Создавались приюты, находились небезразличные люди и семьи, готовые принять детей на время или на постоянную основу. Формирование все же системного социологического подхода к проблемам семьи, детства, воспитания относится к концу XIX – началу XX века.

В начале XX века отечественные и зарубежные исследования все чаще стали уделять детской тематике. Стали рассматриваться проблемы неблагополучия семьи, трудных подростков, осмысление и изучение таких социальных явлений как «дети-беглецы», «безнадзорники», «беспризорники» и др. В научной литературе появилось еще одна научная категория «социальное сиротство»[1].

Интерес к изучению форм устройства детей в семью нашел свое отражение в многочисленных исследованиях отечественных и зарубежных авторов. Знаменитые зарубежные авторы, такие как Дж. Боулби, В.Н. Ослон, Р. Шпиц, К. Н. Паркинсон рассматривали проблемы детей-сирот и различные формы устройства детей. Из современных авторов, изучающих формы устройства детей, развитие детей со статусом сирота и ОБПР их сопровождение, психологию родителей и ребенка следует отметить Л.В. Петрановскую, А.С. Спиваковскую. На основе изучения опыта зарубежных авторов, отечественные казахстанские социологи и психологи концептуализируют теоретические подходы к изучению социального сиротства, учитывая современное состояние детей. Среди казахстанских авторов в области исследования социального сиротства, депривации, состояния и проблем семейного устройства в Казахстане - это работы Н. В. Спиридоновой, Л. Н. Антоновой, А. Байгожиной [2].

Первое время общество решало проблему социального сиротства путем удовлетворения основных базовых потребностей ребенка, не рассматривая нужды травмированного ребенка, которому необходима работа по педагогическому, социальному и психологическому сопровождению. Самой основной считается первая травма, полученная при разрыве нити, связывающей на физическом уровне ребенка и родителя. Духовная (психологическая) связь может сохраниться, если у ребенка выработалась привязанность, одна из основных функций отношения ребенка и родителя.

Анализ ситуации по реализации прав ребенка в Республике Казахстан показал, что существующая практика устройства детей в семью слабо подкреплена поддержкой специалистов служб сопровождения. Кандидаты в приемные родители не проходят профессиональный рекрутинг и подготовку. Неподготовленный приемный родитель, не всегда готов правильно реагировать на кризисные проявления. Нарушение психического здоровья детей, гиперреактивность, депрессивные состояния - все это затрудняет общение с ребенком. Истоки причин, осложняющих жизнедеятельность приемной семьи, кроются как в качествах приёмных родителей, так и в недостатках работы служб по сопровождению. Все это приводит к тому, что детей возвращают в институты, то есть идет вторичное сиротство. Каждый год в стране зафиксируется значительное количество возвратов детей (большая часть - подростки) в институциональные учреждения. Поэтому и возникла необходимость в комплексном сопровождение «замещающих» семей. Одной из ведущих технологий с социальной работы с приемными детьми является технология кейс-менеджмента. Кейс-менеджмент - это технология социальной, социально-педагогической работы с конкретной проблемной ситуацией, в которой объединены и определенный мониторинг ситуации, и привлечение других институций, и осуществление координации действий специалистов и служб с целью решения психологических, межличностных, социальных проблем ребенка, его окружения.

Одновременно с изучением анализа социального сиротства детей, научное обоснование получает необходимость в разработке защиты детей, при социальной политике государства. Социальное сиротство существует столько же времени, сколько общество людей. Это явление является уже неотъемлемой частью цивилизации, ее элементом. Во все времена природные катаклизмы, войны, неизлечимые болезни и многое другое, приводило к гибели родителей, вследствие чего дети становились сиротами. Можно предположить, что с появлением классового общества появляется социальное сиротство. Когда дети лишаются родительского попечения в силу нежелания или неспособности исполнять родительские обязанности, в силу чего родители отказываются от ребенка, либо отстраняются от его воспитания.

Сиротство – явление социальное. Оно характеризует образ жизни ребенка, оставшегося без попечения родителей. Длительное время к детям сиротам относились дети, родители которых погибли, умерли. Однако в XX-XXI веках во многих странах мира социально-экономические и нравственные процессы в обществе обусловили появление социального сиротства как социального явления. Данное явление выражает, что родителей отстраняют от обязанностей по отношению к своим детям. В настоящее время понятие «социальное сиротство» расширяется, появляются новые значения его. На фоне этого явления возникло так называемое «скрытое» социальное сиротство. Берет это понятие свое начало в семье, которая считается неблагополучной, и в больших случаях, где есть риск изъятия ребенка из семьи. В данной семье отсутствуют семейные устои, ухудшены условия проживания в ней. Следовательно, нет развития детей, пренебрежение нуждами ребенка, падение нравственных устоев семьи. Само понятие «социальное сиротство» возникло в кризисный период семьи, падения семейных, нравственных устоев, массовой беспризорности [3].

Общество на протяжении всех времен проблему сиротство решало с большим трудом. В послевоенный период, когда на территории Европы, как следствие войны оставалось огромное число обездоленных детей, лишенных семейной поддержки, основателем SOS движения в мире – Доктором Германом Гмайнером, было образовано сообщество по созданию Детских деревень, и в 1949 году была построена первая Детская деревня для детей сирот в городе Имсте (Австрия). За годы деятельности SOSKinderdofr создано 1669 Детских деревень, а также Домов Юношества, детских садов, школ, социальных и медицинских центров, обучающих центров, программ по чрезвычайным ситуациям с общим количеством более 420 000 детей и молодежи, пользующихся гуманными услугами SOS движения. SOS Детские деревни помогают детям, которые либо потеряли своих родителей, либо не могут жить с ними по ряду причин, обеспечивают их независимо от расы, национальностей и вероисповеданий новым постоянным домом, подготавливая их к взрослой жизни.

SOS Детская деревня – это модель детского учреждения, максимально приближенная к семейной. Это надежная, а главное, постоянная забота о детях-сиротах, нуждающихся в заботе и опеке.

Основной целью SOS Детской деревни является реализация педагогической модели Германа Гмайнера, предопределяющей содержание, воспитание и развитие детей в условиях, максимально приближенных к семейным, и дальнейшую социальную адаптацию их в обществе.

В 1993 году по инициативе Сары Алпысовны Назарбаевой SOS движение пришло в нашу страну. В августе 1994 года был зарегистрирован Корпоративный Фонд «SOS Детские деревни Казахстана». Основная задача Фонда – строительство и обслуживание SOS Детских деревень семейного типа и соответствующих ему объектов для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей.

Со строительством в Казахстане Детских деревень семейного типа обездоленные дети и дети, оставшиеся без опеки родителей, получили возможность расти в семье, обрести дом, маму, братьев и сестер. В 2000 году начала свою деятельность «SOS Детская деревня Астана». 31 ребенок из Дома ребенка г. Астаны стали первыми деревенскими жителями.

В Детской деревне воспитываются дети, которые нуждаются в опеке и семье независимо от их расы, культуры и вероисповедания. В настоящее время в деревне проживают дети разных национальностей. Родные братья и сестры живут в одном доме[4].

SOS Детская деревня опекает SOS семьи, обеспечивая их защищенность и благополучие. Миссия SOS Детской деревни состоит в том, чтобы приобщить к обществу детей-сирот и брошенных детей всех национальностей, культур и вероисповеданий, помочь им проложить надежный путь в будущее.

Лидер каждой SOS семьи – SOS мама-воспитательница. Мама является основной фигурой в Детской деревне. Она создает семью и семейную атмосферу, в которой дети учатся ладить друг с другом, решать конфликтные ситуации. Она помогает раскрыть потенциал каждого ребенка; поддерживает физическое, интеллектуальное, социальное и духовное здоровье каждого ребенка, учитывая его биологические, социальные и культурные корни.

Каждая мама сама обустраивает свой дом. Она самостоятельно ведет домашнее хозяйство, решают, как организовать повседневную жизнь и как провести семейные праздники и совместный отдых. Однако в работе ей помогает команда, состоящая из психологов, педагогов и социальных работников. Начиная с 2016 года, внедряется новая система работы по развитию ребенка – кейс-менеджмент. Как технология, кейс-менеджмент - направлен на обеспечение последовательности и доступности услуг с учетом соответствия их интенсивности реальным потребностям ребенка и ориентируется на возможности, существующие ресурсы системы социального обслуживания, социальной поддержки, предоставления услуг. Основные принципы ведения случая – комплексность, междисциплинарное и межведомственное взаимодействие в осуществлении социальной работы, сотрудничество социального работника и ребенка, преемственность деятельности и др. В работе с ребенком по технологии принимает участие междисциплинарная команда. Междисциплинарную модель считают одной из наиболее перспективных в создании скоординированного пакета услуг, благодаря интеграции усилий всех специалистов. Члены команды на регулярных заседаниях и встречах согласовывают главные вопросы ведения конкретного случая, а именно: порядок взаимодействия, единый план вмешательства, все этапы ведения сопровождения ребенка, перечень услуг, условия их предоставления. В заседаниях принимают участие все сотрудники деревни по развитию ребенка (координатор по семейной опеке, врач, психолог, педагог, SOS мама и сам ребенок, если ему исполнилось 12 лет). Также на заседание приглашаются другие специалисты, работающие с детьми (репетиторы, учителя школ, социальные педагоги). Они имеет право участвовать в заседаниях как прямо, так и косвенно, т.е. предоставлять информацию о развитии ребенка[5].

На заседании рассматривается текущая ситуация по ребенку (его учеба, здоровье, интересы). Согласно этому определяются долгосрочные и краткосрочные цели, принимаются меры для поддержания ребенка, устанавливаются ответственные лица и сроки. В совместной работе SOS мамы, учителей школы, воспитателей детского сада, врача, психолого-педагогического штата деревни тщательно исследуется потенциал каждого ребенка, ведется постоянное наблюдение за процессом развития. Учитывая мнение и пожелания детей, ребенку предоставляется возможность посещать кружки и студии по интересам. Немаловажное значение имеет интеграция детей в общество, поэтому дети посещают городские учебные центры, различные студии и секции. Они развивают свои способности в кружках. Также осуществляются программы личностного развития для детей и подростков.

На балансе SOS детской деревни, Дом Юношества являются структурным подразделением ассоциации SOS Детские Деревни Казахстана. Основной целью деятельности Дома юношества является обучение подростков социальным и жизненным навыкам, содействие в ориентации и получении профессии, которая в последующем обеспечит их постоянным доходом и жильем.

Все подростки, проживающие в Доме юношества, являются студентами колледжей и ВУЗов города. После перехода подростка в Дом юношества, планирование его индивидуального развития продолжается. Ответственность за планирование переходит лидеру Дом юношества. Лидер Дом юношества руководит процессом индивидуального планирования, обеспечивая выполнение планов индивидуального развития с реальным участием каждого воспитанника. Воспитатель несет ответственность за осуществление планирования развития подростков вверенных его/ее заботе. Воспитанник активно вовлекается в планирование своего развития. В качестве символизации большей ответственности подросток подписывает свой план развития.

В рамках социально-педагогического сопровождения воспитатели проводят индивидуальные и групповые беседы. Частота индивидуальных бесед может варьироваться от потребностей воспитанников, в то время как групповые беседы проводятся регулярно не реже 1 раза в неделю. Темы бесед обсуждаются с воспитанниками, планируются и отражаются в планах.

SOS Детские деревни также работают над рекомендации для развития и/или усиления навыков родителей или опекунов, необходимых для принятия полной ответственности за детей, подростков и молодых людей.

SOS Детская деревня является структурной организацией, где работают специалисты компетентные в сфере работы с детьми-сиротами и детьми ОБПР. Ребенка подготавливают к перемещению в новую семью, работают с мотивацией потенциальных родителей. Первым направлением работы является реинтеграция ребенка в кровную семью. Если есть возможности, то контакт с родными поддерживается. Специалисты также сопровождают семья, куда был устроен ребенок. Вся выстроенная работа позволяет конструктивно и безопасно для ребенка защищать права ребенка, социализировать.

Обобщая вышеизложенное, следует заметить, что технология кейс-менеджмента, используемая в SOS Детских деревнях, позволяет привлечь к совместной работе различные структуры, что способствует более тесному сотрудничеству и координации усилий между различными инстанциями и дает возможность посмотреть на проблему социального сиротства с разных сторон. Благодаря этому проблема разрешается гораздо быстрее и эффективнее.

Список литературы

1. Антипова М. В. Метод кейсов (case study): методич. пособие. Мариинский Посад:Изд-во Мариинско-Посадского филиала ФГБУ ВПО «МарГТУ», 2011. С. 2.

2. Долгоруков А. Метод case-study как современная технология профессионально-ориентированного обучения. URL: http://www.vshu.ru/lections.php?tab_id=3&a=info&id=2600

3. Руководство по оценке и междисциплинарному ведению случая для оказания помощи детям и семьям, находящимся в социально опасном положении или в трудной жизненной ситуации. СПб.: «Врачи детям», «Эвричайлд», 2008. С. 8—36.

4. Руководство по оценке и междисциплинарному ведению случая для оказания помощи детям и семьям, находящимся в социально опасном положении или в трудной жизненной ситуации. СПб.: «Врачи детям», «Эвричайлд», 2008.

5. Руководство по оценке и междисциплинарному ведению случая для оказания помощи детям и семьям, находящимся в социально опасном положении или в трудной жизненной ситуации. СПб.: «Врачи детям», «Эвричайлд», 2008.

Резюме

В статье рассматривается понятие социального сиротства и устройства ребенка в семью, а также предложены мероприятия по реализации мер по обеспечению прав и улучшению качества жизни детей сирот.

Социальное сиротство относится к одной из категорий важнейших в социальной работе. Проблема использования новых технологий в работе с социально уязвимыми слоями населения - это проблема качественного решения вопроса профилактики социального сиротства.

Түйіндеме

Мақалада әлеуметтік жетімдіктің тұжырымдамасы және баланы отбасына орналастыру туралы айтылады.

Әлеуметтік жетімдік әлеуметтік жұмыстағы маңызды категориялардың біріне жатады. Халықтың әлеуметтік осал топтарымен жұмыс жасауда жаңа технологияларды қолдану проблемасы әлеуметтік жетімдіктің алдын алу мәселесін сапалы шешу проблемасы болып табылады.

Жетім балалардың құқықтарын қамтамасыз ету және өмір сүру сапасын жақсарту жөніндегі іс-шараларды жүзеге асыру бойынша белгіленген шаралар.

Summary

The article discusses the concept of social orphanhood and the placement of a child in a family. social orphanhood belongs to one of the most important categories in social work.

The problem of using new technologies in working with socially vulnerable segments of the population is the problem of a qualitative solution to the problem of preventing social orphanhood.

Outlined measures for the implementation of measures to ensure the rights and improve the quality of life of orphans.

УДК 364(082)

Ә.М. Дәуір, *«Әлеуметтік жұмыс» мамандығының 2 курс магистранты*
Ғылыми жетекшісі: ***Абдрашева Б.Ж,*** *ә.ғ.к., доцент*
ҚазЭҚХСУ

ҚАТЫГЕЗДІК КӨРГЕН БАЛАЛАРМЕН ӘЛЕУМЕТТІК ЖҰМЫСТЫҢ ШЕТЕЛДІК ЖӘНЕ ОТАНДЫҚ ТӘЖІРИБЕЛЕРІ

Зерттеу әдістеріне теориялық әдістер, зерттеу сұрақтары бойынша психологиялық-педагогикалық әдебиеттерді жариялау және Интернет-ресурстарды талдау, заңды құжаттаманы талдау; эмпирикалық әдістер ретінде жұмыс тәжірибелерін жинақтау; баламен қатыгез қарым-қатынас жағдайларын анықтау үшін ата-аналарға арналған сауалнамалар; балаға тәрбиелік әсер етудің типтік тәсілдерін анықтау үшін ата-аналарға арналған сауалнамалар; балалар мен ата-аналардың өзара қарым-қатынасының эмоциялық жағынан сауалнамалар жүргізу шарт болып табылады. Балаларға қатал қатыгездікпен қарауды болдырмауда қажеттілік пен мұқтаждықты бағалаудың салыстырмалы Қазақстандық модель мен дамыған елдердегі үлгілі қызметтің сипаты 1-кестеге сәйкес келеді.

Кесте 1. Балаларға қатал қатыгездікпен қарауды болдырмауда қажеттілік пен мұқтаждықты бағалаудың салыстырмалы сипаты

Жұмыс мазмұны	***Қазақстандық модель***	***Дамыған елдердегі модель***
Балаларға қатал қатыгездікпен қарауды болдырмауда қажеттілік пен мұқтаждықты бағалау	Қазақстандық қоғамда дағдарыс орталықтары жоқтың қасы. Болса да үлкен қалаларда ғана орналасқан. Демек, балалар өз проблемасымен бөлісуге мүмкіндіктерге ие емес.	Дағдарыс орталықтары қарқынды дамығандықтан қажеттілік пен мұқтаждықты бағалау қызмет көрсету жоспарын жүзеге асыру үшін арнайы тәсілдер ойластырылған
Балаларға қатысты қабылданған шешім бойынша түсіндірме	Балалар проблемалары бойынша жарияланған ақпараттық	Дағдарыс орталықтары балалар мен жас адамдар құқықтары мен қажеттіліктерін талап етеді.

жұмыстарын жүргізу	буклеттердің/роликтердің/ брошюралардың таратылуы	
Балалар берген арыздар және сөз сөйлеуі	Балалар әлі де болса өз құқықтары мен міндеттемелерін білмейді, сондықтан ондай жағдайлар ешбір жерде тіркеусіз, елеусіз қалады	Қызметкерлер балаларға келесі қадамдарын жасай алатындай және/немесе олардың пікірінше тыңдалмаған немесе шара қолданбаған мәселелер бойынша арыздарды ресми рәсімдеуге көмек көрсетеді.
Баланың жеке ісінде сақталатын балаға қатысты шешімнің рәсімделуі мен нәтижелері	Баланың жеке ісінде сақталатын балаға қатысты шешімдер тек қағаз жөнінде қалады. Үлкендер тарапынан жасырын түрде жүргізіледі.	Баланың жеке ісінде сақталатын балаға қатысты шешім құжатпен рәсімделеді. Балаға түсінікті тілмен жазылған көшірмесі беріледі, ұзақ түсіндірме жұмыстарын жүргізеді.

Шетелдік тәжірибе кеңірек болып табылады және зерттеу мен талдау үшін ерекше қызығушылық танытады. Мәселен, Цымбал Е.И. бойынша балаларға қатыгездікті болдырмау ісіндегі алғашқы қадам XIX ғ.соңында АҚШ-та «балаларға қатыгездікпен қараудың алдын алу қоғамы»; Германияда «балаларды қолданудан және қатыгездікпен қараудан қорғау одағы», Ұлыбританияда "балаларға қатыгездікпен қараудың алдын алудың ұлттық қоғамы" сияқты қоғамдық ұйымдардың мекемесі болды [1].

Осы қоғамдар жинаған статистикалық деректер бойынша, XIX-XX ғғ. балалар жұмыс күші болды, ұрып-соғып, жарақаттардан қайтыс болды және зорлық-зомбылықтың басқа түрлеріне ұшырағаны туралы айтты, өйткені дәл сол кезде дәстүрлі қоғамның бұзылуы болып, отбасы бірқатар негізгі функцияларын жоғалтты.

Ересектердің еркіндігіне байланысты балалар табиғи және табиғи апаттар аймақтарында, әскери іс-қимылдар өткізілетін орындарда болды, күш көрсету, жыныстық және өзге де зорлық-зомбылық түрлерінің құрбандары болды әлі де болып жүр. БҰҰ-ның ресми мәліметтері бойынша, ата-аналардың салғырттық қатынастарынан жыл сайын 14 жас аралығындағы 2 млн.бала зардап шегеді. Әрбір оныншысы өледі екен, ал шамамен 2 мың адам өзін-өзі өлтіреді. Бастапқыда тұрмыстағы зорлық-зомбылықтың үлкен қатары заңдастырылды, себебі ер адам, отбасы басшысы, отбасының басқа мүшелеріне қатысты билік өкілеттіктерінің үлкен көлеміне ие болған. Балаларға қатыгездікпен қарау объектісі американдық дәрігер С.Кемп 1962 жылы балаларға зорлық-зомбылық көрсету жағдайларын анықтап, «ұрып-соғып жатқан баланың синдромын» сипаттағаннан кейін болды. Осы жұмыс, отбасындағы балалармен қатыгез қарым-қатынасты қоса алғанда, үйдегі зорлық-зомбылық алғаш рет демократиялық қоғамда қозғаған проблема болды [2].

Қажеттілікті қанағаттандыру мәні логика бойынша қажеттілік пен мұқтаждықты бағалау нәтижесінен шығуы тиіс. Осы жерде салыстырмалы мониторнинг жасап көрелік. Мысалығы, «АҚШ-тағы балаларды жағымсыз қарым-қатынастан қорғау және оларды қараусыз қалдыру бойынша әлеуметтік қызметкерлердің қызметін» ұсынамыз.

АҚШ-та қатыгездік көрген балалармен әлеуметтік жұмыстың негізгі бағыттары әлеуметтік қызмет көрсету жүйесіне сәйкес негізделіп жүргізіліп отырады екен [3].

АҚШ балаларды қорғаудың қазіргі заманғы даму жүйесінің пионері болды десек те болады. 1974 жылы АҚШ-та балаларға қатыгез қарым-қатынас мәселелері және қараусыз қалған балалар мәселелері бойынша Ұлттық Орталық құрылған болатын. Сол орталықтың негізгі жұмысы мен бағыттары – қатыгездікпен қарауды жою бойынша арнайы жұмысты ұйымдастыруды талап ететін кең тараған әлеуметтік құбылыс ретінде жасалған жұмыстар саналды. Ол кездегі мәселелердің бірі бұл проблеманы терістеу саясаты сол қоғамда сондай балаларға көмек көрсету жүйесінің жоқтығына және алдын алу шараларының тапшылығына алып келген.

1960 жылдан бері АҚШ-та бұл мәселемен бірқатар жетекші мамандандырылған әлеуметтік институттар айналысып келеді. Зорлық-зомбылықтан және қатыгездіктен, олардың мүдделерін елемеуден зардап шеккен балалармен жұмыс істеу тәжірибесі олардың көбісі экстремалды

жағдайларда өмір сүретінін және оларды осындай отбасыларда қалдыру қауіпті екенін куәландырады. Демек, бұл балаларға кез келген көмек оларды отбасынан міндетті түрде алып тастаудан басталады [4].

Әлеуметтік қызметкердің кінәлілерге қатаң талаптар қоюға толық заңды құқықтары бар. АҚШ-та әлеуметтік жұмыс бойынша мамандар кең өкілеттіктерге ие болды. Балаларды қорғау қызметтерінің координациясына жауапты, штаттарға практикалық көмекті қамтамасыз етеді және кейбір зерттеу жобаларын қаржыландырады. Оларды уақытша оқшаулаудың оңтайлы нұсқасы - үй-жай-баспана болып табылады. Дәл осы баспаналар анонимді кеңес беру кабинеттері, Сенім телефондары, күндізгі стационарлар және т. б. ұйымдастырылуы мүмкін балаларға көмек көрсетудің орталық буыны болуға тиіс.

Қиын және тіпті қауіпті жағдайға ұшыраған отбасылармен тұрақты және күнделікті жұмыс тәжірибесі болады. Американдық авторлар жазған ынталандырушы фактор, әсіресе жергілікті деңгейде, балаларды қорғау саласы тек агенттік қызмет ғана емес, әртүрлі мамандардың күш-жігерін талап ететін пәнаралық мәселе деп танылды.

Тиісті пәнаралық топтар, мысалы, жергілікті аурухана базасында құрылады және аурухана қызметкерлерін қамтиды, ол, әрине, медициналық диагностика, емдеу жүйесі және отбасын оңалту бағдарламасын құрастыру қажет болған жағдайда әлеуметтік қызметкердің жұмысын жеңілдетеді.

Арнайы қаржыландыруға ие командалар ерекше қиын жағдайларда диагностика және алдын алуды жүзеге асырады.

Шетелдік тәжірибе көрсеткендей, ең тиімді стратегия - отбасындағы зорлық-зомбылықтан зардап шеккен баланы оқшаулау. Бұл жағдайда жәбірленуші тыныңу, тыныс алу, қауіпсіздікті қамтамасыз етуге уақытты жоғарылату және т.б. Осылайша, зорлық-зомбылық жасаған отбасының басшысына екі апта бойы әйелімен балаларымен барлық байланыс жасауға тыйым салынған. Өткен ғасырдың 60-жылдарының соңында АҚШ штаттарының басым көпшілігінде заңдар қабылданды, ол азаматтарға балаларға жасалған кез келген қатігездік күдік туралы билікке хабарлауды тапсырды.

АҚШ және Қазақстанда балаларға қатал қатыгездікпен қарауды болдырмаудың негізін анықтау бойынша салыстырмалы мониторингі 2-кестеге сәйкес келеді.

Кесте 2. Балаларға қатал қатыгездікпен қарауды болдырмаудың негізі бойынша салыстырмалы мониторинг (АҚШ және Қазақстан)

АҚШ	Қазақстан
АҚШ балаларды қорғаудың қазіргі заманғы даму жүйесінің пионерлері болды	Балаларды қорғау отбасылық құндылықтармен ғана шектеледі.
1974 жылы АҚШ-та балаларға қатыгез қарым-қатынас мәселелері және қараусыз қалған балалар мәселелері бойынша Ұлттық Орталық құрылды	Арнайы орталықтар жүйеге қойылған, бірақ мемлекеттік және ұлттық орталықтар жоқтың қасы.
Балаларды қорғау қызметтерінің координациясына жауапты, штаттарға практикалық көмекті қамтамасыз етеді және кейбір зерттеу жобаларын қаржыландырады.	Балалардың қатыгездік қатынасқа түсуі жайында орталықтандырылған жүйе жоқ, әрбір жеке арнайы мекемелер өзін - өзі қаржыландырумен және бір реттік акциялармен жүзеге асырылады.
Әлеуметтік қызметкердің кінәлілерге қатаң талаптар қоюға толық заңды құқықтары бар. АҚШ-та әлеуметтік жұмыс бойынша мамандар кең өкілеттіктерге ие	Балаларды отбасылық зорлық-зомбылықтан қорғау қызметін қамқоршы органдармен, жергілікті өзін өзі басқару органдарымен бірге құқық қорғау органдары атқарып, әлеуметтік қызмет тыс қалады.
Қиын және тіпті қауіпті жағдайға ұшыраған отбасылармен тұрақты және күнделікті жұмыс тәжірибесі болады	Қиын және тіпті қауіпті жағдайға ұшыраған отбасылармен жұмыс тәжірибесі шектеулі, жүйелі түрде ойластырылмаған.
Американдық авторлар жазған	Қазақстандық жүйеде бұл мәселе заң саласында

ынталандырушы фактор, әсіресе жергілікті деңгейде, балаларды қорғау саласы тек агенттік қызмет ғана емес, әртүрлі мамандардың күш-жігерін талап ететін пәнаралық мәселе деп танылды.	көбірек басымдылық беріледі де, әлеуметтік және психологиялық қысымға ұшырайды.
Тиісті пәнаралық топтар, мысалы, жергілікті аурухана базасында құрылады және аурухана қызметкерлерін қамтиды, ол, әрине, медициналық диагностика, емдеу жүйесі және отбасын оңалту бағдарламасын құрастыру қажет болған жағдайда әлеуметтік қызметкердің жұмысын жеңілдетеді.	Коллегиялық отырыстар, әлеуметтік саясат құрылғылары мен үкіметтік емес ұйымдардың есептік көрсеткіштері ұсынылған. Әлеуметтік қызметкерлердің жұмысы нақтыланбаған.
Арнайы қаржыландыруға ие командалар ерекше қиын жағдайларда диагностика және алдын алуды жүзеге асырады.	Арнайы қаржыландыруға ие командалар есептік және науқандық іс шараларды ғана ұсына алады.

Зорлық-зомбылықтан және қатыгездіктен, олардың мүдделерін елемеуден зардап шеккен балалар әлеуметтік, медициналық, психологиялық және құқықтық көмекті қажет етеді, сондықтан компоненттердің біреуін де алып тастау терапевтік араласудың тиімділігін айтарлықтай төмендетеді.

Қазіргі уақытта баспанаға негізінен қолайсыз отбасыларынан шыққан балаларды орналастырады және оларды кері отбасына қайтару мүмкін емес. Бұл жерде маңызды мәселе — ата-аналарды психотерапияға, оқыту және түзету бағдарламаларына қатысуға белсенді тартуға мүмкіндік бермейтін заңнамалық нормалардың жетілмегендігі болып тұр. Сондықтан бүгінгі күні отбасыларды белсенді ынтымақтастыққа тарту өзекті міндет болып табылады.

1969 жылы Америка Құрама Штаты Адам құқықтары туралы «Пакт Сан Хосе, Коста-Рика» Америка конвенциясын қабылдады, ол тек адамның негізгі құқықтары мен бостандықтарынан ғана тұрмайды, сонымен қатар Адам құқықтары жөніндегі американааралық комиссия мен Адам құқықтары жөніндегі американааралық сот құруды көздейді. Екі орган да бала құқықтарын қорғауға қатысты маңызды ұсынымдар (комиссия) мен шешімдер (сот) шығарды ;

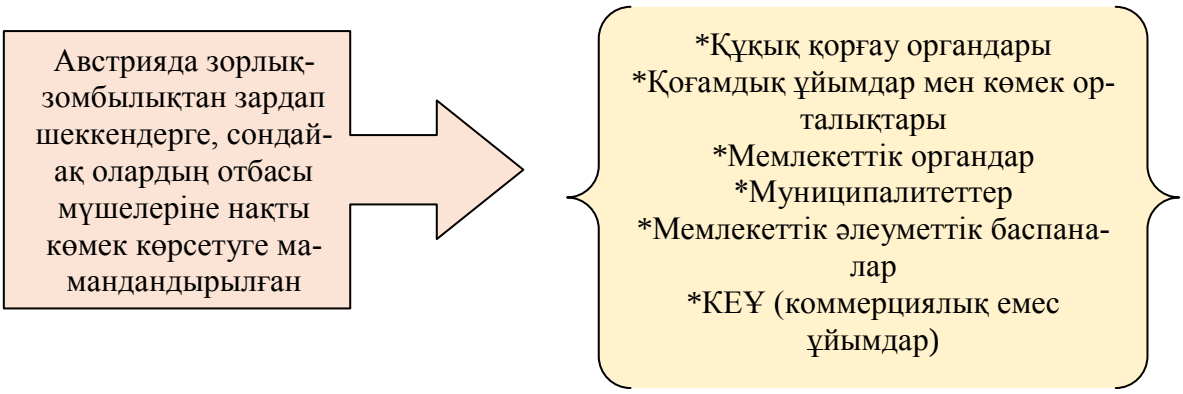
Әлеуметтік қызмет белгілі бір уақыт кезеңінде отбасындағы мәселелерді шешеді (үш айдан бір жылға дейін және осы уақыт ішінде мамандар ахуалды түбегейлі жақсарту үшін барынша күш жұмсайды). Баланың ешқандай жақсарту байқалмайтынын және сақталмайтынын дәлелдеп, балаға нақты қауіп төндіретін жағдайда, баланы оқшаулау үшін шаралар қабылданады.

Бірқатар жағдайларда соттың шешімі бойынша қатыгез қарым-қатынасқа кінәлі ата-ана тұрғылықты жерінен кетуге мәжбүр етеді, кейіннен ақталғаннан кейін балаға қайтып келуі тиіс. Бұл ретте оқшаулау және алып қою басты құрал ретінде қарастырылмайды, екінші әсер ету шарасы болып табылады. Белгілі бір жағдайға мұқият талдау барлық мамандардың пікірін ескере отырып, тек қана қамқорлыққа алынған себептерге ғана емес, істің айқын жағдайына, неғұрлым тиімді және орынды. Осылайша американдық социолог Даллер К.Г. өз ойын білдіреді [5].

Австриядағы балаларға қатыгездікпен қараудың алдын алу және қарсы іс-қимыл жүйесі отбасылық зорлық-зомбылыққа қатысты жүргізілетін саясатты іске асыру субъектілерінің көп санын біріктіреді.

Австрияда құқық қорғау органдары, қоғамдық ұйымдар мен көмек орталықтары үйде зорлық-зомбылықтан зардап шеккендерге, сондай-ақ олардың отбасы мүшелеріне нақты көмек көрсетуге мамандандырылған болып табылады. Мәселен, отбасындағы зорлық-зомбылыққа қарсы іс-қимыл жөніндегі міндеттер мемлекеттік органдар, муниципалитеттер, Мемлекеттік әлеуметтік баспаналар мен КЕҰ арасында бөлінген. Бұл ретте құзыреттердің бір бөлігін мемлекеттік органдардан проблемамен айналысатын үкіметтік емес ұйымдарға ауыстыру жүзеге асырылды [6].

Австрияда зорлық-зомбылықтан зардап шеккендерге нақты көмек көрсетуге мамандандырылған ұйымдардың бағыты 2- суретке сәйкес келеді.



Сурет 2 Австрияда зорлық-зомбылықтан зардап шеккендерге нақты көмек көрсетуге мамандандырылған ұйымдар

Қызмет көрсету қажеттілігіне реакция жылдамдығы жедел қызмет көрсететін телефон желілерін, чаттарды пайдалану арқылы арттырады. Қаралып отырған тетіктің жұмыс істеу тиімділігі мемлекет бюджеті мен жергілікті билік орындары арқылы үкіметтік емес қоғамдық ұйымдардың қызметін тұрақты және жүйелі түрде қаржыландырумен қамтамасыз етіледі.

Австрияда үйдегі зорық-зомбылығының жолын кесуде және оның қайта көрінуінің алдын алуда полиция органдары беретін, оның көшіруге мәжбүрлеу және сот органдары беретін қорғау нұсқамалары сияқты мемлекеттік мәжбүрлеу нысандарын пайдалану маңызды.

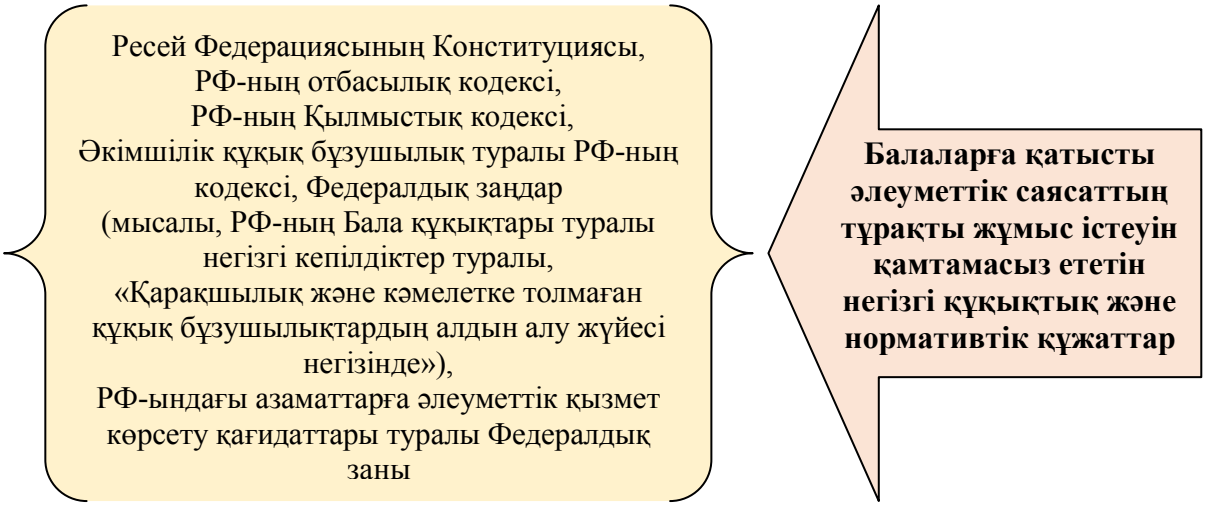
Бүгінгі таңда мұндай ережелер физикалық немесе психологиялық зорлық-зомбылық фактісі немесе осындай әрекет ету қаупінен кейін 14 күнге дейін құрбандарды қорғауды қамтамасыз етеді. Сондай-ақ қудалау жағдайында және зардап шеккен тараптың өтініші бойынша бұл мерзім ұзартылуы мүмкін. Жыл сайын елдегі полиция 6,5 мыңдай осындай ережелерді шығарады екен.

Полиция қоғамдық қауіпсіздікті қамтамасыз ету үшін жанындағы адамдарға қауіп төндіретін адамнан бас тартады. Сонымен бірге, зорлық-зомбылық көрсетушіге өздерінің қылмыстық қол сұғушылықтарының құрбандарын бұдан былай қауіп төндіре алмайтын орын беріледі.

Ресей Федерациясының балаларға қатысты әлеуметтік саясаты мынадай қағидаттарға негізделеді: баланың құқықтарын заңнамалық қамтамасыз ету; балаларды толыққанды тәрбиелеу, олардың құқықтарын қорғау және қоғамда толыққанды өмірге дайындалу мақсатында отбасын мемлекеттік қолдау;

Балаларға қатысты әлеуметтік саясаттың мақсаттары: Ресей Федерациясының Конституциясында көзделген балалардың құқықтарын жүзеге асыру, олардың кемсітушілігінің алдын алу, балалардың құқықтары мен заңды мүдделерінің іргелі кепілдіктерін нығайту және құқық бұзушылықтар жағдайында олардың құқықтарын қалпына келтіру; баланың құқықтарын қамтамасыз етудің құқықтық негіздерін қалыптастыру; Ресей Федерациясының Конституциясына және Ресей Федерациясының заңнамасына қайшы келмейтін Ресей Федерациясы халықтарының дәстүрлері мен орыс және әлемдік мәдениеттің жетістіктеріне сәйкес балалардың жеке мүддесін іске асыру, сондай-ақ балалардың патриоттық және азаматтығы, сондай-ақ балаларды физикалық, интеллектуалды тәрбиелеу [7].

Балаларға қатысты әлеуметтік саясат негізіндегі РФ-ның құқықтық және нормативтік құжаттары 3- суретке сәйкес сипатталады.



Сурет 3 Балаларға қатысты әлеуметтік саясат негізіндегі РФ-ның құқықтық және нормативтік құжаттары

Нақты деректері бойынша, балалары бар отбасыларға арналған әлеуметтік қызметтер көрсету саласындағы әлеуметтік қызмет көрсету процедурасы Федералды заңның 15-бабымен реттеледі, ол азаматтарға әлеуметтік қызметтерге мұқтаж деп танылған мән-жайларды белгілейді.

Қаралып отырған мәселенің аспектісінде бұл отбасылық жанжалдың, оның ішінде есірткі немесе алкогольмен ауыратын адамдар, құмар ойындарға тәуелді адамдар, психикалық бұзылулардан зардап шеккен адамдар, тұрмыстық зорлық-зомбылықтың болуын білдіреді.

Федералдық заңның 19-бабының негізінде әлеуметтік қызметтер көрсетіледі: үйде, жартылай стационарлық, стационарлық түрде әлеуметтік қызмет түрінде. Бұдан басқа, Федералдық заңның 22-бабына сәйкес азаматтар, соның ішінде отбасылар мен балалар, әлеуметтік қызметтермен (әлеуметтік қолдау) байланысты емес медициналық, психологиялық, педагогикалық, құқықтық, әлеуметтік көмек көрсетуде, қажет болған жағдайда, ведомствоаралық ынтымақтастық негізінде мұндай көмек көрсететін ұйымдарды тарту. Бұдан басқа, Ресей Федерациясының әрбір субъектісі әлеуметтік қолдау қажет азаматтардың санаттарын өз бетінше анықтайды.

Медициналық ұйымдарда балалардың денсаулығын сақтау және насихаттау үшін арнайы қолдау көрсетіледі. Қалалық емханалардың базасында медициналық және әлеуметтік көмек көрсетудің 56 кеңсесі бар. «Тәуекел тобынан» балалармен және жасөспірімдермен жұмыс 35 кеңседе және 21 жастарда кеңес беруде жүргізіледі. Холостова Е.И отбасылық күйзелістің белгілерін ерте анықтау үшін медициналық ұйымдар әлеуметтік жағдайы төмен отбасылар мен кәмелетке толмаған құқық бұзушылар туралы жазбаларды жүргізу керек екенін айтты [8].

«Балалар жәрдем» қызметінің қызметі жасөспірімдер арасында сұранысқа ие болып келеді, оларға психологиялық көмек көрсету орталығының психологтары қосылған. «Ss Мнухин» балаларға арналған «Транзит», «Балтық жағалауы» және «Контакт» кәмелетке толмағандардың нашақорлықтың алдын алу жөніндегі қалалық орталығы. 2017 жылы «Балалар жәрдемақысы» нөміріне 29 896 қоңырау келіп түскен, оның 372-і өзін-өзі өлтіруге қатысты болған екен.

Алдын алу іс-әрекетінің шетелдік тәжірибесін талдау шетелдік тәжірибенің ерекшелігін негізінен әлеуметтік қызметкерлердің отбасындағы балаларды зорлық-зомбылық проблемасын алдын-алу және шешудегі кең өкілеттіктеріне жатқызуға болады деп қорытынды жасауға мүмкіндік береді. Ата-аналардың немесе қорғаншылардың балаларға қатыгездікпен қарау фактілерін анықтайтын іс-әрекеттер алгоритмін қатаң емдеудің алдын-алу жөніндегі жұмысына талдау ресейлік профилактикалық жүйені жетілдіру процесінде осы елдердің тәжірибесін пайдалану қажет деп санайды.

Көптеген академиялық теоретиктер мен тәжірибешілердің айтуынша, отандық зорлық-зомбылықты болдырмау үшін Ресейдің жүйесін реформалауда АҚШ-тың тәжірибесін пайдалану инновацияларды сынау уақытын айтарлықтай қысқартады, жұмыс сапасын жақсартады,

ресурстарды бөлуді оңтайландырады, сондай-ақ бірлескен қызметте барлық тақырыптарды үйлестіруге көмектеседі.

Әдебиеттер тізімі

1. Цымбал Е.И. Жестокое обращение с детьми: причины, проявления, последствия (издание второе исправленное и дополненное) - М: РБФ НАН, 2010. -286 с.

2. Балаларға қатысты зорлық-зомбылық. http://www.nhri.kz/ docs/doklad_spec/

3. Общественная организация PAICABI – Корпорация продвижения и поддержки Детства. Центр социальных исследований - Centro de Estudios Sociales y Publicaciones – CESIP. СБОРНИК ПЕРЕДОВЫХ ПРАКТИК. http://www.nhri.kz/docs/doklad_spec/

4. Г.А.Ильина. Педагогическая профилактика жестокого обращения с детьми в условиях общеобразовательной школы. Автореферат диисертации. 2009 г. http://nauka-pedagogika.com/pedagogika--profilaktika-zhestokogo-obrascheniya-s-detmi-v-usloviyah-obscheobrazovatelnoy-shkoly.

5. Даллер К.Г. Социальная защита детей. Энциклопедия социальной работы. М.: Центр общечеловеческих ценностей, 1993. Т. 3. С. 160-164.

6. Методическое пособие «Обзор зарубежного и российского опыта работы по выявлению и предотвращению случаев жестокого обращения с детьми (дайджест)». АНО ЦСППН, Пермь, 2010. С.4-5.

7. Шаповалова В. С. Государственная политика современной России в области защиты прав детей // Вестник Таганрогского института имени А.П. Чехова, № 2, 2010, С. 400.

8. Холостова Е.И. Социальная работа с семьей: Учебное пособие. - М.: Издательско-торговая корпорация. «Дашков и К», 2007. -212с.

Резюме

В статье сравнительно обсуждался зарубежный и отечественный опыт социальной работы с детьми, подвергшимися жестокому обращению. Отдельно был сделан контент-анализ опыта социальной работы на примере детей в развитых и развивающихся странах, таких как Соединенные Штаты Америки, европейские страны, Австрия, Российская Федерация.

Түйіндеме

Мақалада қатыгездік көрген балалармен әлеуметтік жұмыстың шетелдік және отандық тәжірибелері салыстырмалы түрде талқыланды. Америка Құрама Штаттары, Еуропа елдері, Австрия, Ресей Федерациясы сынды дамыған және дамушы елдердегі балалар мысалындағы әлеуметтік жұмыстың тәжірбиелеріне жеке-жеке тоқталып контент-анализ жасалды.

Summary

The article comparatively discussed foreign and domestic experience of social work with children who have been subjected to abuse. A separate content analysis was made of the experience of social work on the example of children in developed and developing countries, such as the United States of America, European countries, Austria, and the Russian Federation.

УДК 364-78:614(075)

Г.А.Смантай *,«Әлеуметтік жұмыс» мамандығының 1 курс магистранты*
Ғылыми жетекші: ***Кендирбекова Ж.Х.,*** *п.ғ.к., доцент*
ҚазЭҚХСУ

ДЕНСАУЛЫҚ САҚТАУДАҒЫ ӘЛЕУМЕТТІК ҚЫЗМЕТКЕРДІҢ МӘРТЕБЕСІ

Денсаулықты сақтау мәселесі-адамзаттың жаһандық проблемаларының бірі. ДДҰ анықтамасы бойынша денсаулық - бұл аурулар мен физикалық кемшіліктердің болмауы ғана

емес, толық физикалық психикалық және әлеуметтік әл-ауқат жағдайы. Көптеген аурулардың әлеуметтік себептері бар, өйткені кейбір жағдайларда генетикалық анықталған аурулардың көрінісі адамның өмір салтына, оның өмір сүру жағдайларына байланысты. Денсаулықтың бұзылуы адамның қалпына келу жылдамдығына әсер ететін әлеуметтік салдарға әкеледі. Сондықтан денсаулықтың кез-келген ауытқуы медициналық көмек пен әлеуметтік қызметтердің араласуын қажет етеді, сәйкесінше келесі терминдер пайда болды: "медициналық-әлеуметтік көмек", "медициналық-әлеуметтік жұмыс", "денсаулық сақтаудағы әлеуметтік жұмыс". Медициналық-әлеуметтік жұмыс-бұл халыққа медициналық-әлеуметтік көмек көрсетуді көздейтін мультидисциплинарлық сипаттағы кәсіби қызмет, оның медициналық құрамдауышын кәсіптік даярлықтың барлық деңгейлеріндегі медициналық персонал жүзеге асырады және аурудың алдын алу, диагностикалау, емдеу және адамды одан әрі оңалтудағы медицинаның барлық заманауи жетістіктерін қамтиды.

Медициналық-әлеуметтік жұмыстың әлеуметтік компоненті-бұл адам денсаулығының бұзылуының әлеуметтік себептері мен салдарының алдын алуға бағытталған халыққа білім беру, психологиялық, делдалдық, құқықтық, экономикалық және тұрмыстық көмектің синтезі. Медициналық-әлеуметтік жұмыстың әлеуметтік компонентін гуманитарлық саладағы көптеген мамандар, психологтар, педагогтар, заңгерлер, әлеуметтік жұмыс мамандары, әлеуметтік қызметкерлер және әлеуметтік қызметкерлердің көмекшілері, оның ішінде еріктілер (еріктілер) жүзеге асыра алады. Денсаулық сақтаудағы әлеуметтік жұмыстың объектісі бір - бірін өзара күшейтетін және біржақты кәсіби іс-шаралар аясында шешу қиын болатын Медициналық және әлеуметтік проблемалары бар адамдардың әртүрлі контингенттері болып табылады, мұндай контингенттерге ұзақ уақыт бойы жиі және ауыр науқастар, әлеуметтік бейімделмеген адамдар, мүгедектер, жалғыз басты қарттар, жетім балалар, жас аналар, көп балалы отбасылар және бейәлеуметтік отбасылар жатады.табиғи апаттардан зардап шеккендер, ЖҚТБ-мен ауыратындар және т. б. мұндай контингенттердің саны соңғы жылдары тұрақты өсуде. Медициналық-әлеуметтік жұмыстың басым бағыттары бөлінеді - бұл наркологиядағы, Онкологиядағы, психиатриядағы медициналық-әлеуметтік жұмыс, сондай-ақ хоспис ісі және ана мен баланы қорғау, медициналық-әлеуметтік жұмыстың кезеңдеріне профилактикалық, медициналық (диагностика және емдеу) оңалту кіреді . Профилактикалық кезең адамның патологиялық жағдайының дамуын болдырмауға, яғни әлеуметтік-экономикалық талдау жүргізуге, халықтың салауатты өмір салты туралы идеяларын қалыптастыруға, олардың денсаулығына қатысты белсенді өмірлік ұстанымға бағытталған. Денсаулық сақтаудағы әлеуметтік жұмыс медициналық-әлеуметтік жұмыстың құрамдас бөлігі болып табылады. Бірақ бұл ретте ол емдеу-диагностикалық функцияларды орындауға талаптанбайды, керісінше медициналық персоналмен тығыз өзара іс-қимылды және медициналық және әлеуметтік қызметкерлер арасындағы функциялардың аражігін нақты ажыратуды көздейді. Ол денсаулық сақтау мекемелерінде халыққа медициналық-әлеуметтік көмек көрсетудің терапиялық деп аталатын кезеңдерінің бірінде жүзеге асырылады.[1]

Денсаулық сақтау жүйесіндегі әлеуметтік жұмыс-мүгедектердің оңтайлы еңбекке қабілеттілігі мен әлеуметтік белсенділігін сақтау мен дамытуды қамтамасыз етуге, азаматтардың салауатты өмір салтына жәрдемдесуге бағытталған іс-шаралар жүйесі. Әлемнің көптеген елдерінде әлеуметтік жұмыс денсаулық сақтаудың ажырамас құрамдас бөлігіне айналды, оның аясында әлеуметтік қызметкер әлеуметтік сақтандыру жүйесі арқылы пациенттерді әлеуметтік қорғауды жүзеге асырады, психологиялық қолдау көрсетеді, сауықтыру жұмыстарын жүргізеді Л. Берковиц, Л. Дженкинс денсаулық сақтаудағы әлеуметтік жұмыстың мақсаты басқа адамдармен қоғамдастықта әлеуметтік жұмыс істеу мүмкіндігі бұзылған немесе бұзылуы мүмкін адамдарға кәсіби көмек көрсету деп санайды, Денсаулық сақтау саласындағы әлеуметтік жұмыстың басты міндеті науқастарға және олардың отбасыларына әлеуметтік және эмоционалды мәселелерді шешуге көмектесу болып табылады .аурулар мен шектеулі мүмкіндіктер жағдайы. Әлеуметтік жұмыс маманы пациенттің қайғы-қасіретімен айналысуы керек, оны жеңілдету және жеңу емнің тиімділігін арттырады. Бұл жағдайда әлеуметтік қызметкерлер қызметінің нәтижелері: пациенттердің эмоционалды тепе-теңдігін сақтау, жағымды өзін-өзі бағалауды сақтау, отбасымен және достарымен қарым-қатынасты жалғастыру, олардың өміріндегі өзгерістерге дайын болу, медициналық мекемеде болудың жайлылығын арттыру және нәтижесінде іс-шаралардың тиімділігін арттыру. Қажетті әсерге клиентке

психотерапиялық әсердің арнайы әдістері арқылы емес, делдалдық білім беру, материалдық көмек арқылы жанама түрде қол жеткізіледі. Науқастың өзімен жұмыс істеуден басқа, отбасымен жұмыс істеудің тағы бір маңызды саласы, оңалту кезеңінде медициналық мекемелердің бұрынғы пациенттері өміріндегі өзгерістерге бейімделеді, сондықтан медициналық және әлеуметтік қызметтердің қолдауына мұқтаж. Бұл кезең медициналық қолдаудан басқа, әлеуметтік қолдаудың келесі шараларын қамтиды:

1) жеке оңалту бағдарламаларын әзірлеу;

2) клиент пен оның отбасының мүгедектікке, уақытша еңбекке жарамсыздыққа байланысты қажетті көрсетілетін қызметтер мен материалдық көмек алу құқығын қорғауды және т. б. қамтиды.;

3) осы адамды оңалтуға қатысатын мекемелер үшін ұсынымдар әзірлеуді қамтиды;

4) егер оны оңалту үйде жүзеге асырылса, медициналық-әлеуметтік көмек мекемелері мен клиент арасында қасиетті ұстау (патронаждар ,телефон арқылы сөйлесу, хат алмасу;

5) отбасын Клиентті оңалту процесіне тарту;

6) Клиентті оңалтудың әртүрлі түрлерін жүзеге асыру (психологиялық, педагогикалық, кәсіби, экономикалық, тұрмыстық, құқықтық)

7) әртүрлі мекемелердің қызметін үйлестіру (Клиентті сүйемелдеудің барлық қатысушылары арасында бірыңғай стратегия әзірлеу);

8) ұқсас проблемалары бар, өзіне-өзі көмек көрсету топтарын құратын клиенттер арасында байланыс орнату;

9) мамандар үшін оқыту бағдарламаларын ұйымдастыру және өткізу;

10) медициналық-әлеуметтік проблемаларға қатысты қоғамдық пікір қалыптастыру (мысалы, АИТВ жұқтырған мүгедектерді кемсітуді еңсеру және т.б.). Азаматтардың денсаулығын сақтау туралы заң Денсаулық сақтау саласындағы әлеуметтік жұмыстың дамуын қамтамасыз ететін негізгі құқықтық акт болып табылады.[2]

Денсаулық сақтаудағы әлеуметтік қызметкердің мәртебесі өте маңызды, өйткені біз медициналық күтімнің бастапқы дағдылары мен дағдыларын, әлеуметтік жұмыс және әлеуметтік технологиялар саласындағы, сондай-ақ адам өмірінің құқықтық, психологиялық және адамгершілік ерекшеліктері саласындағы арнайы білімді меңгерген; халықтың әртүрлі топтарын әлеуметтік қорғауды және оңалтуды қамтамасыз ететін, пациенттерге өмірлік қиын жағдайдан шығуға көмектесетін, әлеуметтік функцияларды оңтайлы сақтай отырып, қызметкер ретінде көреміз.[3]

Қазақстан Республикасында алғашқы медициналық-санитарлық көмекті реформалауға ерекше рөл беріледі, өйткені профилактика мен әлеуметтік көмекке баса назар аудара отырып, басымдықтарды өзгерту қажеттілігі айқын. Денсаулық сақтау саласында әлеуметтік жұмыс жүргізу қажеттілігі халық денсаулығының нашарлауына және халықтың жекелеген топтарының әлеуметтік-экономикалық жағдайына, сондай-ақ медициналық және әлеуметтік сипаттағы проблемаларды сапалы жаңа деңгейде шешуге байланысты. Әлемнің көптеген елдерінде әлеуметтік жұмыс денсаулық сақтаудың ажырамас құрамдас бөлігіне айналды, оның шеңберінде әлеуметтік қызметкер пациенттерді әлеуметтік қорғауды жүргізеді және негізгі медициналық персоналды ішінара босата отырып, психологиялық қолдау көрсетеді.

Әдебиеттер тізімі

1. Беляева М.А. Осмысление содержания «медико-социальная работа»/ Педагогикалық білім. 2008 № 1./

2. БЕРКОВИТЦ Н. Практика социальной работы в здравоохранении/ Н.Берковитц, Л. Дженкинс // Гуманистический подход к охране здоровья/ К.В Григорьева. – М., 1998.

3. Грига И.М. Социальная работа в здравоохранении: Метод, рекомендации по проведению учеб. Курса для магистратуры/ Школа социальной работы Нац. ун-т /«Киево-Могилян акад./»- М.: Басылым/ «КМ Academia/», 2001- (Әдістемелік серия) – 82.

Түйіндеме

Халықтың денсаулық жағдайы-қоғамның әлеуметтік әл-ауқатының деңгейі айқындалатын индикатор. Әлеуметтік маңыздылығы бойынша қоғамдағы ересектер мен балалардың денсаулығы, оларды тиісті әлеуметтік қорғау, қолайлы өмір сүру жағдайларын жасау ұлттық

дамудың негізгі міндеттері, сондай-ақ қоғамның демократиялық прогресінің міндетті шарты болып табылады. Сонымен бірге, адам денсаулығы - бұл қазіргі заманғы өткір проблемалардың бірі және кейбір жағдайларда әлеуметтік жұмыс аурулардың алдын алуда, науқастарды емдеу мен оңалтудың тиімділігін қамтамасыз етуде, олардың әлеуметтік бейімделуінде және жұмысқа оралуда шешуші рөл атқара алады. Әлеуметтік жұмыстың маңыздылығы балалар, мүгедектер, созылмалы аурулар, қарт адамдар сияқты халықтың осал топтарына қатысты айтарлықтай артады.

Резюме

Состояние здоровья населения-индикатор, по которому определяется уровень социального благополучия общества. По социальной значимости здоровье взрослых и детей в обществе, их надлежащая социальная защита, создание благоприятных условий жизни являются основными задачами национального развития, а также обязательным условием демократического прогресса общества. Вместе с тем здоровье человека является одной из острых современных проблем, и в ряде случаев социальная работа может играть решающую роль в профилактике заболеваний, обеспечении эффективности лечения и реабилитации больных, их социальной адаптации и возвращении к работе. Значимость социальной работы значительно возрастает в отношении таких уязвимых слоев населения, как дети, инвалиды, хронические заболевания, пожилые люди.

Summary

The state of health of the population is an indicator that determines the level of social well-being of the society. In terms of their social significance, the health of adults and children in society, their proper social protection, and the creation of favorable living conditions are key tasks of national development, as well as a prerequisite for the democratic progress of society. At the same time, human health is one of the most acute problems of our time and in some cases social work can play a crucial role in preventing diseases, ensuring the effectiveness of treatment and rehabilitation of patients, their social adaptation, and return to work. The importance of social work increases significantly in relation to such vulnerable categories of the population as children, persons with disabilities, chronic diseases, and the elderly.

УДК 316.653:364

А.Р. Абдрахманова*, магистрант 1 курса специальности «Социальная работа»*
*Научный руководитель: **Абдрашева Б.Ж.**, к.соц.н., доцент*
КазУЭФМТ

ИНВАЛИДНОСТЬ КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН СОВРЕМЕННОГО КАЗАХСТАНСКОГО ОБЩЕСТВА

Здоровье, как его определяет Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ), является «состоянием полного физического, душевного и социального благополучия, а не только отсутствием болезней и физических дефектов». Поэтому количественная оценка уровня общественного здоровья обязательно должна включать такие составляющие как благополучие, заболеваемость и инвалидность. Рассмотрим последнюю составляющую более подробно.

Начнем с термина «инвалидность». Он объединяет различные нарушения, ограничения активности и возможного участия в жизни общества. Нарушения — это проблемы, возникающие в функциях или структурах организма; ограничения активности — это трудности, испытываемые человеком в выполнении каких-либо заданий или действий; в то время как ограничения участия — это проблемы, испытываемые человеком при вовлечении в жизненные ситуации [1]. Почти каждый человек в течение жизни может иметь временные или постоянные нарушения, а те, кто достигает старшего возраста, могут испытывать всё больше трудностей с функционированием [2].

Инвалидность проявляется в том, что у человека из-за нарушений здоровья возникают барьеры (преграды) полноценного существования в обществе, приводящие к ухудшению его качества жизни, благополучия. Как правило, инвалидность включает в себя медицинскую, правовую и социальную составляющие. Содержанием медицинской составляющей выступают медицинские технологии. Правовая составляющая предоставляет члену общества особый юридический статус в виде дополнительных прав и социальных льгот. Социальная составляющая заключается в реализации социальной функции государства, которое в рамках предоставленных полномочий перераспределяет материальные блага в пользу нуждающихся членов общества [3].

Масштаб инвалидности определяется множеством факторов. Среди них можно выделить развитие системы здравоохранения, социально-экономическое развитие, состояние экологической среды, исторические и политические причины, в частности, участие в войнах и военных конфликтах, и пр.

Сегодня инвалиды относятся к наиболее социально незащищённой категории населения. Их доход значительно ниже среднего, а потребности в медицинском и социальном обслуживании намного выше. Они в меньшей степени имеют возможности получить образование, не могут заниматься трудовой деятельностью. Большинство из них не имеет семьи и не желает участвовать в общественной жизни. Всё это говорит о том, что инвалиды в нашем обществе являются дискриминируемым и сегрегированным меньшинством. Инвалидность представляет собой социальный феномен, избежать которого не может ни одно общество, и каждое государство сообразно уровню своего развития, приоритетам и возможностям формирует

социальную и экономическую политику в отношении инвалидов. В настоящее время в Казахстане проживают более 680 тыс. лиц с особыми потребностями, из них 61,5% трудоспособного возраста, 25,7% лица пенсионного возраста, 12,8% дети до 18 лет.

Создание эффективной системы мер социальной защиты лиц с инвалидностью является одним из приоритетных направлений социальной политики государства. 20 февраля 2015 года Первым Президентом Республики Казахстан Н. Назарбаевым подписан Закон Республики Казахстан «О ратификации Конвенции о правах инвалидов" с целью реализации принятых Республикой Казахстан обязательств в связи с ратификацией Конвенции о правах инвалидов и формирование инклюзивного общества через создание благоприятной среды для всех уязвимых групп в рамках социальной модернизации Казахстана до 2030 года [4].

Республика Казахстан, подписав и ратифицировав Конвенцию о правах инвалидов, приняла на себя обязательства по созданию возможностей лицам с инвалидностью в получении доступа и участии на открытом рынке труда. В статье 27 Конвенции о правах инвалидов ООН признается право лиц с инвалидностью на труд наравне с другими. Оно включает право на получение возможности зарабатывать себе на жизнь трудом, который человек с инвалидностью свободно выбрал или на который он свободно согласился, в условиях, когда рынок труда и производственная среда являются открытыми, инклюзивными и доступными для лиц с инвалидностью. [5] Статистика показывает, что большое количество лиц с инвалидностью экономически зависимы вследствие отсутствия работы. Уровень безработицы среди лиц с инвалидностью гораздо выше, чем у лиц без инвалидности. Неправильное представление о том, что люди с инвалидностью не могут выполнять какую-либо работу, является большим барьером при поиске работы. Это также становится проблемой при продвижении по карьерной лестнице.

Работающие люди с инвалидностью получают возможность повысить свои доходы, развить свои навыки, изучить и использовать свои возможности. Они также легче выстраивают отношения и принимают более активное участие в жизни общества. У них появляется возможность делать свой собственный выбор, строить планы на будущее и расширять сферу своей жизнедеятельности. Более того, они становятся частью рынка потребителей, чем вносят свой вклад в экономику страны. Семьи людей с инвалидностью начинают воспринимать своего члена семьи не как иждивенца, а в первую очередь как человека с возможностями. Они начинают признавать за ним право принятия решений, вместе строят планы и распределяют ответственность. Переживания за будущее меньше беспокоят их. Совокупный доход, а, следовательно, возможности семьи увеличивается. Работодатели могут проявить свою социальную ответственность перед обществом, приняв на работу человека с инвалидностью. При этом страхи, предубеждения и другие психологические барьеры снижаются, так как работодатель получает необходимую поддержку. Опыт предупреждения конфликтных ситуаций уменьшает текучесть кадров в целом. Моральный

климат значительно лучше в тех компаниях, где работают представители разных групп, в том числе люди с инвалидностью

Для определения основных приоритетов и комплексного интегрированного подхода в создании условий для самореализации и полноценной интеграции лиц с инвалидностью в общественно–экономическую жизнь страны разработан Национальный план по обеспечению прав и улучшению качества жизни лиц с инвалидностью в Республике Казахстан до 2025 года. (далее - Национальный план)

Современная глобальная парадигма заключена в переходе от традиционного понимания ограниченных возможностей здоровья к более сложному синтезу индивидуальных отличий и универсальных прав в аспекте качества жизни.

Национальный план направлен на имплементацию международных стандартов с учетом мировых тенденций развития системы социальной защиты лиц с инвалидностью.

Цель сформулировать стратегию, состав и последовательность скоординированных действий всех вовлеченных сторон на пути к улучшению жизни людей с инвалидностью.

Основными направлениями являются:

1) профилактика и предупреждение инвалидности;

2) социальная реабилитация и абилитация;

3) комплексная доступность и безбарьерная среда;

4) доступность образования;

5) экономическая самостоятельность и качественная занятость лиц с инвалидностью;

6) социальные услуги;

7) модернизация общественного сознания.

Намеченные в Национальном плане цели и задачи предусматривается реализовать в соответствии с Планом мероприятий по обеспечению прав и улучшению качества жизни лиц с инвалидностью в Республике Казахстан до 2025 года.

Государственная политика Республики Казахстан в области социальной защиты инвалидов основывается на Конституции Республики Казахстан и проводится на основе принципов:

1) законности, гуманности, соблюдения прав человека;

2) гарантированности социальной защиты, обеспечения доступности медицинской, социальной и профессиональной реабилитации;

3) доступности и равных прав инвалидов, наряду с другими гражданами, на охрану здоровья, образование и свободный выбор рода деятельности, в том числе трудовой;

4) взаимодействия государственных органов с общественными объединениями и иными организациями, осуществляющими функции по защите прав и законных интересов инвалидов;

5) запрещения дискриминации по признаку инвалидности.

Согласно Конституции Республики Казахстан права и свободы человека принадлежат каждому от рождения, признаются абсолютными и неотчуждаемыми, определяют содержание и применение законов и иных нормативных правовых актов. [6] Сущностной основой Конституции Республики Казахстан являются присущие казахстанскому обществу социально-политические ценности и интересы, имеющие общее значение для всех социальных групп и слоев. [7] Исходя из этого принципа, люди с инвалидностью, являясь частью казахстанского общества, должны быть обеспечены возможностью пользоваться всеми конституционными правами, в том числе и правом на труд.

В реализацию Послания Первого Президента Республики Казахстан – Елбасы от 14 декабря 2012 года "Стратегия "Казахстан–2050": новый политический курс состоявшегося государства" отмечено о необходимости создания условий, при которых работодатели будут активно привлекать к работе социально уязвимые слои населения, обеспечив их заработной платой.

По состоянию на 1 января 2019 года среди 411 тысяч лиц с инвалидностью трудоспособного возраста работают более 27% (111,5 тыс. чел.).

В целях расширения занятости лиц с инвалидностью пересмотрена квота трудоустройства. Если раньше она составляла три процента для всех, то на сегодняшний день осуществляется дифференцированный подход от 2–х до 4–х процентов в зависимости от численности работников и по отраслям без учета рабочих мест на тяжелых работах, работах с вредными, опасными условиями труда.

В рамках квоты трудоустроены 7,4 тыс. лиц, имеющих инвалидность. Наибольшее количество лиц, имеющих инвалидность, трудоустроенных по квоте, работают в отраслях образования, здравоохранения и социальных услугах, торговле, в сельском хозяйстве и на транспорте.

В рамках Государственной программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017 – 2021 годы "Еңбек" (далее – Программа), лица с инвалидностью, наряду с другими уязвимыми слоями населения имеют право в приоритетном порядке принимать участие в активных мерах содействия занятости населения.

В Программе могут принять участие самозанятые, безработные и лица, не имеющие квалификации, в том числе и лица с инвалидностью.

По состоянию на 1 января 2019 года в состав участников Программы включены 18,9 тыс. лиц с инвалидностью, что составляет 2,8% от общего количества участников Программы, из них трудоустроено 16,6 тыс. человек.

В целях стимулирования работодателей по трудоустройству лиц с инвалидностью с 2018 года введено субсидирование затрат работодателей, связанных с оснащением специального рабочего места для трудоустройства лиц с инвалидностью.

С 1 января 2019 года вступили в силу поправки в Закон Республики Казахстан "О государственных закупках" в части автоматизации процедур участия общественных объединений инвалидов и организаций, созданных ими, в государственных закупках. Данная мера предусматривает повышение конкурентоспособности общественных объединений инвалидов и организаций, созданных ими, при поставке товаров, выполнении работ и оказании услуг.

На современном этапе развития Казахстана государственная политика сконцентрирована на защите прав и интересов инвалидов.

Список литературы

1. Вопросы здравоохранения. Инвалидность [электронный ресурс]. – Режим доступа: //https://www.who.int/topics/ disabilities/ru/

2 Всемирный доклад об инвалидности [электронный ресурс]. – Режим доступа:https://www.who.int/disabilities/world_report/2011/summary_ru.pdf

3. Понятие «Инвалидность» / Панов А.В. [электронный ресурс]. – Режим доступа: //https://pravo-med.ru/ articles/ 2401

4. Национальный план по обеспечению прав и улучшению качества жизни лиц с инвалидностью в Республике Казахстан до 2025 года [электронный ресурс]. – Режим доступа: // http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1900000326

5. Конвенция о правах инвалидов ООН [электронный ресурс]. – Режим доступа: // https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/disability.shtml

6. Конституция Республики Казахстан: принята на республиканском референдуме 30 августа 1995 года // Казахстанская правда. – 1995. - от 8 сентября; Ведомости Парламента Республики Казахстан. – 1996. - № 4. Ст. 217 (с изменениями и дополнениями по состоянию на 02.02.2011 г.).

7. Конституционное право Республики Казахстан: Учебник / Сост. д.ю.н., профессор А.Т. Ащеулов. – Алматы: КазГЮА, 2001. – 656 с. – С. 15.

Резюме

В статье рассматривается понятие инвалидности, её причины и составляющие.

Проанализировано положение людей с инвалидностью, проживающих в Казахстане. Освещены проблемы и трудности, с которыми они сталкиваются. Описаны механизмы решения этих проблем через институт правового регулирования.

Изложены мероприятия по реализации мер по обеспечению прав и улучшению качества жизни лиц с инвалидностью.

Түйіндеме

Мақалада мүгедектік ұғымы, оның себептері мен құрамдас бөлігі қарастырылады.

Қазақстанда тұратын мүгедектігі бар адамдардың жағдайына талдау жүргізілген. Өмір сүру барысында тап болған мәселелер мен қиындықтар қамтылған. Бұл мәселелерді құқықтық реттеу институты арқылы шешу тетіктері сипатталған.

Мүгедек адамдардың құқықтарын қамтамасыз ету және өмір сүру сапасын жақсарту жөніндегі шараларды іске асыру жөніндегі іс-шаралар баяндалған.

Summary

The article reviews the concept of disability, its causes and components.

Herein, the conditions the Kazakhstani people with disabilities are living in are analyzed. The problems and difficulties they face are highlighted. The mechanisms for solving these problems through the institution of legal regulation are described.

The actions for the implementation of measures to ensure the rights and improve the quality of life of persons with disabilities are outlined.

УДК: 316:338.46

***Ж.М. Арыстанов**, магистрант 1 курса специальности «Социальная работа»*
*Научный руководитель: **Абдрашева Б. Ж.,** к.соц.н., доцент*
КазУЭФМТ

ИННОВАЦИОННЫЕ ФОРМЫ СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ С МОЛОДЕЖЬЮ В РАМКАХ МОЛОДЕЖНОГО РЕСУРСНОГО ЦЕНТРА

Использование инновационной формы социальной работы с молодежью позволяет, с одной стороны, адресно решать социальные проблемы в молодежной сфере, а, с другой стороны, развивать социальную активность молодого человека, способность осознанно и целенаправленно преобразовывать собственную жизнь и окружающий микросоциум.

Актуальность исследования обусловлена новыми изменениями в социально-экономическими отношениями в Казахстанском обществе и необходимостью формирования готовности молодежи из группы риска, а также выпускников интернатных учреждений(далее - ИУ) к самостоятельной жизни.

Ежегодно из интернатных учреждений Казахстана выпускаются более 2000 воспитанников. Как показывает практика, существующая система государственной поддержки детей-сирот и выпускников учреждений интернатного типа не всегда способствует успешной социализации воспитанников вследствие различных причин.

Так, закрытость данных учреждений, режимность и отсутствие свободы выбора у детей, несмотря на добрые намерения таких условий, несут в себе негативные последствия. У выпускников интернатных учреждений и молодежи, оказавшейся в трудной жизненной ситуаций, отсутствуют такие навыки самостоятельной жизни, как планирование бюджета, приготовление еды, самообслуживание, трудоустройство, документирование[1].

Григорьев С.И., Гуслякова Л.Г., Гусова С.А. отмечают, что у молодежи наблюдается низкий уровень социальной адаптации, отсутствием правовых знаний по жилищному вопросу и о своих правах после выхода из-под опеки, коммуникативных способностей, уверенности в себе[2].

В результате указанных причин выпускники ИУ, не находя поддержки в обществе бросают учебу, лишаются стипендий, пособий и места в общежитии, перебиваются случайными заработками и пополняют ряды безработных и социально уязвимых слоев населения.

Для решения этих проблем и сопровождения выпускников интернатных учреждений и молодых людей, находящихся в трудной жизненной ситуации, на базе SOS Детской деревни Астаны был создан Молодёжный Ресурсный Центр «Я ИМЕЮ ЗНАЧЕНИЕ!». Центр предназначен для оказания помощи и создания атмосферы личностного роста и развития молодых людей, выпускающихся из учреждений интернатного типа и молодых людей, находящихся в трудной жизненной ситуации, профилактики безнадзорности, подростковой наркомании и алкоголизма,

улучшение демографической ситуации в обществе, укрепление института молодой семьи, содействие в решении жилищных проблем.

Теоретический анализ выявил активный поиск методов оказания социально-правовой и социально-педагогической поддержки молодежи, выпускников интернатных учреждении в трудах зарубежных и отечественных ученых.

Распространение научного подхода к анализу последствий взросления детей без родителей относится к середине XX века - рост интереса к этим вопросам был связан с резким скачком числа детей, оставшихся без родителей вследствие их потери во время Первой, а затем Второй мировых войн. Публикации У. Гольдфарба[3] подняли эти проблемы, осветив ряд эмоциональных, поведенческих и интеллектуальных проблем, возникающих у воспитанников детских домов и других учреждений.

Главной работой того времени стала монография Дж. Боулби «Материнская забота и психическое здоровье», изданная в 1951 году и оказавшая огромное влияние на представления западной общественности о роли семейного воспитания. В ней утверждалось, что для формирования психологически здоровой личности ребенок должен воспитываться в семейной атмосфере, а утрата эмоциональных связей с матерью или лицом, ее замещающим, приводит к целому ряду нарушений психологического поведения. Дж. Боулби утверждал, что «проблема коренится не в самой сути общественного воспитания, а в отсутствии условий, при которых ребенок-сирота мог бы установить интимные, эмоционально насыщенные и устойчивые отношения с объектом привязанности, способствующие формированию здоровой, активной и социально адаптированной личности».

Вопросы социальной адаптации детей-сирот, проблемы их образования, трудоустройства и жилищного обеспечения исследовались и исследуются в рамках социологии семьи многими отечественными учеными, такими как Т.А. Гурко, Г.И. Осадчая, Е.Р. Ярская-Смирнова, Е.М. Рыбинский, Г.В. Семья, М.И. Лисина и многими другими[4].

Активное изучение психологами воспитанников интернатных учреждений заканчивается переходом выпускника к самостоятельной жизни в «открытой группе», то есть старшим подростковым возрастом.

Исследований, посвященных анализу проблем самостоятельной жизни взрослых социальных сирот недостаточно, и они в основном носят социологический характер (И.Ф.Дементьева; О.Е.Лебедев, А.Н.Майоров, Е.Е.Чепурных, В.И.Золотухина, Г.В.Семья; И.Б.Назарова; И.Г.Жирицкая; И.А.Яковлева. При этом статистика относительно дельнейшей самостоятельной жизни выпускников интернатных сиротских учреждений характеризует данную социальную группу как «группу риска»: лишь около четверти выпускников интернатных сиротских учреждений могут считаться успешно адаптированными в новых социальных условиях (Т.Ю.Кузнецова; Л.С.Малик; И.Б.Назарова; В.Н.Ослон, А.Б.Холмогорова; Н.К.Радина и др.).

В соответствии с темой исследования необходимо обратить внимание на нововведения в социальной поддержки молодежи.

Инновациям присущи определенные свойства, которые рассматриваются как их основные характеристики. Первая характеристика инновации – это его новизна: наличие в сущности инновации новых концептуальных идей, подходов к развитию процессов, а также форм и методов их организации. Новизна - непременное свойство и самостоятельная ценность любого нововведения, отличающего его от других явлений. Оценить степень новизны дело весьма сложное и требует определенной гибкости мышления. Новизна в принципе всегда относительна.

Одна из характеристик инноваций – это ее совместимость с традиционным (существующим) состоянием. Нововведение легче принимается и реализуется, если оно совместимо с существующими в определенной системе ценностями, традициями, творческим опытом, а так же с имеющимися условиями работы (материальными, кадровыми, организационными и др.).

Основаниями для классификации инноваций могут быть: масштаб преобразований, инновационный потенциал нововведения, отношение инноваций их к предшественникам и так далее. Существует подход, согласно которому социальные нововведения делятся на экономические (новые материальные стимулы, показатели, системы оплаты труда); организационно-управленческие (новые организационные структуры, формы организации труда, выработки решений, контроля за их выполнением); социально-управленческие, т.е. целенаправленные изменения внутриколлективных отношений (выборы руководителей, новые формы гласности, созда-

ние новых общественных органов); правовые (главным образом выступающие как изменение в трудовом и хозяйственном законодательстве).

Другие исследователи рассматривают типы инноваций по масштабу преобразований. Среди них выделяют: частные (единичные), не связанные между собой, модульные, комплекс частных, относящихся, например, к одной группе предметов, одной возрастной группе; системные, охватывающие все социальные учреждения в целом.

К системным инновациям следует относить те, которые предполагают переосмысление основного предназначения определенного типа социального учреждения, принципов социальной деятельности, выдвижения новых идей и приоритетных направлений в развитии. Основанием для другой классификации является инновационный потенциал нововведения. Инновационный потенциал нововведения - это возможности (внутренние ресурсы) самого нововведения, которые определяют степень совершенствования, качественный рост объекта инновации (формы работы, какой-либо вид деятельности). По данному признаку (наличие и степень выраженности инновационного потенциала) выделяют модификационные, комбинаторные и радикальные инновации.

Модификационные инновации предполагают усовершенствование, видоизменение, модернизацию того, что имеет аналог и прототип (программы, методики, структуры и т.п.). Комбинаторные инновации предполагают новое, конструктивное соединение ранее известных приемов, которые в данном сочетании прежде не использовались. Речь идет не о механическом соединении фрагментов любых технологий, а именно о конструктивном соединении, т.е. таком, при котором появляются новые, ранее не проявлявшиеся системные свойства, дающие эффективный положительный результат.

В целом, технология инновационного проектирования активно используется в деятельности молодежных служб. Опыт подобной деятельности многообразен как по масштабу, так и по содержанию. Проектный подход в решении социальных проблем молодежи обозначен в качестве приоритетного в ряде стратегических документов, отражающих содержание и направленность государственной молодежной политики. Это позволяет утверждать о необходимости дальнейшего развития и внедрения в практическую деятельность инновационных проектов в социальной работе с молодежью

Теоретическая значимость обоснования инновационных форм социальной работы на современном этапе – это формирование ценностных ориентиров среди молодежи из группы риска. Практическая значимость исследования заключается в том, что инновационные формы работы с молодежью в рамках молодежного ресурсного центра можно использовать в молодежных государственных и негосударственных организациях.

Список литературы

1. Богдан, С. В. Технологии нравственного воспитания подростков в культурно-досуговой деятельности / С. В. Богдан // Социально-культурная деятельность: состояние и тенденции развития: сборник научных статей. - Челябинск, 2013. Вып. 1 с. 48-67.

2. Григорьев С.И., Гуслякова Л.Г., Гусова С.А.. Социальная работа с молодежью: учебник для студентов вузов – М.,2017.

3. Голдфарб У., Блинков Ю.А. Проблемы социальной работы с молодежью: учеб. пособие. — Курск, 2014.

4. Гурко Г.И. Социальная работа в сфере молодѐжного досуга //Социальная работа с молодѐжью: Учебное пособие/ Под ред. Н.Ф.Басова.-3-е изд., М.,- 2018. С.150-170.

Резюме

В статье рассматривается понятие проблем по работе с выпускниками из интернатных учреждении.

Проанализировано положение молодежи выпускников из интернатных учреждении проживающих в Казахстане. Освещены проблемы и трудности, с которыми они сталкиваются. Описаны механизмы решения этих проблем через институт правового регулирования.

Изложены мероприятия по реализации мер по обеспечению прав и улучшению качества жизни молодых выпускников.

Түйіндеме

Мақалада мектеп-интернаттардың түлектерімен жұмыс жасау проблемасының тұжырымдамасы талқыланады.

Қазақстанда тұратын интернаттарды бітірген жастардың жағдайы талданады. Олар кездесетін проблемалар мен қиындықтар туралы айтылады. Осы мәселелерді құқықтық реттеу институты арқылы шешудің механизмдері сипатталған.

Жас түлектердің құқықтарын қамтамасыз ету және өмір сүру сапасын жақсарту жөніндегі іс-шараларды жүзеге асырудың белгіленген шаралары.

Summary

The article discusses the concept of a problem on working with graduates from boarding schools.

The situation of young people graduates from boarding schools living in Kazakhstan is analyzed. The problems and difficulties they face are highlighted. The mechanisms for solving these problems through the institution of legal regulation are described.

Outlined measures for the implementation of measures to ensure the rights and improve the quality of life of young graduates.

УДК: 614.2:159.9

***Н.С.Байбусинова**, магистрант 2 курса специальности «Социальная работа»*
*Научный руководитель: **Кендирбекова Ж.Х.,** к.пед.н., доцент*
КазУЭФМТ

МЕТОДЫ АДАПТАЦИИ ЛИЦ, ПОСТРАДАВШИХ ОТ ДЕСТРУКТИВНЫХ ТЕЧЕНИЙ

В настоящее время распространение деструктивного религиозного течения стало общей проблемой не только в Казахстане, но и во всем мире. В последнее десятилетие растет число приверженцев деструктивного исламского течения (далее – ДИТ), которое может привести к необратимым процессам, связанных с безопасностью населения многих стран. Это не только проблемы беженцев, разрухи в Сирии, Ираке и других сопредельных государствах, но и угрозы терроризма и распространения наиболее радикальных форм религии. Надо признать, что это не только религиозные и психологические, также большие социальные проблемы во всем мире.

В Казахстане со стороны государства и общественными организациями проводятся масштабные социальные проекты по профилактике распространения радикальных религиозных течений и идеологии. Однако, во многих странах идет активное распространение некоторых деструктивных исламских течений. Исследование данной проблемы показывает, что, например, у многих приверженцев деструктивных религиозных течений выявляются также социально-психологические проблемы: накануне вступления в ДИТ, у многих адептов отмечаются ощущение бесперспективности жизни и не могут вступать в отношения с обществом (невозможности установления гармоничных отношений в обществе), пессимизм и др. Поэтому в Казахстане государственными и общественными организациями реализуется комплексная программа реабилитации жертв ДИТ. При этом успешно реализуемые программы и опыт многих стран могут оказаться неэффективными для применения в Казахстане [1].

По мнению А. Тлеккабыловой[2], директора ОФ «Центр общественного мнения «Айна», деструктивные течения — это группа или движение, демонстрирующая значительную, глубокую или чрезмерную приверженность либо увлечённость, преданность определённому человеку, идее или вещи и использующие неэтичные манипулятивные методики убеждения и управления (например, изоляция от бывших друзей и семьи, истощение, применение специальных методов, разработанных с целью усиления внушаемости и слепого следования, мощное групповое давление, управление информацией, временное отключение индивидуальности или приостановка дей-

ствия критического здравого смысла, поощрение полной зависимости от группы и боязни её покинуть и т. д.), предназначенные для того, чтобы способствовать реализации целей лидеров группы с фактическим или возможным ущербом для членов данной организации, их семей или общества.

По мнению другого автора Ю.А. Маскалевич[3], деструктивная религиозная организация – структура, представляющая угрозу законным правам и свободам человека, распространяющая радикальные религиозные идеи и разрушающая духовное, психологическое и физическое здоровье человека, причиняющая материальный ущерб, подвергающая сомнению устои государственности, разжигающая межрелигиозные и международные конфликты, не признающая традиционные семейные ценности и побуждающая к отказу от гражданского долга.

Ж.В. Садовникова выделяет, что деструктивные организации делятся на религиозные и нерелигиозные. К религиозным относятся секты. По статистике в Казахстане сегодня функционируют огромное количество сект, в основе которых лежит деструктивный культ.

То есть человек, попавший в деструктивную группу, подвергается опасности т.к. при попытке вернуться к нормальной жизни подвергаются психологическому, а порой физическому воздействию со стороны деструктивной группы. В итоге люди получают психологическую травму и ему необходима помощь.

Существует 10 основных признаков деструктивных религиозных организаций:

-идея исключительности религии и пропагандируемых религиозных догматов;

-отрицание светского устройства государства: законов, органов власти, структуры управления;

-разделение людей на истинно верующих и вероотступников, а также разжигание религиозной вражды;

-непринятие научных трактовок религии. У мусульман – отрицание мазхабов (религиозные школы в исламе);

-отказ от соблюдения традиций, присущих тому или иному государству или этносу;

-отказ от посещения светских культурных мероприятий, просмотра развлекательного и просвещенческого контента по ТВ или в Сети;

-ограничение женщин в свободах, например, в выборе одежды. Навязывание им религиозных устоев;

-заключение и расторжение браков по религиозных ритуальным обычаям;

-отказ от гражданского долга: получение образования, служба в армии, также отказ от некоторых медицинских услуг: переливание крови, вакцинация;

-сохранение специфичного внешнего вида, идущего вразрез с культурными особенностям того или иного государства.

Под действием противоправных течений у вовлеченных в них людей образуются устойчивые поведенческие паттерны разрушительного типа, как считают Эгильский .Е.А, Матецкая.А.А., Самыгин С.И.[4]:

1. Снижение инициативы думать и принимать решение. Отсутствие желания учиться, развиваться, работать. Желание деградировать и быть лучшим из худших.

2. Отрицание всякой личной ответственности. Поиск вовне четкой идеологии, четкого алгоритма действий для достижения цели, как стремление передать ответственность за свою жизнь другому.

3. Отсутствие авторитетов среди значимых взрослых. Восприятие родителей, учителей, знакомых как людей отсталых, глупых, ниже себя по уровню развития.

4. Обесценивание норм морали и общечеловеческих ценностей. Стремление нарушать правила, бороться и уничтожать. В целом подобное поведение свойственно для подросткового возраста, однако в данном случае речь идет именно радикальном выражении данного стремления.

5. Выраженная симпатия к антигероям, антидвижениям и всему, что можно назвать «темной стороной». Все злое воспринимается как насыщенная и яркая жизнь, все нормальное - как скучное и тяжелое.

6. Выраженное стремление к разрушению на всех уровнях: своей психики, своего тела, своего окружения, вещей, идей, культуры, морали, государства, общества и т.п. Люди хотят разрушать и быть разрушенными.

Названные особенности поведения людей, в частности подростков, в социальных сетях в реальности могут проявиться следующим образом.

1. Резкое снижение трудосопсобности и безразличие к этому, выраженное нежелание изменить ситуацию;

2. Систематические прогулы работы (занятий), вплоть до полного отказа их посещения;

3. Изменение настроения, поведения;

4. Замкнутость или неоправданная активность с целью привлечения к себе внимания;

5. Отстраненность от тех, с кем ранее общался;

6. Агрессивное, обесценивающее, игнорирующее, снисходительное отношение к окружающим;

7. Попытки запугивания людей, высказывание угроз в их адрес;

8. Объединение вокруг себя людей аналогичных взглядов и проявлений либо психологически слабых личностей, легко поддающихся воздействию;

9. У подростков в семье, помимо прочего, это может сопровождаться постоянным требованием денег или новых гаджетов у родителей при нежелании пояснить – чем обусловлена эта необходимость.

Ситуация, как правило, осложняется отсутствием авторитета в окружении человека, способного оказать на него позитивное влияние, а также иных рычагов воздействия на мотивацию, мысли и желания человека. И чем глубже заходит психологическая отстраненность человека от окружающих его людей, зависимость от принимаемых им деструктивных течений и пропагандирующих их личностей, тем устойчивее будет сформированный в его сознании стереотип «правильного» поведения, тот самых поведенческий паттерн, приводящий к внутреннему и внешнему разрушению.

Процессы деструктивного воздействия во многом носят организованный характер и представляют собой кампанию долговременного информационно-психологического воздействия на сознание и поведение людей.

Подростки и молодые люди уже сейчас, в школах, на улице, на транспорте подвергают опасности собственную жизнь, жизни окружающих людей и существование общественного порядка в целом. Поэтому важно своевременное выявление и грамотное реагирование на указанные выше внешние проявления внутренней склонности к деструктивности.

Методы успешной дерадикализации:

1) Первый метод – это религиозная реабилитация. Все программы, применяемые в странах с мусульманским большинством и в Сингапуре, включали программу религиозного диалога. Среди наблюдателей существует общее согласие относительно того, что в то время, как другие компоненты также важны, программа религиозной реабилитации или диалога является, возможно, самой неотъемлемой частью. В Саудовской Аравии есть самая известная программа религиозного диалога. Каждый день заключенные спорят и обсуждают с компетентными специалистами в индивидуальном и групповом формате такие вопросы, как джихад, отношения между мусульманами и немусульманами.

2) Второй метод – это социальная программа. Социальное положение приверженцев ДИТ разные, в большинство своем они являются безработными. Поэтому они обеспечиваются работой и обучают их детей, а также оказывают медицинскую помощь. Этот метод активно ведется в ряде арабских стран (Йемен, Саудовская Аравия и др.), а также в Сингапуре и Малайзии.

3) Третий метод – семейная реабилитационная программа. Необходимо отметить, для успешной реабилитации приверженцев ДИТ, обязательно привлекать членов семьи к мероприятиям по дерадикализации. В некоторых семьях не знают, как член семьи поступил в ДИТ, а в некоторых семьях, наоборот, все члены семьи вошли в деструктивные религиозные течения. Надо держать под наблюдением не только приверженцев ДИТ, но и семью, а также вместе проводить реабилитационную работу. Потому что приверженец ДИТ часто в контакте с семьей. Во-вторых, семья, особенно, родители могут оказать непосредственное влияние на члена ДИТ. Эта программа хорошо развита в Саудовской Аравии.

4) Четвертый метод – образование. Обычно, у приверженцев ДИТ, особенно среди новичков, придерживающихся деструктивных религиозных взглядов, часто встречаются те, кто не закончил школу или высшее учебное заведение. Кроме того, есть те, кто оставил обучение, из-за вступления в деструктивные религиозные течения. Они ограничиваются только чтением религиозной литературы, прослушиванием аудио и видео, а это приводит к снижению интеллекта. Наряду с образованием им необходимо повторное обучение истории, традиции и законов своей

страны.

5) Пятый метод – психологическая программа. В частности, в ходе интервью выяснилось, что перед вступлением в ДИТ, у большинства приверженцев были психологические проблемы. Особенно у женщин и девушек были симптомы со зависимости, а также они нуждались в моральной поддержке. Вследствие таких проблем их быстро вербовали в деструктивные религиозные течения. Во-вторых, у приверженцев ДИТ отмечаются фанатизм и зависимость от религии. Не решая указанных психологических проблем, невозможно изменить их мировоззрение, в том числе, радикальные религиозные установки.

6) В качестве дополняющего метода в четвертую и пятую программы можно проводить программы личностного роста для приверженцев ДИТ. Личностный рост – это собственная активность человека в изменении себя, в раскрытии, обогащении своих духовных потребностей, творчества, всего личностного потенциала, а также это качественные изменения личностного развития, затрагивающие основные жизненные отношения, «ядро» личности.

Приход личности к деструктивным течениям - есть результат взаимодействия обеих сторон, стороны вербовщика и стороны вербуемого.

Этот процесс происходит в результате того, что один желает нести миссию по спасению павших, другой находится в состоянии смятения и поддается этому влиянию.

При этом в качестве вербовщиков в общественных местах на начальных этапах вербовки выступают не сами лидеры религиозной организации, а рядовые члены секты, среди них есть такие, которые даже не обладают особыми коммуникативными способностями и техниками психологической обработки. Успех их заключается в том, что в сферу их влияния попадают определенные категория населения, которые более всего уязвимы, и которые требуют минимального использования усилий для их обработки.

Данные категории можно объединить в следующие группы:

1.Люди, имеющие какие-либо проблемы социального и личного плана. Причины здесь можно выделить следующие: неприятности на работе, в учебе, недовольство своим статусом и положением в обществе, семейные неурядицы, конфликты, психические или физические заболевания и т.д. Эта среда становится для них, неким оплотом спасения, предлагающая «решить» все настигнувшие их проблемы.

2.Люди без каких-либо особых проблем, не знающие, чем заняться в этом благополучном, но сером и однообразном мире. Именно беззаботная жизнь выталкивает их на «поиск приключений». Главным мотивом в данном случае становится поиск игры, развлечения, новых впечатлений, какого-то нового смысла в жизни.

3.Личности, относящиеся к третьему типу замкнутые, тихие, благовоспитанные, умные люди, практически не имеющие друзей и особых увлечений. Они обеспечивает их общением с людьми, которые проявляют к ним интерес. Потому здесь можно выделить следующие причины: одиночество и низкая самооценка, желание стать значимым и любимым. Основная масса молодежи уходят в секты, именно по этой причине.

4.Люди, стремящиеся к познанию истины. Они способны, отдав все силы выбранному делу, впоследствии его без всяких проблем бросить, найдя новое увлечение. Основная причина входа в деструктивные течения: отсутствие жизненного ориентира.

5.Личности, которые разочаровались в своей религии и церкви. Тем самым эта ситуация способствует утверждению в людях мысли, что новая религиозная организация – это место, где тебя любят, понимают и ждут.

Таким образом, следует отметить, что, прежде всего, данная классификация не делает акцента на социально-демографических признаках человека: пол, возраст, национальность, профессия, семейный статус. Она определяет, что попадание человека в деструктивную секту зависит от жизненных обстоятельств и внутренней эмоциональной составляющей человека.

Реабилитация пострадавших от деструктивных сект — это совокупность направленных мероприятий, нацеленных на выведение человека из секты и формирования у него новых ценностей.

Современный метод реабилитации пострадавших от деятельности деструктивных сект представляет собой технологию, состоящую из этапов по своему содержанию противоположных модели трансформации «размораживания, изменения, замораживания»: избавление мышления культовой личности от деструктивного влияния, возращение бывшей культовой личности к

прежнему кругу общения, включение ее в нормальные социальные связи, приобщение к общественно одобряемым нормам, ценностям и убеждениям.

И заключительным действием является достижение полной независимости от культа, воссоздание прежней личности, способной к полноценному существованию в социальной реальности.

Рассмотрим эволюцию технологий реабилитаций.

Обществом уже признана необходимость противостоять негативному влиянию тех мировоззренческих систем, которые разрушают внутренний мир личности, наносят урон общественным интересам и в результате губительно сказываются на состоянии национальной безопасности. В настоящее время происходит сложный выбор средств этого противодействия, среди возможного набора которых рассматривается и социальная работа, представленная государственной системой социальной защиты, помощи и поддержки населения. Это обусловлено тем, что социальная работа как практическая деятельность направлена на поддержку, развитие личности, реабилитацию индивидуальной и социальной субъектности человека.

Миссия социальной работы состоит в том, чтобы люди были в состоянии реализовать свой потенциал, вести полноценную, насыщенную жизнь, чтобы предотвратить дисфункции социальных отношений.

Признавая, что деятельность некоторых религиозных объединений разрушает динамическое равновесие общественных отношений, мы должны признать, что граждане, вовлеченные в подобные религиозные объединения, а также члены их семей нуждаются в целенаправленной помощи и поддержке, которую в состоянии оказать система социальной защиты с помощью методов и технологий, присущих теории и практике социальной работы. Однако до настоящего времени вся возможная помощь лицам, подпавшим под влияние деструктивных религиозных культов, рассматривалась исследователями только как вид психологической помощи и относилась к компетенции психологов-консультантов.

Учитывая сложность задачи и необходимость ее системного решения, можно сказать, что наиболее эффективно задача противодействия влиянию религиозной деструктивности будет решена методами, способами и ресурсами социальной работы. Ведь в данном случае мы имеем дело с трудной жизненной ситуацией, в которую попадает личность в обстановке особого стечения и проявления неблагоприятных социальных обстоятельств не только индивидуальной жизни, но и обстоятельств жизни групп общения, происхождения и других систем на микро- и макроуровне социальной структуры.

В практическом плане социальная работа — это осуществляемая профессионально подготовленным специалистом деятельность по оказанию помощи людям, нуждающимся в ней, не способным без посторонней помощи решать свои жизненные проблемы. Следовательно, лица, вовлеченные в деструктивные религиозные культы, члены их семей и другие близкие люди являются объектом социальной работы. Эти положения осуществляются на практике, когда социальные работники оказывают помощь и поддержку клиентам, обратившимся в органы социальной защиты с претензиями на деятельность религиозных организаций. Но параметры этой помощи не могут удовлетворить участников процесса, поскольку у современного казахстанского социального работника нет достаточного уровня знаний и полномочий для оказания эффективной помощи в данных случаях. Разработка специальных технологий оказания помощи и поддержки лицам, вовлеченным в деструктивные религиозные культы, а также членам их семей, которые могут быть успешно реализованы именно работниками системы социальной защиты населения, является насущной задачей современного этапа развития теории и практики социальной работы.

Список литературы

1. Деструктивные религиозные течения и секты в Казахстане: особенности их проявления и пути противодействия // тематическая страница «Сырсандық» университетской газеты «Білік» университета ГУ имени С.Торайгырова. – 2013. -№4.-[Электронный ресурс]. Режим доступа: https://tou.edu.kz/ru/?option=com_content&view=article&id=3449&Itemid=344&lang=eng

2. Тлеккабылова А. Как защитить себя и своих близких от влияния псевдорелигиозных организаций // КМБПЧ – Казахстанское международное бюро по правам человека и соблюдению законности. 2019. - № 12. – С. 14-21. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://bureau.kz/без-рубрики/article_1217/

3. Маскалевич Ю.А. Социально-психологические факторы адаптированности личности. Автореф. Канд.психол.наук, М., 1980. – 14 с.

4. Эгильский Е.А., Матецкая А.А.,Самыгин С.И. Подготовка будущих социальных педагогов к профилактике вовлечения молодежи в религиозные секты: дис. … канд. пед. наук: 13.00.02 / Ж.В. Садовникова. – М., 2013. – 196л.

Резюме

Реабилитация пострадавших от деструктивных сект — это совокупность направленных мероприятий, нацеленных на выведение человека из секты и формирования у него новых ценностей. Современный метод реабилитации пострадавших от деятельности деструктивных сект представляет собой технологию состоящую из этапов по своему содержанию противоположных модели трансформации «размораживания, изменения, замораживания»: избавление мышления культовой личности от деструктивного влияния, возращение бывшей культовой личности к прежнему кругу общения, включение ее в нормальные социальные связи, приобщение к общественно одобряемым нормам, ценностям и убеждениям. И заключительным действием является достижение полной независимости от культа, воссоздание прежней личности, способной к полноценному существованию в социальной реальности.

Түйіндеме

Деструктивті секталардан зардап шеккендерді оңалту-бұл адамды сектадан шығаруға және оның жаңа құндылықтарын қалыптастыруға бағытталған бағытталған іс-шаралар жиынтығы. Деструктивті секталардың қызметінен зардап шеккендерді оңалтудың заманауи әдісі-бұл "еріту, өзгерту, мұздату" трансформациясының қарама-қарсы моделінің мазмұны бойынша кезеңдерден тұратын технология: діни тұлғаның деструктивті әсерден ойлауын жою, бұрынғы діни тұлғаны бұрынғы қарым-қатынас шеңберіне қайтару, оны қалыпты әлеуметтік байланыстарға қосу, әлеуметтік мақұлданған нормалармен, құндылықтармен және нанымдармен таныстыру. Соңғы әрекет-табынудан толық тәуелсіздікке қол жеткізу, әлеуметтік шындықта толыққанды өмір сүруге қабілетті бұрынғы тұлғаны қайта құру.

Summary

Rehabilitation of victims of destructive sects is a set of targeted measures aimed at removing a person from the sect and forming new values in him. A modern method of rehabilitation affected by the activities of destructive sects is a technology consisting of stages in its content model the opposite transformation "unfreezing, change, freeze": the redemption of thinking a cult of personality from the destructive influence, the return of the former cult of personality continues to circle, its inclusion in normal social relations, involvement in socially approved norms, values and beliefs. And the final action is the achievement of complete independence from the cult, the restoration of the former personality, capable of a full-fledged existence in social reality.

УДК: 316.334.56+316

***Ж.С.Сагитова**, магистрант 2 курса специальности «Социальная работа»*
*Научный руководитель: **Абдрашева Б.Ж.**, к.соц.н., доцент*
КазУЭФМТ

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ЗДОРОВЬЕ НАСЕЛЕНИЯ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Социологическое изучение семьи имеет глубокое практическое значение, поскольку является важной предпосылкой понимания многих процессов, происходящих в обществе. Состоя-

ние семьи является одновременно как следствием, так и причиной целого ряда процессов, происходящих в современном обществе. Она не просто испытывает на себе мощное влияние всех действующих факторов социальной динамики, но во многом и сами эти факторы определяет и воспроизводит. Рост числа разводов и процессы, происходящие с институтом брака, заставляют сделать вывод: распад брака в результате развода не утратил своей актуальности.

Брачно-семейные отношения как одна из наиболее значимых сфер функционирования общества изучались многими исследователями.

Изучение семейно-демографических процессов оценивается социологами семьи неоднозначно.

Семья ячейка общества, важнейшая форма организаций личного быта, основанная в супружеском союзе и родственных связях [1] т.е. отношениях между мужем и женой, родителями и детьми и другими родственниками, живущими вместе и ведущими общее хозяйство основе семейного бюджета. Жизнь характеризуется материальными и духовными процессами. Через семью сменяются поколения людей, в ней человек рождается, через неё продолжается род. Л.Н. Толстой сказал: Счастлив тот, кто счастлив у себя дома. Понятия семья не следует путать с понятием брак. Семья представляет собой сложную систему отношений, т.к. она объединяет не только супругов, но и их детей, других родственников. Каждый человек хочет, быть счастливым. Основным критерием счастья, по мнению многих людей, является наличие семьи, где царит любовь, взаимопонимание, взаимоуважение и прочие компоненты семейной идиллии, без которых трудно чувствовать себя обладателем настоящего семейного счастья. Но тут же возникает вопрос: почему так много людей не ценят брак и не берегут, как следует семью от жизненных невзгод? Первым решительным шагом к полному уничтожению семьи есть развод. [2]

Ежегодно проводятся социальные исследования, психологические опросы на тему «Причины разводов», Около 40% разводящихся пар утверждают, что поторопились с выбором. Поэтому социологи вывели как бы формулу брака: Несколько месяцев отношений, плюс, год проживания на одной площади, равно, заключение брака. Так стираются грани по возрасту, и пара может полностью узнать характер друг друга. Это обеспечивает увеличение продолжительности брака.

Статистические исследования [3] также показывают, что наиболее ответственный период в жизни семьи, когда супругам от 20 лет до 30 лет, установлено также, что браки, заключенные до 30 лет, в среднем вдвое долговечнее браков, возникших, когда супругам было за 30. После 30 лет людям гораздо сложнее перестраивать себя в соответствии с потребностями проживания и вхождения в семейные роли. Более молодые легче расстаются с привычками, травмирующими супруга. Абсолютное большинство разводов приходятся на возраст от 18 до 35 лет. Резкий подъем начинается в возрасте 25 лет. В 64% случаев суд предлагает разводящимся подумать и дает на это несколько месяцев, забирают заявление о разводе около 7% супругов. Каковы же основные причины расторжения брака? В нашей стране примерно четверть всех причин разводов связанно с нарушением супружеской верности. Мотив «измены» наблюдается чаще всего при расторжении молодых браков, что свидетельствует скорее о незрелости, легкомыслии супругов, о непонимании семейных ценностей и такого понятия, как «священность семейных уз». Измена не идет на пользу любви и что самое важное, здоровью [4]. Люди, испытывающие угрызения совести или же возмущение неверным супругом в течение долгого времени испытывают хроническое нервное перенапряжение, головную боль, нарушение пищеварения, бессонница, рассеянность и раздражительность. Если раздражительность сохраняется год за годом, то это нездоровое внутреннее состояние повышает риск возникновения тромбозов, инсульта и других сердечно заболевании. Следующая за изменой распространенная причина - сексуальная дисгармония. По данным социологов, часто именно из-за неудовлетворенности в интимной жизни, происходят разводы. Следует помнить, что спальня не место для ссор и семейных проблем. Уж лучше заранее разобраться со всеми спорными вопросами. Очень хорошо сказал Г. Никольсон главный секрет счастливого брака - в несчастьях видеть случайности, а случайности не воспринимать как несчастья. Но как ни важна гармония в интимной жизни, семейное счастье не сводится лишь к ней одной. Чтобы полностью удовлетворить человеческую потребность в общении, нужно многое: понимание, ощущение собственной полноценности, привязанность, уважение, уверенность в том, кто рядом. Без всего этого, со временем, одна гармония в интимных отношениях перестает удовлетворять супругов [5]. Интимная связь без искреннего чувства обычный физиологический акт,

не имеющий никакой привлекательности. Дефицит общения, вечная рутина и вытекающая из этого, семейная скука-вот третья важная причина всех разводов.

Увеличение числа разводов приводит к тому, что многие супружеские пары и их дети глубоко переживают неблагополучие в семье, обычно сопутствующее разводу. Развод тяжело сказывается и на моральном состоянии детей. Дошкольники обычно чувствуют страх, неуверенность в себе и считают себя виноватыми в разводе своих родителей. Дети старшего возраста выражают свое раздражение более непосредственно. Разводы увеличивают количество неполных семей. В них создается специфическая система отношений между матерью и ребёнком, формируются образы поведения и ценности, на которых основывается институт брака. Развод оказывает влияние на самих разводящихся супругов. Нередко после развода человек начинает вести себя в противоречие, с общепринятыми нормами пытаясь утолить свое горе в пьянстве или компенсировать потерю семьи увеличением частоты сексуальных контактов. Отмечены факты взаимоисключающих установок по отношению к своему бывшему супругу, чередование проявление ненависти и любви. Поэтому, иногда, близость между бывшими мужем и женой, сохраняются в течение некоторого времени и после развода. В некоторых случаях, они даже вступают повторный брак друг с другом и всё же, развод это сильнейшее эмоциональное и психическое потрясение, которое не проходит для супругов бесследно. Между тем, сегодня существует немало супружеских пар, прибегающих к разводу при первом же столкновении с обычными житейскими трудностями.

Развод является сложным социальным явлением, которое может по-разному восприниматься и влечет за собой многообразные последствия. В качестве ритуала перехода развод ведет человека к новому качеству жизни и изменению условия жизни на приоритетные по сравнению с предыдущим уровнем. В таком случае развод является поворотной точкой, моментом изменения в индивидуальной истории и истории семьи. Важно отметить, что развод является ритуалом перехода не только для мужа и жены, но и для детей, и для семьи в большем смысле (родители супругов, родственники).

Развод является процессом, который влияет, и длительно, на многие обстоятельства социального бытования бывших супругов. В частности, развод влияет на их финансовые потребности и возможности, психологическое и физиологическое состояние. Он также затрагивает идентичность личности, повседневные практики человека, его когнитивные карты и системы индивидуальных предпочтений, отношения в семье и социуме (в том числе с друзьями и родителями), даже религиозные взгляды.

Вне зависимости от отношения к ритуалу развода, специалисты отмечают у разведенных более сложное психологическое состояние и больше проблем со здоровьем; к областям риска в этой социальной группе относятся также риск большей социальной изоляции и сложности в дальнейшем жизнеустройстве.

Изменилось социальное восприятие развода в направлении от поиска виноватого (супружеская неверность, семейные прецеденты, социально-экономические кризисы, личностные особенности одного из супругов, душевная жестокость) до признания права на развод, если произошло отдаление супругов, утрачена связь между ними. Развод уже не воспринимается как социальное крушение и происходит по немотивированному требованию одного из супругов как законное право отдельной личности. Смена требований к супружеским отношениям, переход от значимости внешнего статуса «состоящего в браке» к внутреннему содержанию отношений также серьезно влияют на составляющую причин разводов. Это проявляется в снижении толерантности к неудовлетворительным отношениям, поведенческим отклонениям супруга, несовпадению супружеских ожиданий.

В ходе различных исследований и опросов населения были выявлены следующие причины высокого числа разводов:

- изменения в отношениях полов (в результате второй волны феминизма на Западе), что сделало женщин более ответственными за свою судьбу и положение в браке
- в целом возросшие требования к удовлетворенности браком как со стороны женщин, так и мужчин – это означает, что супруги в меньшей степени склонны терпеть проблемы в семейно-брачных отношениях и активно ищут разрешения этих проблем или выхода из неудовлетворительных отношений;

- изменилось отношение к разводу вообще – от негативного, осуждаемого обществом явления до нормального вполне закономерного события супружеской жизни;
- продолжительность жизни людей в целом в мире существенно выросла.
- Это также делает отношения в браке на всю жизнь мало возможными – люди существенно меняются от одного жизненного периода к другому, поэтому все сложнее найти человека, который проходил все эти жизненные стадии абсолютно идентично.
- разлад в семейных отношениях часто происходит из-за алкоголизма одного из супругов;
- отсутствие детей или нежелание одного из супругов иметь их;
- нарушение эмоционального фона: утрата чувства любви, ревность, безответственное отношение к семейным обязанностям, вынужденная разлука супругов, вмешательство в отношения других родственников.

Таким образом, для сохранения психологического здоровья семьи необходима целенаправленная, юридически и психологически обоснованная программа по формированию ценностного отношения к институту семьи

Список литературы

1. Давиев И.А. Я и моя семья / Тат. книгоиздательство, 2011.
2. Осипов Г.В., Коваленко Ю.П. Социология. М., 2013.
3. Харчев А.Г., Мацковский М.С. Современная семья и ее проблемы. М., 2015
4. Маркович Д. Общая социология. Р на дону, 2012.
5. Бедный М.С. Семья-здоровья общество. М., 2017.

Резюме

Семья является связующим звеном между природой и обществом, первой формой социальной общности людей, опирающейся на кровные или брачные родственные связи. Благодаря семье сохраняется человек и природно-социальная среда его обитания. В ней осуществляется производство и социализация человека, реализуется потребность в коллективности существования, протекает его интимная жизнь. Основу семьи составляет супружеская пара.

Социологическое исследование семьи имеет большое практическое значение, поскольку является важной предпосылкой для понимания многих процессов, происходящих в обществе. Семейное положение является одновременно следствием и причиной ряда процессов, происходящих в современном обществе. Он не только ощущает сильное влияние всех существующих факторов социальной динамики, но во многих случаях идентифицирует и воспроизводит сами эти факторы. Растущее количество разводов и процессы, происходящие в институте брака, заставляют нас сделать вывод, что расторжение брака в результате развода не утратило своей актуальности.

Брак и семейные отношения изучаются многими исследователями как одна из важнейших сфер общественной жизни.

Изучение семейных и демографических процессов неоднозначно оценивается семейными социологами.

Түйіндеме

Отбасы - табиғат пен қоғам арасындағы дәнекер, адамдардың әлеуметтік қауымдастығының алғашқы формасы, қанға немесе неке қатынастарына негізделген. Отбасының арқасында адамдар және олардың табиғи және әлеуметтік ортасы сақталады. Онда адамның өндірісі мен әлеуметтенуі жүзеге асырылады, болмыстың ұжымдық қажеттілігі жүзеге асырылады, оның жақын өмірі жүреді. Отбасы ерлі-зайыптылардың негізінде құрылады.

Отбасын социологиялық тұрғыдан зерттеудің практикалық маңызы зор, өйткені ол қоғамда болып жатқан көптеген процестерді түсінудің маңызды алғышарты болып табылады. Отбасы жағдайы қазіргі қоғамда болып жатқан бірқатар процестердің салдары да, себебі де болып табылады. Ол әлеуметтік динамиканың барлық әрекет етуші факторларының күшті әсерін сезініп қана қоймай, көп жағдайда осы факторлардың өзін анықтайды және қайта шығарады. Ажырасулар санының өсуі және неке институтында болып жатқан процестер бізді ажырасу нәтижесінде некенің бұзылуы өзектілігін жоғалтпады деген қорытынды жасауға мәжбүр етеді.

Неке және отбасылық қатынастар қоғам өмірінің маңызды салаларының бірі ретінде көптеген зерттеушілермен зерттелген.

Отбасылық-демографиялық процестерді зерттеуді отбасылық әлеуметтанушылар екіұшты бағалайды.

Summary

The family is the connecting link between nature and society, the first form of social community of people, based on blood or marital relationship. Thanks to the family, a person and his natural and social environment are preserved. In it, the production and socialization of a person is carried out, the need for the collectivity of existence is realized, his intimate life proceeds. The family is based on a married couple.

The sociological study of the family is of deep practical importance, since it is an important prerequisite for understanding many of the processes taking place in society. The state of the family is both a consequence and a cause of a number of processes taking place in modern society. It not only experiences the powerful influence of all the acting factors of social dynamics, but in many respects determines and reproduces these factors themselves. The growth in the number of divorces and the processes taking place with the institution of marriage force us to conclude that the breakdown of marriage as a result of divorce has not lost its relevance.

Marital and family relations as one of the most significant spheres of society functioning have been studied by many researchers.

The study of family-demographic processes is assessed by family sociologists ambiguously.

УДК: 369.021:323.3

***Д.С.Сейдалина**, «Әлеуметтік жұмыс» мамандығының 2 курс магистранты*
*Ғылыми жетекші: **Кендирбекова Ж.Х.**, п.ғ.к., доцент*
ҚазЭҚХСУ

МІНДЕТТІ ӘЛЕУМЕТТІК МЕДИЦИНАЛЫҚ САҚТАНДЫРУ ХАЛЫҚТЫ ӘЛЕУМЕТТІК ҚОРҒАУДЫҢ ЭЛЕМЕНТІ РЕТІНДЕ

Халықты әлеуметтік қорғау жүйесі - белгілі бір қатынастар, олардың көмегімен халықтың қиын жағдайға тап болған әртүрлі топтарын материалдық қамтамасыз етуге қаражат қорлары қалыптасады және жұмсалады. Нарық жағдайында бұл жүйе әлеуметтік сақтандыруға негізделуі керек.

Халықты әлеуметтік қорғау азаматтардың егде жасында, ауруы, толық немесе ішінара мүгедектігі немесе туылғаннан бастап оның болмауы, асыраушысынан айрылу, жұмыссыздық жағдайында материалдық қамсыздандыруға конституциялық құқығын жүзеге асыруға мүмкіндік береді[1].

Әлеуметтік сақтандыруды ұйымдастыру келесі негізгі қағидаттарға негізделеді: азаматтарды әлеуметтік сақтандырумен қамтамасыз етудің әмбебаптығы, оған қатысты ең көп дәрежеде кәсіпорындардың, ұйымдар мен мемлекет есебінен, әлеуметтік сақтандыру қорын пайдалануда және жұмысшылар ұйымдары арқылы қоғамды басқаруда жеке тұлғаның, еңбек ұжымдарының және жалпы қоғамның мүдделерінің оңтайлы үйлесуі [2].

Міндетті әлеуметтік медициналық сақтандыру денсаулық сақтау саласындағы халықты әлеуметтік қорғаудың бір түрі ретінде медициналық көмек көрсетудің кепілі болып табылады. Бұл сақтандыру бағдарламалары шеңберінде медициналық көмекті қаржыландыруға арналған арнайы сақтандыру қорларын қалыптастыру шараларымен қамтамасыз етілген. Медициналық сақтандыру объектісі - сақтандыру жағдайы болған кезде медициналық көмек көрсетуді қаржыландырумен байланысты сақтандыру тәуекелі. Медициналық сақтандыру тәуекелдерді бөлуде әлеуметтік ынтымақтастық қағидасына негізделген: байлар кедейлерге, сау адамдар

науқастарға, жастар қарттарға. Сақтандыру қағидасы бар: егер ауырып қалсаң жеңесің, денсаулығың сақталса, жоғалтасың. Соңғы жағдайда делдал, сақтандырушы жеңеді.

Медициналық сақтандыру қолданыстағы қоғамдық денсаулық сақтаумен қатар, халықты әлеуметтік қорғаудың нысаны ретінде дамып келеді. Қоғамдық денсаулық сақтау әлі де өмір сүруін жалғастырады және өз функцияларын орындайды. Әлемнің барлық дамыған елдерінде денсаулық сақтаудың маңызы зор. Мемлекет халықтың денсаулығын қорғаудың негізгі функцияларын алады. Біріншіден, бұл эпидемияға қарсы жұмыс және инфекциялық емес эпидемиология әдістерімен қоршаған ортаның әсерінен туындаған аурулардың ерте пайда болуы мен таралу себептерін анықтау. Мемлекет жедел және төтенше жағдайларда медициналық көмекті қаржыландыруға міндеттенеді. Күнделікті медициналық көмек көрсету кезінде мемлекет көп жағдайда жеке кәсіпкерлікке, сақтандыруға немесе басқа тәуелсіз экономикалық ұйымдарға (медициналық сақтандыру қорлары, денсаулықты сақтау қоғамдары) толық бастамашылық етеді. Сонымен бірге мемлекет медициналық қызметтердің сапа стандарттарын, дайындық деңгейін, сондай-ақ медицинадағы принципті жаңа бағыттардың дамуын бақылайды[3].

Денсаулық сақтауды басқарудың және қаржыландырудың әртүрлі жүйелерін пайдаланудың әлемдік тәжірибесін талдау осындай жүйелердің бірнеше негізгі түрлерін бөліп қарастыруға мүмкіндік береді: таза нарықтық реттеушілерге негізделген орталықтандырылмағаннан бастап (мысалы, АҚШ-та) денсаулық сақтау саласындағы мемлекеттік орталықтандырылған монополияға дейін (мысалы, бұрынғы КСРО-да).

Сақтандырудың даму кезеңдерін зерделеудің нәтижесі шетелдік тәжірибеге сүйенудің негізгі мүмкіндігі туралы мәлімдеме болып табылады, себебі ол халықтың денсаулық сақтау жүйесінде олардың үкіметтерінің әр түрлі қатысу дәрежесіне сәйкес, елдердегі денсаулық сақтауды қаржыландыру мен басқарудың көптеген қолданыста бар нұсқаларын қамтамасыз етеді. Мұндай қатысусыз денсаулық сақтау жүйелерінің ешқайсысы белгілі бір деңгейде жұмыс істемейді. Заманауи мемлекет азаматтардың денсаулығын қорғау сияқты маңызды әлеуметтік саланы назардан тыс қалдыра алмайды. Сондықтан, қоғамдық салада халықтың денсаулығы туралы ақпарат жиналады, тәуелсіз ұйымдармен мониторинг жүргізіледі, нарықтық қатынастар жүйесінде ақша айналымын бақылау және туындаған дауларды заңды түрде шешу жүзеге асырылады.

Реттелетін медициналық сақтандыру жүйесі мен жеке ақылы сақтандыру жүйесінің арасындағы негізгі айырмашылықтар келесідей. Еуропада денсаулық сақтау саласында әлеуметтік ынтымақтастық қағидасы орнықты, ал АҚШ-та индивидуализм мен қатал бәсекелестік философиясы басым болып келеді. Медициналық сақтандырудың реттелетін сипаты XIX - XX ғасырларда қабылданған (Еуропа елдерінің тұрғындарын міндетті базалық сақтандыру туралы заңдармен анықталады). Бұл елдерде міндетті медициналық сақтандыруға халықтың жоғары ақы төленген элита бөлігі ғана қатыспайды. АҚШ-та медициналық сақтандыру әркімнің жеке мәселесі болып табылады («Медикер» және «Медикэйд» мемлекеттік бағдарламалары шеңберінде қызмет ететін контингенттерді қоспағанда); ал табысы төмен халықтың едәуір топтары сақтандырылмаған күйінде қалады[4].

Сақтандырудың жоғары деңгейі, сақтандырылушыларға медициналық көмектің үлкен көлемі Еуропа елдерінде айтарлықтай мемлекеттік субсидияларға, сондай-ақ сақтандыру компаниялары арасында қаражатты қайта бөлу тәртібіне байланысты. Сонымен бірге, АҚШ-та жұмыс істейтін халық (65 жасқа дейін) толығымен дерлік мемлекеттік субсидиядан айрылған (Medicaid клиенттерін қоспағанда), сақтандыру компаниялары арасында қатал бәсекелестік бар.

Реттелетін медициналық сақтандыру жүйесі әр сақтанушыға кез-келген дәрігерге, кез-келген ауруханаға бару мүмкіндігін ұсынады, содан кейін алынған медициналық көмекке ақы төлеудің салыстырмалы қарапайым әдісі қолданылады. АҚШ-та 1980-1990 жылдары денсаулықты қолдау қоғамында дәрігерлерді жалдау жүйесі кең таралды, науқас тек осы дәрігерлерге жүгіне алады. Осылайша, реттелетін сақтандыру елдерінде пациенттің дәрігерді, емдеу әдісін, ауруханаңы таңдау еркіндігі артады.

Міндетті әлеуметтік медициналық сақтандыру жүйесін енгізу денсаулық сақтауды қаржыландырудың мақсатты көзін тұрақтандырды, оның менеджментін қаржы органдарынан мемлекеттік бюджеттен қаражат «сұрау» қажеттілігінен босатты. Сақтандыру жүйесі төлеуші мен денсаулық сақтауды қамтамасыз етушіні бөлді. Реформаға дейін денсаулық сақтау жүйесінің өзі медициналық көмек көрсетіп, нәтижесін бағалап, ақысын төлейді. Бастапқы жетістіктерге

қарамастан, міндетті медициналық сақтандыру жүйесі үлкен қиындықтарды бастан кешуде. Бастысы - жұмыс істемейтіндер үшін жергілікті атқарушы органдардың сақтандыру сыйлықақыларын төлеу туралы заңды сақтамауы (Қазақстанда халықтың 51% өзін-өзі жұмыспен қамтыған, ал жұмыссыздар саны 437 000 құрайды).

Халықты дәрі-дәрмекпен қамтамасыз ету мәселесі шешілмеген күйінде қалып отыр. Халықтың көбі дәрі-дәрмекті ақылы түрде сатып алу ауыр, олар қызметтің бұл түрі міндетті медициналық сақтандыру жүйесі шеңберінде ұсынылуы керек деп санайды.

Қорытындылай келе, медициналық сақтандырудың денсаулық сақтау жүйесінде өркениетті нарықтық қатынастарды орнатуда әлеуеті бар және әлі жүзеге асырылмаған артықшылықтары бар екенін атап өткен жөн. Құқықтық база медициналық сақтандырудың барлық субъектілері үшін нақты құқықтар мен міндеттер туындайтындай дамып, жұмыс жасаудың нарықтық тетіктеріне негізделетін денсаулықты қаржыландыру жүйесін жетілдіру қажет.

Әдебиеттер тізімі

1. Бельгибаев А.К., Рахимбаев А.Б. Теория и практика страхования: учеб. пособие для вузов. Алматы: Интрепресс, 2010. 268 с.

2. Единая национальная Система здравоохранения РК. Концепция создания единой национальной системы здравоохранения Республики Казахстан [Электронный ресурс] // Акимат акима Алатауского района. 2015 г. URL: http://alatau.almaty.gba.kz.

3. Agency for Health care Research and Quality (AHRQ). Questions and Answers About Health Insurance: A Consumer Guide. August 2007.

Түйіндеме

Бұл мақала Қазақстан Республикасында МӘМС жүйесінің халықтың денсаулығын қорғауды ұйымдастыруға тигізетін әсерін қарастыру жағдайына бағытталған.

Резюме

Данная статья рассматривает вопрос влияния системы обязательного социального медицинского страхования на организацию социальной защиты населения в Республике Казахстан.

Summary

This article examines the impact of the compulsory social health insurance system on the organization of social protection of the population in the Republic of Kazakhstan.

УДК: 373.3:159.9.072

***А.С.Медьянов**, магистрант 2 курса специальности «Социальная работа»*
*Научный руководитель: **Абдрашева Б.Ж.,** к.соц.н., доцент*
КазУЭФМТ

ОРГАНИЗАЦИЯ РАННЕЙ ПРОФОРИЕНТАЦИОННОЙ РАБОТЫ В НАЧАЛЬНЫХ КЛАССАХ

На современном этапе развития общество система профориентации призвана обеспечить и осуществить координацию действий государственных органов, школы, семьи, органов профессионально-технического, среднего специального, высшего образования и других социальных институтов, участвующих в ее осуществлении, проводить непрерывное и современное решение научных и организационных вопросов, связанных с профориентацией, а также осуществлять

комплексное проектирование воздействий профориентационного характера на личность школьника с учетом социально-экономического прогноза. Это обстоятельство подтверждается основными нормативными документами сферы образования.

Важнейшим критерием разностороннего развития личности является её отношение к труду. В этой связи ведущей социальной функцией общеобразовательной школы становится формирование у учащихся добросовестного отношения к труду, вооружение их знаниями, умениями и навыками, необходимыми в трудовой деятельности, подготовка к выбору профессии. Поскольку личность формируется в деятельности, трудовая подготовка школьников должна не только осуществляться в процессе трудового обучения, общественно-полезного производственного труда, но и включать внеклассную воспитательную и профориентационную работу.

Младший школьный возраст называют вершиной детства. Ребенок сохраняет много детских качеств: легкомыслие, наивность, взгляд на взрослого снизу вверх. Но он уже утрачивает детскую непосредственность в поведении, у них появляется другая логика мышления. Учение для него – значимая цель. Именно в этот период ребенок начинает задумываться о своей будущей профессии, он фантазирует, каким он будет. Данный возраст характеризуется любознательностью, любопытством, огромным желанием и умением собирать информацию о мире профессий и охотно выбирать соответственную роль в игровой деятельности.

У школьников младших классов с помощью активных методов профориентационной деятельности необходимо формировать добросовестное отношение к труду, понимание его роли в жизни человека и общества, установку на выбор профессии, развить интерес к трудовой деятельности.

Говоря о профориентационной работе обучающихся 1–4 классов, следует подчеркнуть, что перед младшими школьниками не стоит проблема выбора профессии. Однако профессиональное самоопределение взаимосвязано с развитием личности на всех возрастных этапах, то младший школьный возраст можно рассматривать как подготовительный (пропедевтический), закладывающий основы для профессионального самоопределения в будущем

Основная задача педагога, осуществляющего профориентационную работу – использовать все возможности воспитательно-образовательного процесса, чтобы максимально приблизить ребенка к профессиональной деятельности, учитывая при этом возрастные особенности (любознательность, восприимчивость, эмоциональность).

Е.А Климов считает, что внеклассные мероприятия, посвященные формированию представлений о мире труда и профессий, должны регулярно проводиться во всех школах, начиная с первого года обучения [1].

Для обучающихся четвертого класса характерны: восприимчивость, любознательность и эмоциональность. Они стремятся быть хорошими учениками, получают удовлетворение даже от незначительных успехов, радуются самому процессу познания. Взрослые, особенно учителя, имеют достаточно высокий авторитет у обучающихся четвертого класса [2].

Осознание ребенком своих способностей и возможностей на базе уже полученного опыта учебной, игровой и трудовой деятельности приводит к формированию представления о желаемой профессии [3].

А.И. Кочетов отмечает, что раннее знакомство с различными видами человеческой деятельности не только расширяет общий кругозор ребенка, но также, что особенно важно, открывает возможности раннего проявления и конкретизации его интересов и склонностей, человек, который с детства ставит перед собой конкретные (пусть и много раз меняющиеся) цели, связанные с будущей профессией, старается осознать свое будущее место в обществе, вряд ли пополнит собой армию «трудных» подростков и социально неблагополучный контингент молодежи [4].

Методы профессиональной психодиагностики:

– беседы-интервью закрытого типа (по строго обозначенным вопросам);

– открытые беседы-интервью (с возможностью некоторого отвлечения от заранее заготовленных вопросов;

– опытные профконсультанты считают, что такие беседы дают о клиенте информации больше, чем традиционное тестирование);

– опросники профессиональной мотивации;

– опросники профессиональных способностей;

– «личностные» опросники;

– проективные личностные тесты;

Таким образом, согласно анализа психолого-педагогической литературы, с помощью профориентационной деятельности (ролевые и дидактические игры, общественно полезный труд, экскурсии на предприятия, где работают родители, семейные праздники, а также участия в тематических олимпиадах) формируется понимание труда роли в жизни человека и общества, дается установка на выбор профессии, развивается интерес к будущей профессии.

Тематические олимпиады направлены на представление возможностей для развития и реализации образовательных потребностей обучающихся, а также на выявление уровня сформированности образовательных потребностей обучающихся в части научно-исследовательской деятельности, создают условия для допрофессиональной и профессиональной ориентации обучающихся через развитие их интеллектуальных и творческих способностей.

Возможности тематических олимпиад в организации ранней профориентации обучающихся четвертого класса способствуют расширению представлений о мире профессий и развитию интереса к нему, становлению таких важных качеств будущего субъекта трудовой деятельности, как рефлексивные способности, умению мысленно планировать ход и предвидеть результаты работы, способность самоконтроля и самооценки [5].

Внеурочная деятельность – это часть основного образования, которая нацелена на помощь педагогу и ребёнку в освоении нового вида учебной деятельности, сформировать учебную мотивацию, внеурочная деятельность способствует расширению образовательного пространства, создаёт дополнительные условия для развития учащихся, происходит выстраивание сети, обеспечивающей детям сопровождение, поддержку на этапах адаптации, способность базовые знания осознанно применять в ситуациях, отличных от учебных[6].

Целью внеурочной деятельности является создание условий для проявления и развития ребёнком своих интересов на основе свободного выбора, постижения духовно-нравственных ценностей и культурных традиций, создание условий для физического, интеллектуального и эмоционального отдыха детей [7].

Внеурочная деятельность организуется в таких формах как экскурсии, кружки, секции, круглые столы, конференции, диспуты, школьные научные общества, олимпиады, соревнования, поисковые и научные исследования, общественно полезные практики и других[8].

Наиболее успешным средством ранней профориентации является такая форма как тематическая олимпиада. Так как тематические олимпиады направлены на саморазвитие и творческий поиск, в котором рождается подлинный интерес к науке и познанию. Участие в них способствует расширению кругозора и интеллектуальному росту обучающихся, а главное помогает профессиональному самоопределению школьников.

Проведенный анализ определения направлений профессиональной деятельности обучающихся младшего школьного возраста, согласно диагностики «Дифференциально-диагностический опросник» Е.А Климова показал, что у обучающихся 4 класса выявлены следующие специальности: 10 детей – «Человек-природа» (профессии связанные с животноводством, лесным хозяйством), 5 младших школьников – «Человек-техника» (технические специальности), 5 детей младшего школьного возраста – «Человек-знак» (специальности, в которых предполагается работа с цифрами и подсчетами).

по результатам диагностического исследования личности обучающихся 4 класса для определения направлений профессиональной деятельности можно сделать следующий вывод:

– во-первых, обучающиеся имеют склонность к исследовательской деятельности (профессии, связанные с научной работой);

– во-вторых, обучающиеся склонны к типу профессий «Человек-природа» (профессии, связанные с растением, животными, лесным хозяйством), «Человек – техника» (технические специальности), «Человек –знак» (профессии связанные с математическими расчетами).

Обучающиеся 4 класса принимали активное участие в тематической олимпиаде, в ходе олимпиады было доказано, что обучающиеся имеют склонность к исследовательской деятельности, а также обучающиеся склонны к профессиям, связанным с растениями, животными, лесным хозяйством, техническим специальностям и профессиям связанными с математическими расчетами.

Таким образом, организация ранней профориентационной работы с обучающимися четвертого класса в ходе участия в тематических олимпиадах эффективна, так как, во-первых, учитываются возрастные особенности младших школьников, во-вторых, определяются склонности обучающихся четвертого класса к различным сферам профессиональной деятельности, что, в свою очередь, способствует формированию ранней профориентации младших школьников.

Обучающиеся 4 класса принимали активное участие в тематической олимпиаде, в ходе олимпиады было доказано, что обучающиеся имеют склонность к исследовательской деятельности, а также обучающиеся склонны к профессиям, связанным с растениями, животными, лесным хозяйством, техническим специальностям и профессиям связанными с математическими расчетами.

Таким образом, участие в тематических олимпиадах способствует расширению представлений о мире профессий и развитию интереса к нему, становлению таких важных качеств будущего субъекта трудовой деятельности, как рефлексивные способности, умению мысленно планировать ход и предвидеть результаты работы, способность самоконтроля и самооценки, а также учитывают возрастные особенности младших школьников, выявляют склонности обучающихся четвертого класса к различным сферам профессиональной деятельности, а главное способствуют формированию у младших школьников внутренней готовности к осознанному и самостоятельному выбору жизненного и профессионального пути, следовательно, участие младших школьников в тематических олимпиадах успешное средство при организации ранней профориентации обучающихся четвертого класса.

Список литературы

1. Алёнкина О.А. Классные часы по профориентации школьников: учеб.-метод. пособие / Под ред. Т. В. Черниковой. – М.: Планета, 2012. – 234 с.

2. Антоненко А.А. Подпрограмма «Самореализация и самоопределение школьников» // Начальная школа. – 1996. – № 4. – С. 48-59.

3.Васильева Т.В. «Путешествие по городу мастеров: Экспериментальная программа. III класс» – Кемерово: ОблИУУ, Институт общего среднего образования, 1996. – 83 с.

4. Елькина О.Ю. Формирование продуктивного опыта обучающихся четвертого класса в подготовке к выбору профессии. – Кемерово, 1997. – 46 с.

5. Зеер Э.Ф. Профориентология: теория и практика: Учеб.пособие для высшей школы. – М.: Академический проект; Екатеринбург: Деловая книга, 2004. – 192с.

6. Зеер Э.Ф. Психология профконсультирования: методическое пособие для работнков профориентационных центров, профконсультантов, работников психологических служб учебных заведений / Э. Ф. Зеер, Э. Э. Сыманюк. – Москва: Академия, 2014. – 220 с.

7. Землянская Е.Н. Игровые технологии профессиональной ориентации обучающихся четвертого класса. // Начальная школа. – 2002. –№ 12. – С. 40–43.

8. Игумнова Е.Л. Банкир, фермер иль портной... Кто же я буду такой? – Новосибирск: Призвание, 1994. – 174 с.

Резюме

Современному обществу требуется человек со сформированной мотивацией к профессиональному самоопределению, грамотно разбирающийся в современном рынке труда, умеющий как можно в более раннем возрасте осуществлять осознанный выбор в пользу той или иной профессии. Младший школьный возраст называют вершиной детства. Ребенок сохраняет много детских качеств: легкомыслие, наивность, взгляд на взрослого снизу вверх. Но он уже утрачивает детскую непосредственность в поведении, у них появляется другая логика мышления. Учение для него – значимая цель. Именно в этот период ребенок начинает задумываться о своей будущей профессии, он фантазирует, каким он будет. Данный возраст характеризуется любознательностью, любопытством, огромным желанием и умением собирать информацию о мире профессий и охотно выбирать соответственную роль в игровой деятельности.

Түйіндеме

Қазіргі қоғам кәсіби өзін-өзі анықтау мотивациясы қалыптасқан, қазіргі еңбек нарығында сауатты білетін, белгілі бір мамандықтың пайдасына саналы түрде ертерек таңдау жасай алатын

адамды талап етеді. Кіші мектеп жасын балалық шың деп атайды. Бала бойында көптеген балалық қасиеттерді сақтайды: жеңілтектік, аңғалдық, ересек адамға төменнен жоғары қарау. Бірақ ол өзінің мінез-құлқында өзінің балалық стихиясын жоғалтады, олардың ойлау логикасы басқа. Сабақ беру ол үшін мағыналы мақсат. Дәл осы кезеңде бала өзінің болашақ мамандығы туралы ойлана бастайды, ол өзінің қандай болатынын қиялдайды. Бұл жасқа қызығушылығымен, қызығушылығымен, мамандықтар әлемі туралы ақпарат жинауға үлкен ықыласпен және қабілетімен сипатталады және ойын барысында тиісті рөлді таңдайды.

Summary

Modern society requires a person with a formed motivation for professional self-determination, competently versed in the modern labor market, able to make a conscious choice in favor of a particular profession at an earlier age. Younger school age is called the pinnacle of childhood. The child retains many childhood qualities: frivolity, naivety, looking at an adult from the bottom up. But he already loses his childish spontaneity in behavior, they have a different logic of thinking. Teaching is a meaningful goal for him. It is during this period that the child begins to think about his future profession, he fantasizes about what he will be like. This age is characterized by curiosity, curiosity, a great desire and ability to collect information about the world of professions and willingly choose the appropriate role in play.

УДК: 364.442:331.108

***Т.А. Евлоев**, магистрант 2 курса специальности «Социальная работа»*
*Научный руководитель: **Кендирбекова Ж.Х.**, к.п.н., доцент*
КазУЭФМТ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ВОЛОНТЕРСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ПРИМЕРЕ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

Волонтерское движение в Казахстане не только развивается как часть общемировой тенденции, но и имеет свои собственные вехи, уже сложившиеся в определенную традицию. Добровольчество охватывает практически все возрастные и социально-экономические группы населения. При этом основополагающим фактором в развитии волонтерского движения называют волонтерское участие молодежи. Молодежь представляет собой культурный, интеллектуальный, репродуктивный, социально-экономический резерв любого государства. Молодые люди считаются основным агентом реализации данной деятельности, так называемым волонтерским ресурсом. До недавнего времени потенциал волонтерской деятельности не в полной мере использовался в высшем образовании. Ряд авторов соглашается с тем, что одной из наиболее важных функций университетов является формирование будущих лидеров и этично настроенных командных игроков. Одной из функций программ высшего образования считается воспитание ответственных граждан, которые готовы внести свой вклад в лидерство, принимать управленческие решения, руководствуясь принципами общечеловеческой морали. Именно волонтерство как часть университетского опыта формирует готовность к самостоятельному принятию решений, развивает лидерские качества, является важным для личностного роста, помогает достичь социальной зрелости. На университетском уровне волонтерская деятельность определяется как ценностно-значимая и жизнеспособная альтернатива другим видам внеаудиторной деятельности студентов. Волонтерство признается неотъемлемой составляющей такого явления, как студенческая вовлеченность: чем больше студент посвящает времени университетской деятельности и чем больше он погружен в эту деятельность, тем выше его вовлеченность [1]. На основе исследований различных международных научных и практических источников данному понятию можно дать следующее определение: взаимовыгодное сотрудничество между университетом,

сотрудниками, студентами и обществом, способствующее активному обучению студента через его благотворное участие в мероприятиях.

Изучение студенческой вовлеченности в университетах и колледжах стало популярным в последнее десятилетие: теоретики все чаще склоняются к выводу, что качество и результат обучения зависят от того, в какие виды деятельности и каким образом студент был включен, насколько заинтересованно он учился, как относился к университету и сколько времени уделял разным видам университетской деятельности в процессе обучения. Студенческая вовлеченность на сегодняшний день считается ключевым маркером достойного и полноценного университетского опыта. Развитие современного университета в Казахстане сегодня не видится возможным без активного использования социальных инноваций [2].

Попытки создания подобного пространства выражаются в деятельности добровольческих организаций на базе вузов, куда вовлечены все участники университетской жизни. Волонтерские инициативы выводят вуз за пределы академического опыта при разработке портфеля внеучебной деятельности в духе гражданской активности, мультикультурализма, этики и филантропии. Наряду с университетской жизнью, студенчество вносит значительный вклад во внешние общественные отношения, в социальную и культурную жизнь посредством волонтерских часов, которые они посвящают решению проблем широкой общественности или организаций.

Развитие добровольческой деятельности в образовательных учреждениях и вовлечение молодежи в нее позволит решить целый комплекс задач как в сфере воспитательной политики и профессиональной подготовки, так и в имиджевой политике вуза: создать благоприятный имидж вуза на региональном и федеральном уровне, для различных категорий населения; содействовать социально-экономическому развитию региона и страны за счет повышения социальной активности молодежи; достигнуть соответствия современным требованиям к ведущим вузам в развитии общественно-полезной добровольческой деятельности; наладить партнёрские программы с муниципалитетом, предпринимательским сообществом, общественными организациями. Посредством волонтерства студенты могут внести свой вклад в развитие отношений вуза с целевой аудиторией. Как следует из британских государственных отчетов по молодежному волонтерству, студенты могут содействовать эффективному продвижению волонтерских организаций и оказывать консультативную помощь новым участникам.

Многие волонтеры сами относятся к волонтерству как к форме профессиональной ориентации и профессиональной практики. Внедрение волонтерской деятельности в учебный процесс вуза позволяет ускорить приобретение студентами жизненного опыта, дает богатые возможности для профессионального и личностного самоопределения личности будущего специалиста, получения первичного представления о будущей профессии и реального опыта будущей профессиональной деятельности, на основе усвоения позитивного опыта социально-профессионального взаимодействия с различными категориями населения, различными социальными партнерами [3].

Активное участие студенчества в волонтерском движении становится не только одним из факторов его профессионального становления, но и основополагающим фактором процесса усвоения основных ценностей и традиций современного Казахстана. Так, феномен волонтерской деятельности относит нас к процессу формирования ответственного гражданина, воспитанию деятельной и творческой личности, оказанию помощи нуждающимся в ней и выполнению общественно полезной работы. Данные черты добровольчества тесно перекликаются с целями и задачами воспитательного процесса в системе образования, поэтому неудивительно, что ряд волонтерских объединений организован на базе высших учебных заведений и имеет достаточно долгую историю существования. Волонтерская деятельность с педагогической точки зрения обладает значительным психолого-педагогическим потенциалом, который прежде всего проявляется в реализации воспитательной, образовательной и развивающей функций [4].

Предприятия, которые привлекают добровольцев к своей работе, как правило, высоко ценят студентов вузов, поскольку видят в них ценные источники времени, таланта и энтузиазма. Студенты-волонтеры могут быть чрезвычайно полезны для проектов, требующих интенсивных периодов работы или большого количества помощников. Обратившись в соответствующий отдел университета или колледжа, заказчики могут получить доступ к сотням потенциальных волонтеров очень быстро, что не всегда возможно при обращении в иные сообщества добровольцев. По результатам опроса HeadHunter, 40% обучающихся уже принимают участие в различных благо-

творительных и волонтерских проектах. Социальное волонтерство в вузах выступает как непрофессиональная форма социальной работы; массово распространяется в студенческой среде экологическое добровольчество и благотворительность. Однако успешность реализации инициатив во многом зависит от организационных аспектов существования добровольного объединения обучающихся.

Очевидно, что волонтерские организации вузов сталкиваются с множеством проблем управления, которые в равной мере присущи любой организации. Тем не менее, специфика организации добровольческой деятельности в вузе обусловлена принципиальной особенностью – подотчетностью руководству вуза. Волонтерские центры, находящиеся в ведении высших учебных заведений, сталкиваются с определенными запросами со стороны спонсоров и лиц, определяющих политику развития и связи с внешними группами общественности. Потребности вуза могут распространяться как на участие волонтеров во внутренних культурно-массовых или научных мероприятиях, так и на работу студенческих делегаций вне вуза во взаимодействии с неакадемическими сообществами. Студенческое волонтерство может происходить с различной степенью контроля, но, как правило, требует компетентного сопровождения. Для вузов важно не только привлечь студентов к волонтерству, но и удержать их, в связи с чем применяется понятие «удержания» волонтеров. По мнению теоретиков отрасли, в процессах студенческой волонтерской деятельности наиболее эффективные результаты могут быть получены при равноценном сочетании методов административной и педагогической работы с механизмами студенческой самодеятельности, самоорганизации и самоуправления [5].

В современных условиях перед администрацией вузов стоят задачи создания локальных актов, положений, программ, позволяющих волонтерству в студенческой среде выйти на новый качественный уровень. Основным условием эффективной волонтерской деятельности является поддержка администрации вуза, которая может предоставить оптимальные условия для развития данного направления. Решению проблем волонтерства будет способствовать четко организованное управление, включающее все структуры и реализующее данное направление на соответствующем уровне. Волонтерская деятельность студентов будет реализовываться эффективно при условии выполнения следующих положений:

– ученый совет вуза и факультетов утверждают концепции и программы развития волонтерской деятельности, включающей формы и методы взаимодействия преподавателей и студентов, поддерживают добровольные инициативы, новаторские идеи студентов;

– отдел воспитательной и социальной работы вуза вместе с инициативной группой студентов разрабатывает концепцию и программы волонтерской деятельности как одного из направлений воспитательного процесса в вузе, координирует деятельность университетских, факультетских и кафедральных структур, способствует созданию общественных объединений, новых организационных форм и методов работы; проводит добровольческие акции и проекты; обеспечивает включенность органов студенческого самоуправления в данный процесс, взаимодействует с государственными органами и общественными организациями, осуществляющими молодежную политику;

– органы студенческого самоуправления изучают мнения и предложения студентов по улучшению организации волонтерства, непосредственно участвуют в реализации проектов и др.

Одним из важнейших условий эффективности волонтерской деятельности является ее психолого-педагогическое сопровождение. В волонтерскую деятельность, в большинстве случаев, приходят студенты с разным уровнем социальной активности, разными интересами и потребностями; задача преподавателя-руководителя волонтерского движения заключается в грамотном использовании потенциала каждого волонтера, создании условий для развития их коммуникативных, социальных, профессиональных и личностных качеств [6]. При этом важно учитывать ожидания, установки и интересы самих студентов-волонтеров. Волонтерская деятельность может эффективно реализовываться только тогда, когда она происходит с учетом индивидуальных качеств, ценностных ориентаций, психологических, возрастных особенностей и возможностей студентов-волонтеров, их личностных мотивов и ожиданий. В идеале это: стремление к строительству более современного и свободного общества; желание самореализоваться; сопричастность значимым событиям; встреча с новыми интересными людьми; желание быть полезным людям; реализация потребности в общении; приобретение уникального опыта и др.

В современных условиях волонтерские проекты часто носят не системный, а стихийный и разовый характер. В связи с этим необходимо распространение практического опыта, имеющегося в вузах, а также подготовка сотрудников психологической и социально-педагогической служб вуза, преподавателей к организации волонтерской деятельности. Эта подготовка должна включать комплекс психолого-педагогических знаний, формирующих профессиональное сознание, личностное отношение к определенным проблемам, систему представлений о волонтерской деятельности (ее специфика, образ добровольца, проблемные зоны, пути их преодоления и др.). Преподаватели – организаторы волонтерской работы должны участвовать в разработке и реализации программ подготовки студентов-волонтеров, осуществлять их педагогическое сопровождение, подбор волонтеров, обучение необходимым умениям и навыкам; развивать интерес к предстоящей деятельности, социально и профессионально значимые качества, личностные компетенции в контексте выбираемого добровольческого направления, планировать совместную работу и др. Таким образом, волонтерская деятельность одновременно позволяет повысить эффективность воспитательного процесса в вузе и создать благоприятные условия для личностно-профессионального становления студенческой молодежи. Наряду с развитием потребности студентов в общении, в совместной деятельности, в профессиональной самореализации волонтерство способствует гражданскому становлению и творческому развитию личности, позволяет приобрести положительный опыт социального взаимодействия и созидательной деятельности.

Список литературы

1. Азарова Е.С., Яницкий М.С. Психологические детерминанты добровольческой деятельности // Вестн. Том. гос. ун-та. – 2008. – №306.

2. Айнутдинова И.Н. Студенческое волонтерское движение в колледжах как социально-педагогический феномен профессиональной школы США // Социальнопедагогическая деятельность: проблемы и перспективы. Материалы III-й научнопрактической конференции / Отв. ред. М.Н. Акимова. – Самара: Изд-во «Самарский университет», 2004. – С. 151-155.

3. Акиншина, И.Б. Студенческое самоуправление в вузах Германии: традиции, опыт, модели: монография. – Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2014. – С. 82.

4. Акутина С.П., Маркеева М.В. Феномен волонтерского движения в контексте профессионального самоопределения студентов // Современные исследования социальных проблем. – 2012. – № 9 (17). – С. 53.

5. Анохин А.М. Аутсорсинг в бизнесе и политике: эффективность управления // Среднерусский Вестник общественных наук. – 2009. – №1. – С. 114- 116.

6. Арсеньева Т.Н. Психолого-педагогические основы разработки и внедрения инновационных проектов молодежного добровольчества // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2010. – № 136. – С. 46-55.

Резюме

Социокультурный феномен волонтерства демонстрирует колоссальный потенциал, становясь все более привычной формой решения социальных проблем во многих сферах человеческой жизнедеятельности. Актуальной задачей для Казахстана является активизация потенциала добровольчества, что подтверждается проводимой государственной политикой. Менеджмент волонтерства уже поставлен на научно-рациональную основу, однако пласт отечественных исследований волонтерской деятельности еще в стадии формирования. В условиях становления идеологической и методологической базы волонтерства приобретают важность накопление и систематизация практического опыта добровольческих организаций.

Түйіндеме

Еріктіліктің әлеуметтік-мәдени феномені адам өмірінің көптеген салаларында әлеуметтік мәселелерді шешудің кең таралған түріне айнала отырып, зор әлеуетті көрсетеді. Қазақстан үшін кезек күттірмейтін міндет - қазіргі мемлекеттік саясатпен расталған волонтерлік әлеуетті жандандыру. Волонтерлік қызметті басқару ғылыми және рационалды негізге алынды, бірақ волонтерліктің отандық зерттеулер қабаты әлі қалыптасуда. Волонтерліктің идеялық-әдістемелік базасын қалыптастыру жағдайында волонтерлік ұйымдардың практикалық тәжірибесін жинақтау және жүйелеу маңызды болады.

Summary

The sociocultural phenomenon of volunteering demonstrates enormous potential, becoming an increasingly familiar form of solving social problems in many areas of human life. An urgent task for Kazakhstan is to activate the potential of volunteerism, which is confirmed by the current state policy. The management of volunteerism has already been put on a scientific and rational basis, but the layer of domestic research on volunteerism is still being formed. In the context of the formation of the ideological and methodological base of volunteerism, the accumulation and systematization of the practical experience of volunteer organizations is becoming important.

УДК: 340.1:376.6(045)

***А.Ж.Бекболатов**, магистрант 2 курса специальности «Социальная работа»*
*Научный руководитель: **Кендирбекова Ж.Х.**, к.п.н., доцент*
КазУЭФМТ

СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА С ТРУДОВЫМИ МИГРАНТАМИ ИЗ СРЕДНЕЙ АЗИИ НА ПРИМЕРЕ Г.НУР-СУЛТАН

В городе Нур-Султан мониторинг миграционных процессов осуществляется с учетом их влияния на социально-экономическое и культурное развитие, экологическую обстановку.

К особенностям миграционных процессов в городе Нур-Султан относятся плотность населения, иммиграция, эмиграция, трудовая миграция, потоки внутренней миграции, процесс урбанизации, экологическая и религиозная обстановка региона, национальный состав населения, сбалансированность регионального рынка труда.

Для регулирования миграционных процессов в столице местные исполнительные органы города Нур-Султан вносят в уполномоченный орган по вопросам миграции населения предложения, касающиеся:

1) отнесения (исключения) соответствующей территории региона для расселения оралманов и переселенцев;

2) увеличения (сокращения) квоты на привлечение иностранной рабочей силы, в том числе из числа этнических казахов и бывших соотечественников;

3) увеличения (сокращения) региональных квот приема оралманов и переселенцев на среднесрочный период или предстоящий год.

Расселение оралманов и переселенцев осуществляется в соответствии с региональными квотами приема оралманов и переселенцев в порядке, определяемом Правительством Республики Казахстан.

При оттоке населения, превышающем темпы воспроизводства населения, регулирование миграционных процессов осуществляется путем разработки мероприятий, направленных на привлечение квалифицированной рабочей силы и оказание им содействия в ускоренной социальной адаптации, профессиональное обучение и переподготовку оралманов, в частности, молодежи.

В целях обеспечения мониторинга и прогнозирования развития миграционной ситуации, решения вопросов трудоустройства, строительства школ, детских садов, медицинских учреждений, планирования социально-экономического развития осуществляется регистрационный учет населения, посредством автоматизированных информационных систем «Население» и «Регистрация иностранных граждан временно прибывающих» (далее – АИС «Население» и «РИГВП»).

Ежедневно в автоматическом режиме из базы данных «Население» представляются сведения в электронном формате акимам районов города Нур-Султан для корректировки данных по избирателям.

Местный исполнительный орган города Нур-Султан в интересах местного государственного управления осуществляют иные полномочия в сфере регулирования миграционных процессов, возлагаемые на них законодательством Республики Казахстан.

Порядок регулирования миграционных процессов

В соответствии с законодательством Республики Казахстан место регистрации внутреннего мигранта является его юридическим адресом. Регистрация и снятие с регистрации внутренних мигрантов осуществляется путем внесения сведений в АИС «Население». Факт регистрации и снятие с регистрации граждан Республики Казахстан и их регистрационные данные автоматически вводятся в базу данных «Население».

Внутренние мигранты, прибывшие для временного пребывания (проживания) сроком свыше 1 (одного) месяца, ставятся органами внутренних дел на учет по месту временного пребывания (проживания) в течение 10 (десяти) календарных дней со дня прибытия, без снятия с регистрации по месту жительства.

Регистрация по месту жительства в жилище из государственного жилищного фонда или в жилище, арендованном местным исполнительным органом в частном жилищном фонде, осуществляется с учетом норм предоставления жилищ в размере не менее 15 (пятнадцати) квадратных метров полезной площади на 1 (одного) человека.

Регистрация внутренних мигрантов осуществляется в жилых домах, квартирах, гостиницах, общежитиях, домах отдыха, санаториях, профилакториях, лечебных учреждениях, домах-интернатах, пансионатах, в дачных строениях садоводческих товариществ и кооперативов, домах престарелых, служебных зданиях и помещениях в порядке, установленном Правилами регистрации внутренних мигрантов (далее – Правила регистрации), утвержденными постановлением Правительства Республики Казахстан от 1 декабря 2011 года № 1427.

Регистрация места жительства, постановка на учет (регистрация) по месту временного пребывания (проживания) внутреннего мигранта осуществляется на основании документов, подтверждающих приобретение в установленном порядке жилища в собственность либо свидетельствующих о получении его в пользование, в том числе по договору найма (аренды), поднайма, а также предоставляющих им право на вселение в жилище по иным основаниям, предусмотренным законодательством Республики Казахстан, по письменному согласию собственника (нанимателя) жилища.

Регистрация по месту жительства близких родственников (родителей, детей, усыновителей, усыновленных, полнородных и неполнородных братьев и сестер, дедушек, бабушек, внуков), а также членов семьи собственника жилища осуществляется независимо от размера жилой площади.

Снятие с регистрации граждан по заявлению владельцев жилья в АИС «Население» осуществляется ответственным сотрудником уполномоченного органа по заявлению владельцев жилья, в день их обращения без предъявления личного заявления лица, снимаемого с регистрации, и его удостоверяющего личность документа, в соответствии с пунктом 9 Правил регистрации.

Посредством АИС «Население» ответственным сотрудником уполномоченного органа осуществляется проверка соблюдения норм минимальных размеров общей площади, установленных пунктом 14 Правил.

В случае, если при регистрации или снятии с регистрации были допущены нарушения законодательства Республики Казахстан, решение о регистрации или снятии с регистрации аннулируется территориальным подразделением уполномоченного органа, оформившим его, а также вышестоящим уполномоченным органом либо судом.

Регистрация иностранных граждан посредством АИС «РИГВП» осуществляется ответственным сотрудником уполномоченного органа по документу, удостоверяющему личность иностранного гражданина, временно пребывающего на территорию города Нур-Султан, в день его обращения.

По предъявленному иностранным гражданином документу производится автоматическая идентификация личности иностранного гражданина в базе данных «Население», для этого производится сканирование документа, удостоверяющего личность иностранного гражданина. Регистрация иностранного гражданина в АИС «РИГВП» завершается на основании принятия

решения о регистрации ответственным сотрудником уполномоченного органа и выдачей иностранному гражданину свидетельства о регистрации.

В момент регистрации и снятия с регистрации, осуществляется проверка граждан в автоматическом режиме на предмет криминальных ограничений по Республиканскому интегрированному банку данных розыска лиц.

Ответственным сотрудником уполномоченного органа представляются сведения о регистрации иностранных граждан, временно пребывающих на территории города Нур-Султан, участковым инспекторам полиции районных отделений Департамента полиции города Нур-Султан.

Иностранные граждане, прибывшие на территорию города Нур-Султан, освобождаются от регистрации (постановки на учет по месту пребывания) в компетентных органах города Нур-Султан в случаях, предусмотренных законодательством Республики Казахстан.

Ввиду недостаточной методологической обоснованности современных теорий адаптации, говоря о сегодняшнем состоянии изучения этого феномена, С.Т. Посохова[1] отмечает недостаток концептуальных разработок этого понятия и превалирование эмпирических фактов, что приводит к «размыванию» самого понятия «адаптация» и недостатку возможностей для выявления и понимания общих закономерностей этого феномена.

В психологической литературе представлено огромное количество подходов к определению адаптации и социально-психологической адаптации в частности.

Е.В. Руденский[2] определяет адаптацию следующим образом – «адаптация личности – это процесс, вызываемый стрессирующими изменениями социальной среды и направленный как на включение личности в изменившиеся социальные условия, так и на преобразование новых социальных условий».

Психологическое состояние трудовых мигрантов из Узбекистана оценивалось с помощью Методики оценки психического здоровья (далее МОПЗ). Оценка психического здоровья представляет собой интегральную группировку показателей исходного перечня «Я»-структурного теста Г. Аммона[3], в результате которой выделяют три шкалы: конструктивность, деструктивность и дефицитарность, а также два производных индекса: уровень психической компенсации и уровень психической активности.

Соответственно, МОПЗ включает систему психодиагностических шкал, позволяющих интегрально оценить важнейшие показатели психического здоровья. В отличие от других методов, в МОПЗ использована тестовая психодиагностическая процедура, основанная на концепции, рассматривающей уровень психического здоровья как соотношение конструктивных (адаптационных) и деструктивно-дефицитарных (психопатологически измененных и недоразвитых) составляющих психической активности.

Таким образом, Методика оценки психического здоровья позволяет интегрально оценить показатели актуального психологического состояния: уровни конструктивно-адаптационных ресурсов, психопатологической симптоматики и психической активности, а также их соотношение в производных индексах.

Средние значения для выборки трудовых мигрантов (n-201) находятся в пределах нормы по всем шкалам МОПЗ, что положительно характеризует актуальное психическое здоровье членов выборки в целом. Вместе с тем, находясь в нормативном диапазоне, показатели, как интегральных шкал, так и индексов, варьируют у респондентов и отражают разный уровень адаптационных ресурсов, психической активности и выраженности психопатологической симптоматики. В связи с этим показатели психического здоровья как составляющая психологического благополучия будут учитываться в дальнейшем анализе данных и при проверке гипотез.

Другой составляющей актуального психологического состояния трудовых мигрантов является уровень адаптации к новой культуре. Отрыв от привычной социокультурной среды и процесс социально-психологической адаптации мигрантов к новой культуре отражается такими параметрами, как адаптивность, депрессивные состояния, ностальгия и другие. Эти параметры оценивались с помощью методики «Адаптация личности к новой социокультурной среде». Опросник «Адаптация личности к новой социокультурной среде» позволяет выявить уровень и тип адаптации мигрантов к новой социокультурной среде и включает такие показатели как «адаптивность», «конформность», «интерактивность», «депрессивность», «ностальгия» и «отчужденность»[4].

Полученные показатели соответствуют нормативным данным и, таким образом, в целом, группа трудовых мигрантов, принявших участие в исследовании, может быть охарактеризована как адаптированная к новым социокультурным условиям. Однако разброс полученных данных свидетельствует о разной степени адаптированности респондентов. Важным в связи с этим представляется изучение факторов, влияющих на успешность социально-психологической адаптированности в целом и ее отдельные составляющие.

Несмотря на общие положительные результаты в отношении актуального психологического состояния и адаптированности мигрантов к новой социокультурной среде, мы предполагали, что анализ влияния социодемографических и социально-психологических параметров позволит выявить специфику процесса социально-психологической адаптации трудовых мигрантов. Первой гипотезой нашего исследования было предположение, что на психологическое благополучие трудовых мигрантов из Узбекистана и успешность процесса их адаптации к новым социокультурным условиям оказывают влияние следующие социодемографические и социальные параметры: возраст, семейное положение и намерения в отношении своей семьи, условия проживания, длительность пребывания в Казахстане, форма организации свободного времени. Соответственно, в данном параграфе будут представлены результаты для групп трудовых мигрантов, выделенных по следующим параметрам: возраст; семейное положение и намерения в отношении своей семьи; условия проживания, длительность пребывания в Казахстане, форма организации свободного времени.

В качестве демографического параметра в нашем исследовании рассмотрен параметр «возраста». Как в отечественной, так и в зарубежной литературе, посвященной классической миграции, исследователи обращают внимание на этот параметр, как значимый фактор, способствующий, либо препятствующий успешной адаптации мигрантов.

В качестве социальных факторов были рассмотрены такие параметры как «семейное положение и намерения в отношении семьи» и «условия проживания», поскольку считаем, что они входят в структуру психологической поддержки, которая оказывает влияние на процесс адаптации.

Кроме того, к социальным факторам мы отнесли параметр «длительности пребывания на территории Казахстана», отражающий степень временной удаленности от родной культуры и параметр «организации свободного времени», поскольку считаем, что они показывают степень удаленности от родной культуры и желание идти навстречу новой культуре.

Изучая правовые основы социальной работы с мигрантами, можно констатировать следующее

Основы государственной политики в области трудовой миграции в Казахстане сформулированы в Концепции миграционной политики на 2007-2015 годы, одобренной Указом Президента от 28 августа 2007 года № 399. Данный документ, в свою очередь, базируется на долгосрочной стратегии социально-экономического развития страны «Казахстан–2030» и отражает основные направления в области миграции населения в соответствии с Посланием Президента народу Казахстана от 1 марта 2006 года «Казахстан на пороге нового рывка вперед в своем развитии». В рассматриваемой Концепции среди пяти основных направлений выделены, в том числе такие направления, как трудовая миграция и незаконная миграция. В соответствии с Концепцией, регулирование трудовой миграции предусматривает привлечение на казахстанский рынок труда как высококвалифицированных зарубежных специалистов для работы в отраслях, признанных государством в качестве приоритетных (нанотехнологии, биотехнологии, информационные системы, транспорт и коммуникации и т.д.), так и менее квалифицированных трудовых мигрантов. Оба потока трудовой миграции рассматриваются в качестве факторов, которые могут усилить конкурентоспособность Казахстана на международном рынке, хотя в Концепции больший акцент сделан на создание условий для привлечения в страну иностранных специалистов с высокой профессиональной квалификацией. В частности, для этого планируется организовать оценку и систематический мониторинг долгосрочных потребностей в высококвалифицированных специалистах в сфере науки, высокотехнологичных и инновационных секторов экономики. При этом процедура привлечения труда квалифицированных иностранных специалистов на казахстанский рынок должна основываться на определенных критериях отбора. В сфере регулирования незаконной миграции Концепция предусматривает осуществление на постоянной основе мониторинга мигрантов в части их законного допуска и добросовестного пребывания в стране. В отноше-

нии выявляемых нарушений условий пребывания предусматривается применение к нелегальным мигрантам национальных и международно признанных правил задержания, возвращения и/или депортации либо легализации их пребывания в стране. Наряду с этим реализация Концепции предполагает усиление ответственности работодателей за привлечение на работу незаконных мигрантов. В Концепции декларируется, что миграционная политика Республики Казахстан базируется на принципах соблюдения основных прав и свобод человека, закрепленных Конституцией Республики Казахстан, другими нормативными актами, международными договорами, участником которых является Казахстан, и недопущения дискриминации по признаку расы, языка, религии, пола, этническому и социальному происхождению, взглядам, политической принадлежности, имущественному положению или по любой другой причине. Вместе с тем, пока не определены механизмы и конкретные меры по обеспечению защиты прав трудящихся-мигрантов в рамках Концепции миграционной политики и утвержденного Правительством плана мероприятий на 2007-2015 годы. В этом отношении можно отметить, что утвержденный постановлением Правительства от 20 ноября 2007 года № 1110

План мероприятий на 2008-2010 годы по реализации Концепции миграционной политики Республики Казахстан на 2007-2015 годы (1 этап) не определяет мероприятий по регулированию трудовой миграции. В сфере регулирования незаконной миграции План мероприятий предусматривает:

проработку вопроса заключения соглашений о возврате нелегальных мигрантов с Украиной, Российской Федерацией и странами Центральной Азии;

разработку предложения по обеспечению прозрачности и легитимности миграционных процессов;

принятие мер по пресечению незаконной миграции, предотвращению торговли мигрантами. Утвержденная постановлением Правительства 2 декабря 2008 года № 1126 Программа «Нурлы кош» на 2009-2011 годы не рассматривает вопросы, связанные с нерегулируемой трудовой миграцией.

В целом, регулирование трудовой миграции в соответствии с Законом Республики Казахстан «О миграции населения» строится на основе следующих подходов:

- признание трудовой миграции в Казахстане в качестве временной миграции и требование к трудящимся-мигрантам иметь постоянное место жительство за пределами Казахстана;
- приоритетность защиты внутреннего рынка труда;
- признание права мигрантов с урегулированным статусом в случае потери работы оставаться на территории Казахстана на период действия первоначального разрешения на осуществление трудовой деятельности в стране;
- выдворение трудовых мигрантов с неурегулированным статусом.

Таким образом, иммиграция всегда предполагает адаптацию к новым условиям. Любой человек является носителем определенного языка, ценностей, обычаев, традиций, привычек, образования, воспитания и т. п. Приехав в другую страну, он сталкивается с иной социокультурной системой, которая может быть близка к его собственной, а может коренным образом отличаться от нее. Вопросы трансляции своих ценностей, обычаев, сохранения своей социокультурной специфики являются важными. Безусловно, успешная социальная адаптация мигрантов влияет на их социальное самочувствие в новой стране, способствует восходящей мобильности, интеграции в новое общество в целом. Выстраивание новых социальных связей, знакомство с новой культурой являются значимыми для иммигрантов при трудоустройстве, организации быта и иных видов социокультурных взаимодействий. Социальная адаптация иммигрантов важна и для принимающего общества. Она направлена на снижение рисков межнациональных столкновений. Поэтому исследование и анализ социальной адаптации иммигрантов является важным направлением регулирования и оптимизации миграционных процессов.

Список литературы

1. Теория социальной работы: учебник для бакалавров / под ред. С. Т. Посохова, Л. И. Кононовой, М. В. Вдовиной. М.: Издательство Юрайт, 2013.-345 с. - Серия: Бакалавр

2. Руденский Е.В., Логинов Д. Адаптационные ресурсы населения: попытка количественной оценки // Мониторинг общественного мнения. 2014. - №3 (59). -С.13-1

3. Аммон Г. Развитие социальных услуг в современном обществе: теория вопроса: Монография/ И.В. Малофеев.-М.: ИПК ДСЗН, 2011.-144 с.

4. Адаптация общества к экономическим изменениям: Фрагм. выступлений на вторых Мильнеровских чтениях "Проблемы соц. -психологич. адаптации населения в период трансформации общества". // Человек и труд. 2013,- №2. - С. 16-20.

Резюме

Миграция населения - один из важнейших факторов общественного развития. Из-за воздействия миграции, особенно трудовой миграции, происходят изменения в социально-экономических отношениях как в странах-донорах, так и в странах-получателях. В нынешней демографической ситуации трудовая иммиграция считается одним из важнейших ресурсов для восполнения дефицита трудоспособного населения страны. С другой стороны, трудовая миграция является источником социальной напряженности.

Түйіндеме

Халықтың көші-қоны - әлеуметтік дамудың маңызды факторларының бірі. Көші-қонның, әсіресе еңбек көші-қонының әсерінен донорлық елдерде де, реципиент-елдерде де әлеуметтік-экономикалық қатынастарда өзгеріс байқалады. Қазіргі демографиялық жағдайдағы еңбек иммиграциясы елдің еңбекке қабілетті халқының тапшылығын толтырудың маңызды ресурстарының бірі ретінде қарастырылады. Екінші жағынан, еңбек көші-қоны әлеуметтік қайшылықтардың шиеленісу көзі болып табылады.

Summary

Population migration is one of the important factors of social development. Under the influence of migration, especially labor migration, there is a change in social and economic relations in both donor and recipient countries. Labor immigration in the current demographic situation is considered as one of the most important resources for replenishing the deficit of the able-bodied population of the country. On the other hand, labor migration is a source of exacerbation of social contradictions.

УДК: 369.13:364(075)

***Д. Б. Жилкибаева**, магистрант 2 курса специальности «Социальная работа»*
*Научный руководитель: **Абдрашева Б. Ж.,** к.с.н., доцент*
КазУЭФМТ

СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА С ДЕТЬМИ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ НА ПРИМЕРЕ ШКОЛЫ-ЛИЦЕЯ № 40 г. НУР-СУЛТАН

В мировой практике признается тесная взаимосвязь между уровнем образования и степенью участия инвалидов в жизни общества. Лицам со специальными потребностями в области образования следует предоставлять доступ в обычные школы, к которых должны обеспечиваться условия для их обучения и удовлетворения их потребностей на основе педагогических принципов, ставящих во главу угла интересы ребенка.

Обучение детей-инвалидов в экономически развитых странах проходит, насколько это возможно, в обычных школах. Данная политика в отношении детей-инвалидов рекомендована ЮНЕСКО. Такой подход имеет следующие преимущества:

- не разделяет детей-инвалидов и их сверстников;

- дает здоровым людям представление о том, какие проблемы могут иметь инвалиды, и воспитывает терпимость и уважение общества к инвалидам;

- помогает молодым инвалидам в успешной социализации в реальных условиях, не оторванных от действительности;

- затраты на такое обучение относительно невысоки по сравнению с образова-нием в специализированных школах.

Общепризнанно, что дети слабовидящие, с остаточным зрением и слепые нуждаются в специальном образовании, которое может осуществляться в разных формах. Данная статья посвящена относительно новому явлению в казахстанской системе образования – инклюзивному обучению детей инвалидов. В нашем обществе неоднократно предпринимались попытки решить проблему социализации детей с ограниченными возможностями, например, через создание специальных реабилитационных центров. Однако их основной особенностью было то, что здоровые педагоги общались с детьми-инвалидами. В случае инклюзивного образования здоровые дети общаются с детьми инвалидами.

В школе-лицее № 40 города Нур-Султан, в котором обучается ребенок-инвалид с диагнозом врожденная правосторонняя дисплазия зрительного нерва (слепота правого глаза, впоследствии ведущее за собой косоглазие), работают специалисты, готовые помогать социальной интеграции ребенка-инвалида в учебном заведении – это социальные педагоги, которые являются специалистами по социальной работе в школе. Однако стоит уделить внимание процессу вхождения детей-инвалидов в общеобразовательный учебный процесс и внешкольные мероприятия, восприятию их обычными детьми, их родителями и педагогами. А также необходимо воспитание в социуме толерантности к детям-инвалидам.

Социальная педагогика, или социальная работа в образовательном учреждении, представляет собой важный агент социальных изменений, поскольку может способствовать развитию гражданской позиции учащихся, облегчить процессы интеграции детей-инвалидов в среду обычной школы. Социальный работник способствует тому, чтобы отдельные организации, специалисты, родители признавали права взрослого и ребенка с ограниченными возможностями на полноценную жизнь, на равноправие.

Признание равноправия означает, что права людей с ограниченными возможностями должен защищать закон, антидискриминационное законодательство. Но проблема состоит и в том, что взрослые или дети зачастую не знают о своих правах. Общество навязывает им роли "ущербных", "больных", "неспособных", поэтому одной из важнейших задач родителей и специалистов, работающих с ребенком-инвалидом, является ознакомление детей с их правами. Естественно, что оно должно проводиться в доступной форме, носить активный, демонстрационный характер. Желательно, чтобы ребенок получил наглядное представление о соблюдении его прав окружающими людьми.

Социальный работник в школе-лицее № 40 города Нур-Султан:

- осуществляет комплекс мероприятий по воспитанию, образованию, развитию и социальной защите личности в учреждениях и по месту жительства

- обучающихся (воспитанников, детей);

- изучает психолого-медико-педагогические особенности личности обучающихся (воспитанников, детей) и ее микросреды, условия жизни;

- выявляет интересы и потребности, трудности и проблемы, конфликтные ситуации, отклонения в поведении обучающихся (воспитанников, детей) и

- своевременно оказывает им социальную помощь и поддержку;

- выступает посредником между личностью обучающихся (воспитанников, детей) и учреждением, семьей, средой, специалистами различных социальных служб, ведомств и административных органов;

- определяет задачи … принимает меры по социальной защите и социальной помощи, реализации прав и свобод личности обучающихся (воспитанников, детей);

- организует различные виды социально ценной деятельности обучающихся (воспитанников, детей) и взрослых, мероприятия, направленные на развитие социальных инициатив, реализацию социальных проектов и программ, участвует в их разработке и утверждении;

- способствует установлению гуманных, нравственно здоровых отношений в социальной среде;

- содействует созданию обстановки психологического комфорта и безопасности личности…заботится об охране их жизни и здоровья;

- осуществляет работу по трудоустройству, патронажу, обеспечению жильем, пособиями, пенсиями обучающихся (воспитанников, детей) из числа сирот и оставшихся без попечения родителей;

- взаимодействует с учителями, родителями (лицами, их заменяющими), специалистами социальных служб, семейных и молодежных служб занятости, с благотворительными организациями и другими в оказании помощи детям, нуждающимся в опеке и попечительстве, с ограниченными физическими возможностями, девиантным поведением, а также попавшим в экстремальные ситуации.

В задачи социальных работников в школе-лицее № 40 города Нур-Султан входит развитие следующих навыков и личностных качеств учащихся:

1) социальная компетентность, в том числе гибкость, эмпатия и заботливость, позитивная коммуникация, креативность,

2) навыки решения проблем, в том числе способность вырабатывать альтернативные решения, умение планировать деятельность,

3) независимость, в том числе позитивное ощущение власти, самоуважение, эффективность деятельности, самоконтроль, адаптивное дистанцирование,

4) навыки целеполагания, в том числе «нормальные», или «здоровые» ожидания, установки, умение до определенной степени контролировать окружение, целеустремленность. В этом случае к решению таких проблем, как социальное расслоение, насилие, наркомания, можно будет подходить не с позиций нравственности и наставлений, а в критической перспективе.

Основные правила этикета социального работника школы- лицей № 40 г. Нур-Султан в работе с детьми с ограниченными возможностями:

1. Предложите свою руку. Не направляйте человека, не стискивайте его руку, идите так, как Вы обычно ходите.

2. Не обижайтесь, если Вашу помощь отклонили.

3. Опишите коротко, где Вы находитесь. Например: "В центре комнаты, примерно в шести шагах от Вас, стоит стол." Или: "Слева от двери, как заходишь, - кофейный столик."

4. Используйте при описании фразы, характеризующие звук, запах, расстояние.

5. Обращайтесь с собаками-поводырями не так, как с обычным домашним животным. Не командуйте, не трогайте и не играйте с собакой поводырем.

6. Не отнимайте и не стискивайте трость человека, который плохо видит.

7. Всегда проясняйте, в каком формате человек хочет получить информацию: Брайль, крупный шрифт, аудиокассета. Не полагайтесь на тот формат, который он обычно предпочитает.

8. Всегда обращайтесь непосредственно к человеку, даже если он Вас не видит и его сопровождает компаньон.

9. Если Вы читаете для человека, который плохо видит или не видит, сначала расскажите о том, что Вы собираетесь читать. Говорите нормальным голосом. Не пропускайте информацию, если Вас об этом не попросят.

10. Всегда называйте себя по имени.

Список литературы

1. Айшервуд М.М. Полноценная жизнь инвалида. М. 1991.
2. Еськов Г.С. Твои права, человек. М., 1993.
3. Жить, как все. О правах и льготах для инвалидов: Юридический справочник./Под ред. Реутова С.И. Пермь: РИЦ "Здравствуй",1994.
4. Инвалиды: язык и этикет. М.: РООИ «Перспектива», 2000.
5. Особенности различных видов инвалидности. М.: РООИ «Перспектива», 2000.

Резюме

Одним из конституционных прав граждан, провозглашенным государством, является право на образование. Закон Республики Казахстан от 13.04.2015 №39-III «О социальной защите инвалидов РК» и Закон Республики Казахстан от 27 июля 2007 года № 319-III «Об образовании» закрепляет за инвалидами право на дошкольное и внешкольное воспитание, получение основного общего и среднего образования, начального, среднего и высшего профессионального образования.

Для практической реализации инвалидами права на образование в настоящее время в Казахстане имеются образовательные учреждения различного уровня, обеспечение специальными программами, вспомогательными техническими средствами, позволяющими осуществлять совместное обучение здоровых и инвалидов. Однако, обеспеченность обычных школ специальными вспомогательными средствами беспрепятственного доступа инвалидов, восприятие и усвоения ими учебного материала, а также психологическая готовность учащихся и педагогов к совместному обучению еще не достаточна. Обучение инвалидов преимущественно проводится в специализированных образовательных учреждениях в условиях общения только с другими инвалидами, что впоследствии затрудняет их интеграцию в общество.

Түйіндеме

Азаматтардың мемлекет жариялаған конституциялық құқықтарының бірі - білім алу құқығы. Қазақстан Республикасының 13.04.2015 №39-III "ҚР мүгедектерді әлеуметтік қорғау туралы" Заңы және Қазақстан Республикасының 2007 жылғы 27 шілдедегі № 319-III "Білім туралы" Заңы мүгедектерге мектепке дейінгі және мектептен тыс тәрбие алу, негізгі жалпы және орта білім, Бастауыш, орта және жоғары кәсіптік білім алу құқығын бекітеді.

Мүгедектердің білім алу құқығын іс жүзінде іске асыруы үшін қазіргі уақытта Қазақстанда әртүрлі деңгейдегі білім беру мекемелері бар, дені сау және мүгедектерді бірлесіп оқытуды жүзеге асыруға мүмкіндік беретін арнайы бағдарламалармен, қосалқы техникалық құралдармен қамтамасыз ету бар. Алайда, қарапайым мектептердің мүгедектердің кедергісіз қол жеткізуінің арнайы қосалқы құралдармен қамтамасыз етілуі, олардың оқу материалын қабылдауы мен меңгеруі, сондай-ақ оқушылар мен педагогтердің бірлесіп оқытуға психологиялық дайындығы әлі де жеткіліксіз. Мүгедектерді оқыту негізінен мамандандырылған білім беру мекемелерінде тек басқа мүгедектермен қарым-қатынас жағдайында жүргізіледі, бұл кейіннен олардың қоғамға кірігуін қиындатады.

Summary

One of the constitutional rights of citizens proclaimed by the State is the right to education. The law of the Republic of Kazakhstan from 13.04.2015 No. 39-III "About social protection of invalids in the RK" and the Law of the Republic of Kazakhstan dated 27 July 2007 No. 319-III "On education" establishes that persons with disabilities eligible for preschool and school education, receive basic General and secondary education, elementary, secondary and higher professional education.

For the practical realization of the right to education by persons with disabilities, Kazakhstan currently has educational institutions of various levels, providing special programs, auxiliary technical means that allow for joint training of healthy and disabled people. However, the provision of regular schools with special auxiliary facilities for unhindered access of disabled people, their perception and assimilation of educational material, as well as the psychological readiness of students and teachers to co-study is not yet sufficient. Training of disabled people is mainly carried out in specialized educational institutions in conditions of communication only with other disabled people, which subsequently makes it difficult for them to integrate into society.

УДК: 316.662(075.8)

***З.К. Кизатбеков**, магистрант 2 курса специальности «Социальная работа»*
*Научный руководитель: **Абдрашева Б.Ж.,** к.с.н., доцент*
КазУЭФМТ

СТАТУС СОЦИАЛЬНОГО РАБОТНИКА: ОПЫТ ПОЛИКЛИНИКИ №8 Г.НУР-СУЛТАН

Проблема сохранения здоровья — одна из глобальных проблем человечества. По определению ВОЗ, здоровье - это состояние полного физического душевного и социального благопо-

лучия, а не только отсутствие болезней и физических недостатков. Многие заболевания имеют социальные причины, поскольку даже проявление генетически обусловленных заболеваний в ряде случаев зависит от образа жизни человека, условий, в которых он живет. Нарушение здоровья влечет за собой социальные следствия, что влияет на скорость выздоровления человека. Поэтому любые отклонения здоровья требуют медицинского обслуживания и вмешательства служб социальных Соответственно появились такие термины: «медико-социальная помощь», «медико-социальная работа», «социальная работа в здравоохранении». Медико-социальная работа - это профессиональная деятельность мультидисциплинарного характера, предполагающая оказание медико-социальной помощи населению, медицинский компонент которой осуществляется медицинским персоналом всех уровней профессиональной подготовки и включает все современные достижения медицины в профилактике, диагностике, лечение заболеваний и дальнейшей реабилитации человека, Социальный компонент медико-социальной работы представляет собой синтез образовательной, психологической, посреднической, юридической, экономической и бытовой помощи населению, нацеленной на профилактику социальных причин и следствий нарушения здоровья человека. Социальный компонент медико-социальной работы может осуществляться широким кругом специалистов гуманитарной сферы психологами, педагогами, юристами, специалистами социальной работы, социальными работниками и помощниками социальных работников, в том числе добровольными (волонтеры). Объектом социальной работы в здравоохранении являются различные контингенты лиц, имеющие выраженные медицинские и социальные проблемы, которые взаимно потенцируют друг друга и решение которых затруднительно в рамках односторонних профессиональных мероприятий, к таким контингентам относятся длительно часто и тяжело болеющие, социально дезадаптированные лица, инвалиды, одинокие престарелые, дети - сироты, юные матери, многодетные и асоциальные семьи, пострадавшие от стихийных бедствий, больные СПИДом и др. Численность таких контингентов устойчиво возрастает на протяжении последних лет. Выделяют приоритетные направления медико-социальной работы - это медико-социальная работа в наркологии, онкологии, психиатрии, а также хосписное дело и охрану материнства и детства, Этапы медико-социальной работы включают профилактический, медицинский (диагностика и лечение) реабилитационный. Профилактический этап направлен на предупреждение развития у человека патологических состояний, т.е. проведение социально-экономического анализа формирование у населения представлений о здоровом образе жизни, активную жизненную позицию относительно своего здоровья. Социальная работа в здравоохранении является составной частью медико-социальной работы. Но при этом она не претендует на выполнение лечебно-диагностических функций, а предусматривает тесное взаимодействие с медицинским персоналом и четкое разграничение функций между медицинскими и социальными работниками. Она осуществляется в учреждениях здравоохранения одном из этапов оказания медико-социальной помощи населению который называется терапевтическим [1].

Социальная работа в системе здравоохранения - система мероприятий, направленных на обеспечение сохранения и развития оптимальной трудоспособности и социальной активности инвалидов, содействие здоровому образу жизни граждан. Во многих странах мира социальная работа стала неотъемлемым компонентом здравоохранения, в рамках которой социальный работник проводит социальную защиту пациентов через систему социального страхования, оказывает психологическую поддержку, проводит рекреационную работу Л.Берковитц, Л. Дженкинс полагают, что целью социальной работы в здравоохранении является обеспечение профессиональной помощи людям, чьи возможности социального функционирования в сообществе с другими людьми нарушены или могут быть нарушены, главная задача социальной работы в области здравоохранения в том, чтобы помогать больным и их семьям справляться с социальными и эмоциональными проблемами, сопровождающими заболевания и состояние ограниченных возможностей . Специалист социальной работы должен заниматься именно страданиями пациента, облегчение и преодоление которых повышает эффективность проводимого лечения. Результатами деятельности социальных работников в данном случае являются: поддержание эмоционального равновесия пациентов, сохранение позитивной самооценки, продолжение отношений с семьей и друзьями, наличие готовности к изменениям в своей жизни, повышение комфортности их пребывания в медицинском учреждении и как следствие, повышения эффективности проводимых мероприятий. Требуемый эффект достигается не через специальные методики психотерапевтического воздействия на клиента, а косвенными средствами через посредническую образователь-

ную, материальную помощь. Помимо работы с самим пациентом другое важное поле деятельности работа с семьей, в ходе реабилитационного этапа бывшие пациенты медицинских учреждений приспосабливаются к переменам, произошедшим в их жизни, и потому нуждаются в поддержке медицинских и социальных служб. Данный этап кроме поддерживающего медицинского лечения включает следующие меры социального сопровождения:

1) разработку программ индивидуальной реабилитации;

2) защиту права клиента и его семьи на получении необходимых услуг и материальной помощи, связанной с инвалидностью, временной нетрудоспособностью и др.;

3) разработку рекомендаций для учреждений, участвующих в реабилитации данного человека;

4) поддержание свята между учреждениями медико-социальной помощи и клиентом, если его реабилитация осуществляется на дому (патронажи, телефонные переговоры, переписка;

5) вовлечение семьи в процесс реабилитации клиента;

6) осуществление разнообразных видов реабилитации клиента (психологической, педагогической, профессиональной, экономической, бытовой, правовой)

7) координацию деятельности различных учреждений (выработку единой стратегии между всеми участниками сопровождения клиента);

8) установление связи между клиентами, имеющими сходные проблемы, образование групп самопомощи;

9) организацию и проведение обучающих программ для специалистов;

10) формирование общественного мнения относительно медико-социальных проблем (например, преодоление дискриминации вич-инфицированных инвалидов и др.). Основным правовым актом, обеспечивающим развитие социальной работы в сфере здравоохранения, являются закон об охране здоровья граждан[2].

Статус социального работника в здравоохранении очень важен, как мы видим это работник, владеющий начальными умениями и навыками медицинского ухода, специальными знаниями в области социальной работы и социальных технологий, а также в сферах правовых, психологических и нравственных особенностей жизнедеятельности человека; обеспечивающий социальную защиту и реабилитацию различных групп населения, помогающий пациентам выйти из трудной жизненной ситуации, оптимально сохранив социальные функции.

В Республике Казахстан реформированию первичной медико-санитарной помощи отводится особая роль, поскольку очевидна необходимость изменения приоритетов с акцентом на профилактику и социальную помощь. Необходимость проведения социальной работы в сфере здравоохранения обусловлено ухудшением здоровья населения и социально-экономическим состоянием отдельных слоев населения, а также решением проблем медицинского и социального характера на качественно новом уровне. Во многих странах мира социальная работа стала неотъемлемым компонентом здравоохранения, в рамках которой социальный работник проводит социальную защиту пациентов и оказывает психологическую поддержку, одновременно частично разгружая основной медицинский персонал.

Список литературы

1. Беляева М.А. Осмысление содержания «медико-социальная работа» / Педагогическое образование . 2008 № 1./

2. Берковитц Н. Практика социальной работы в здравоохранении/ Н.Берковитц, Л. Дженкинс // Гуманистический подход к охране здоровья/ под ред. К.В Григорьева. – М., 1998.

3. Грига И.М. Социальная работа в здравоохранении: Метод, рекомендации по проведению учеб. Курса для магистратуры/ Школа социальной работы Нац. ун-т /«Киево-Могилян акад./»- М.: Изд. дом / «KM Academia/», 2001- (Методическая серия) – 82.

Резюме

Состояние здоровья населения - индикатор, по которому определяется уровень социального благополучия общества. По своей социальной значимости здоровье взрослых и детей в обществе, их надлежащая социальная защита, создание благоприятных условий жизнедеятельности, являются ключевыми задачами национального развития, так и обязательным условием демократического прогресса общества. Вместе с тем, здоровье человека - это одна из острых про-

блем современности и в ряде случаев социальная работа может сыграть решающую роль в предупреждении заболеваний, обеспечения эффективности лечения и реабилитации больных, их социальной адаптации, возвращения к трудовой деятельности. Значимость социальной работы существенно возрастает применительно к таким уязвимым категориям населения, как дети, лица с ограниченными возможностями, хроническими заболеваниями, пожилые люди.

Түйіндеме

Халықтың денсаулық жағдайы-қоғамның әлеуметтік әл-ауқатының деңгейі айқындалатын индикатор. Әлеуметтік маңыздылығы бойынша қоғамдағы ересектер мен балалардың денсаулығы, оларды тиісті әлеуметтік қорғау, қолайлы өмір сүру жағдайларын жасау ұлттық дамудың негізгі міндеттері, сондай-ақ қоғамның демократиялық прогресінің міндетті шарты болып табылады. Сонымен бірге, адам денсаулығы - бұл қазіргі заманғы өткір проблемалардың бірі және кейбір жағдайларда әлеуметтік жұмыс аурулардың алдын алуда, науқастарды емдеу мен оңалтудың тиімділігін қамтамасыз етуде, олардың әлеуметтік бейімделуінде және жұмысқа оралуда шешуші рөл атқара алады. Әлеуметтік жұмыстың маңыздылығы балалар, мүгедектер, созылмалы аурулар, қарт адамдар сияқты халықтың осал топтарына қатысты айтарлықтай артады.

Summary

The state of health of the population is an indicator that determines the level of social well-being of the society. In terms of their social significance, the health of adults and children in society, their proper social protection, and the creation of favorable living conditions are key tasks of national development, as well as a prerequisite for the democratic progress of society. At the same time, human health is one of the most acute problems of our time and in some cases social work can play a crucial role in preventing diseases, ensuring the effectiveness of treatment and rehabilitation of patients, their social adaptation, and return to work. The importance of social work increases significantly in relation to such vulnerable categories of the population as children, persons with disabilities, chronic diseases, and the elderly.

ӘОЖ 355.097.2

***Ә.Ә. Мансұрова**,«Әлеуметтік жұмыс» мамандығының 1 курс магистранты*
*Ғылыми жетекші: **Абдрашева Б.Ж.**, ә.ғ.к, доцент*
ҚазЭҚХСУ

ВОЛОНТЕРЛІК – ІЗГІЛІКТІҢ БЕЛГІСІ

Волонтерлік – қоғамның немесе белгілі бір әлеуметтік топтардың пайдасына өз еркімен, сыйақысыз жүзеге асырылатын қызмет.

Волонтерлар жалғыз өзі және топ болып жұмыс істейді. Ол өз еріктерінде. Олардың негізгі айналысатын жұмыстары жетімдерге, мүгедектерге немесе қарттар үйіне барып оларға қолдарынан келгенше көмек көрсету. Ал олардың белгілі бір мереке кезінде қоғамға мемлекет мүддесі үшін өз еріктерімен көмекке келуі де «ерікті» әрекеті саналады.

Қазақ мәдениетінде ежелден келе жатқан дәстүрдің бүгінгі бір көрінісі бұл – еріктілер қоғамы. Биылғы жылды Мемлекет басшысы Қасым-Жомарт Кемелұлы «Еріктілер жылы» деп жариялағаны мәлім.

Халқымыз: «Жақсымын деп мақтанба, халық айтпай, Батырмын деп мақтанба, барып қайтпай» деген ұстанымды тұтқа еткен еріктілердің абзал істері үлкен құрметке ие. Қазақ мәдениеті салт-дәстүр мен ислам дінінің сабақтастығының түп-тамырын ұйыстырған рухани мінбер деп білемін.

Қайырымдылық қасиеті қазақ халқының болмысының ажырағысыз құрамдас бөлігі болса керек. Мысалы, бұрын ауыл-аймақта көрші-қолаң жиналып, мұқтаж жанға қолдарынан келгенше көмек көрсетіп, асар ұйымдастырған. Сондықтан да бүгінгі еріктілер дәстүр сабақтастығының бір көрінісі деп білемін. [1]

Қазақ халқында үлкен кісіге, ақ сақалды қарияларға, ата мен анаға иіліп сәлем етіп, есік ашу, кебісін кигізу, жол беру, атқа отырғызу әдептері қанымызға сіңген ізгі, ізетті қасиеттер. Соның ішіндегі ең бір риясыз қызметтің түрі – асарлату дәстүрі.

Халқымыздың этнографиялық терең танымындағы «Асар» дәстүрінің бүгінгі заманауи көрінісі еріктілік деп түсінуге болады. Төл әдебиетіміздегі тұңғыш роман-эпопея «Абай жолында» XIX ғасырдың II жартысындағы қазақ халқының өмірі, тіршілігі, тарихы, әдет-ғұрпы жан-жақты суреттеледі. Романның «Қияда» атты тарауында дана Абай жерінен айырылған, малынан ажыраған, жұтқа ұшыраған аш-арық халыққа жанашырлық, қайырымды әрекеттері баяндалады. «Ағайынға қайырым етіңдер» деген ұранды халыққа насихаттаған Абайға бүріскен мал мен жүдеген жандар үлкен ой салған еді.

Жұт деген жоқшылық, қысталаң, апат деген осындай боп қақ қасына келгенде, Абай ел тірлігінің барлық қайғылы сорын көрді. Малдары мен жандарының амандығы үшін ұлы ақынға алғыстарын жаудырған ел қариялары енді біржолата жұттан құтылғандай көтеріліп қалғаны бар.

Ұлы Абайдың өзі риясыз, ерікті түрде қоянның кеуегіндей оптың ішін паналаған жандарға жаны ашып, қазақ тарихының бедеріндегі еріктілердің ата дәстүрінің үлгісі ретінде көрінеді.

Тарихқа көз жүгіртсек, әлем ойшылдары үнемі сұлулық, береке, қайырымдылық сынды түсініктердің мәнін ұғынуға ұмтылды, кейінірек мұның бәрі «құндылық» ұғымына біріктірілді. Әлем ойшылы әл-Фарабидің философиялық тұжырымдарында да қайырымды адамдардың қоғамы талданады. [2]

Волонтерлардың қайырымдылық, өзара көмек қолын созу сынды қасиеттері философиялық тұрғыда түсіндіріледі. «Ерік пен еркін таңдау арасындағы айырмашылық туралы» түсініктерді келтіреді. Мұнда: «Пайымдалатын нәрсеге талпыну дегеніміз, тұтас алғанда, ерікке еркіндік беру деген сөз. Түйсіктен немесе қиялдан туатын болса, онда бұл еркін ерік көрінісі деп бағаланады. Ал егер бұл толғанудан немесе пайымдаудан туатын болса, онда мұны нақ адамға тән, еркін таңдау деген жалпылама терминмен атайды[3].

Бақытқа жетуге көмектесетін еркін әрекет – тамаша әрекет. Мұны туғызатын әдет-ғұрып – қайырымдылық. Әл-Фараби бабамыз қайырымдылық оның өзі белгіленген, бірақ бақытқа жету мақсатынан туған жақсылық» дегені айтылады. Еріктілік – риясыз қызмет, қайырымды жандардың ізгілік жолындағы ізетті істері деп санаймын. Ұлы бабаларымыздың өмір сүру дәстүріндегі игілікті қызметтерді жалғастыру қай-қайсысымызға болса да аманат деп түсінер едім.

Қазақстанда 2020 жыл Волонтерлар жылы деп жарияланғаны белгілі. «Еріктілік - бұл мемлекет пен жалпы қоғам дамуының көрсеткіші. Елдің жетістіктері мен жеңістері күнделікті пайдалы және маңызды істерді орындайтын патриот азаматтардың белсенді әрекеттеріне тікелей байланысты. Бізде ондай азаматтар өте көп. Мен кем дегенде 100 мың, мүмкін миллиондаған адамдар, негізінен, өзінің жан дүниесімен, шын беріліп, өз еркімен, волонтерлықпен айналысуға дайын екендігіне сенімдімін. Мемлекеттің, атқарушы органдардың, сондай-ақ Парламент депутаттарының міндеті - еріктілер қозғалысына қатысуға көмектесу. Біз мұны жасаймыз, - деді ҚР Президенті. [4]

Сонымен, волонтер деген кім? Дерек бойынша волонтерлар дүние жүзінде кең таралып, әлемдік қозғалысқа, белсенді топқа айналды. Мәліметтерге сәйкес, бүгінде әлем бойынша 1 млрд жуық адам ерікті болып табылады.

Бірқатар елдерде ерікті болу қалыптасқан жағдай, олар үлкен құрметке ие. Себебі, жұрт оларды ерекше сыйлайды, құрметтейді. Келтірілген ақпаратқа қарағанда Франция халқының жартысына жуығы волонтер атанған. Сонымен қатар, Германия мен Жапонияда еріктілердің саны жылдан жылға көбейіп келеді екен.

Сонымен қатар, еріктілерге жан-жақты қолдау көрсету қарастырылады. Президент тапсырмасы бойынша оларға арнайы жеңілдіктер ұсынылады. Мысалы, енді еріктілердің жұмысы еңбек өтілі болып есептеледі. Сондай-ақ, волонтер студенттерге қосымша стипендия беріледі немесе пән кредиттерін жабуға рұқсат етіледі. Осы салада жұмыс істейтін үкіметтік емес

ұйымдарға да қаржылай көмек беріледі. Осыған орай, әлеуметтік жобаларды жүзеге асыру үшін 400-ден астам шағын грант бөлінеді. Әр гранттың құны 300 мың теңге көлемінде болмақ. Одан бөлек, әкімдерге жергілікті бюджеттен қосымша гранттар бөлу тапсырылды. Ал еңбегі ерекшеленген волонтерлер мемлекеттік наградаларға ұсынылатын болады.

Нұр-Сұлтан қаласы бойынша қоғамдық өмірге белсенді атсалысқан жастар өкілдері мен ұйымдарының еңбегін бағалау жолға қойылған. Елордалық волонтерлардың қызметін ынталандыру үшін волонтерлық ұйымдар мен топтарға 300 дана имидждік киімдер берілді. Қалалық қоғамдық көліктерде тегін жол жүруге арналған 450 карта таратылды.

Волонтерлық ұйымдардың, демеуші компаниялардың пандемия кезінде қолдау көрсеткені және волонтерлық қызметтің дамуына қосқан үлесі үшін 300-ден астам волонтерларға, қалалық штабтың меценаттарына ҚР Тұңғыш Президенті Н. Назарбаевтың алғыс хаты, 18 волонтерға Қазақстан Республикасының Президенті Қ.Тоқаевтың Алғыс хаттары табыс етілді. Сонымен қатар 2020 жылдың тамыз-қараша айлары аралығында 51 волонтер (жастар ұйымдары - 10, жеке кәсіпкерлер - 7, өнерлі жастар - 5, комуналдық қызметкерлер - 5, белсенді жастар - 24) «Халық алғысы» медальдарымен, 34 волонтер Нұр-Сұлтан қаласы әкімі А. Көлгіновтың Алғыс хаттарымен марапатталды.

«Астана жастары» КММ құрылғаннан бері жұмысының негізгі бағыттарының бірі – еріктілер қызметін дамыту. 2014 жылдан бастап орталық жастарды волонтерлар қатарына қабылдап, оларды оқытумен айналысады.

Волонтер жылы аясында «Астана жастары» жастар ресурстық орталығы негізінде Қалалық волонтерлар штабы құрылды. Қазіргі таңда штабта 5000-нан астам волонтер тіркелген.

Штабтың қызметі басқа жастармен және волонтерлық ұйымдармен бірлесіп жүзеге асады: «Nur Otan» партиясының «Jas Otan» ЖҚ, Қазақстан студенттері Альянсы, «Болашақ» ассоциациясы, Қазақстан халқы Ассамблеясы, «Qanat» ҚБ волонтерлық қозғалысы, «Jascongress» қайырымдылық қоры, Жоғалған адамдарды іздеу бойынша «Lider.kz» ҚБ волонтерлық қозғалысы, «Нұр-Әлем» қоғамдық-қайырымдылық қоры, «Добро Нур-Султан», сондай-ақ қаламыздың жас кәсіпкерлері.

«Birgemiz» жалпыұлттық жобасы негізгі 7 бағыттан тұрады: «Bilim», «Qamqor», «Sabaqtastyq», «Saulyq», «Taza Alem», «Asyl Mura», «Umit». Барлығы 5190 волонтер. Әр бағыт бойынша:

«Bilim» - 850 волонтер. Бұл бағыттың мақсаты: ауылдық жерлердегі орта мектептердің жоғары сынып оқушыларын ҰБТ-ға дайындау, ағылшын тіліне, компьютерлік және құқықтық сауаттылыққа оқыту бойынша волонтерлық көмек көрсету.

«Qamqor» - 1100 волонтер. Волонтерларды қарттар үйлеріне, халықты әлеуметтік қорғау жүйесінің әлеуметтік қызмет көрсету орталықтарына тарту.

«Sabaqtastyq» - 440 волонтер. Балалар үйіндегі балаларға және халықты әлеуметтік қорғау жүйесіне әлеуметтік қызмет көрсету орталықтарындағы өмірлік қиын жағдайда қалған жастарға, балаларға қатысты волонтерлардың тәлімгерлік тәжірибесін енгізу.

«Saulyq» - 1000 волонтер. Денсаулық сақтау саласына волонтерларды тарту, науқастарды күтуде, соның ішінде хосписте рде, онкологиялық диспансерлерде және т.б. көмек көрсету.

«Taza Alem» - 500. Қоршаған ортаны қорғау, өзендер мен ормандарды тазалау, ағаштар отырғызу, қоқыстарды іріктеуге үйрету

«Asyl Mura» - 400. Тарихи-мәдени мұра нысандарын сақтау бойынша волонтерларды тарту

«Umit» - 900. Жоғалған адамдарды іздеу, апаттар қауіпін төмендету, табиғи және техногендік сипаттағы төтенше жағдайлардың салдарын жою бойынша, оның ішінде біздің отандастарымыздың Ұлы Отан соғысындағы ерліктері туралы баяндайтын құжаттарды іздестіру жөніндегі жобаларға волонтерлерді тарту. [5]

Бұл жыл біздің елімізде ғана емес, бүкіл әлем тарихында аса күрделі кезеңдердің бірі болғанына қарамастан, «қайырымды істер» жалпыұлттық идеясы он мыңдаған қазақстандықтың қайырымдылығы мен жанашырлығының арқасында өмір шындығына айналды. Отандастарымыз ұлт рухының мызғымас беріктігін, бірлік пен ынтымақтың, тұтастық пен тілектестіктің, шынайы ықылас пен бір-біріне деген қамқорлықтың жарқын үлгісін көрсетті.

Карантин уақытында Нұр-Сұлтан қаласының Қалалық штаб волонтерлары мен волонтерлық ұйымдар өкілдерімен 23 мыңнан астам аз қамтылған, мұқтаж және көпбалалы

отбасыларға, жалғызбасты қарттарға, зейнеткерлер мен ардагерлерге азық-түлік себеттерін таратты. Себеттерде алғашқы қажеттілік заттары: ұн, күріш, май, макарон, шай және басқа да тамақтар бар.

Сонымен қатар, елордалық ауруханалардың учаскелік дәрігерлерімен бірлесіп, тұрғындардың үйлеріне дәрі-дәрмектер мен медициналық маскалар таратылды.

Волонтерлар Полиция департаментімен бірлесіп, қоғамдық орындарда маска тағу бойынша және карантин уақытында қоғамдық тамақтану орындарының түнгі уақытта жұмыс істемеуін қадағалау бойынша рейдтерге жұмылдырылды.

Құрбан айт мерекесінің құрметіне және елордадағы қазіргі жағдайды ескере отырып, қала әкімшілігінің ұйымдастыруымен құрбандық шалынып, әлеуметтік жағдайы төмен отбасына 600-ге жуық сойылған қой еті таратылды. Құрбан айттың үш күнінде qurban2020.kz сайтына келіп түскен өтінімдерді қосқанда 3 494 мұқтаж отбасы құрбандық етімен қамтылды.

Құрбан айт мерекесіне орай, Қалалық штаб волонтерлары Жастар саясаты мәселелері басқармасының қолдауымен 31 шілде мен 2 тамыз аралығында Covid-19 індетімен күресіп жүрген 12 стационардағы 8000-нан астам медициналық қызметкерлерді ыстық түскі аспен қамтамасыз етті.

Еріктілер жылы жалынды жастарымыздың бойындағы ең асыл қасиеттерді дәріптеген ерекше жылға айналды. Бұл жанашырлыққа, жауапкершілік пен қамқорлыққа үндеген кезең болды. Мұқтаж жандарға қол ұшын беріп, түрлі қиындықтармен бірге күресті. Осылайша, адамгершілік құндылықтарды жоғары бағалайтын қоғам екеніміз танылды. Әлемді жайлаған індет қайырым мен мейірімнің қаншалықты маңызды екенін анық көрсетті. Қауіпті дерт ел-жұрттың денсаулығын ғана емес, бекем бірлігін де сынға алды. Біз бір ел, бір халық болып бұл сынға төтеп бердік.

Жыл бойы 100 мыңнан астам адам ерікті қызмет көрсетті. Волонтерлықтың жаңа бағыттары да тиімді дами бастады. Мемлекет басшысы жанашыр азаматтары көп мемлекеттің болашағы да жарқын болатынын атап өтті. Еріктілер қызметі барша азаматтарымызға үлгі болып, ұлттың жаңа сапасын қалыптастыруға жол ашатынына сенім білдірді.

«Birgemiz» жалпыұлттық бастамасы аз ғана уақытта көптеген мейірімді отандасымызды жұдырықтай жұмылдырды. Олар осындай қиын кезеңде мұқтаж жандарға қол ұшын созды. Аталған бастама аясында «Qamqor», «Saulyq», «Sabaqtastyq» жобалары жүзеге асырылып, жүз мыңдаған тұрғынға көмек көрсетілді. Өзендерді, ормандарды тазалау, ағаш егу, қоқысты сұрыптау жөніндегі «Taza Alem» волонтерлық қозғалысының қызметі де көпшіліктің қолдауына ие болды. Бүгінде экобелсенділік – сән куу емес, шынайы қажеттілік, өмір қағидаты. Сол арқылы біз табиғатымызды сақтай аламыз.

Арыс пен Мақтааралдағы қайғылы оқиғаларды ескере отырып, күрделі техногенді апаттардан кейінгі құтқару жұмыстарын жүргізу үшін еріктілер дайындайтын арнайы оқыту курстарын ашу қажеттігі туындап отыр. Табиғатты және жан-жануарларды қорғау мәселесі де ерекше назар аударуды қажет етеді. Сондай-ақ қайырымдылық қызметіне жүйелі түрде қолдау көрсету мәселесіне де басымдық берген жөн.

Биыл Нұр-Сұлтан қаласының Жастар саясаты мәселелері басқармасы "Волонтерлік бастамаларды қолдауға бағытталған 300 000 (үш жүз мың) теңге көлеміндегі грантқа конкурс жариялады. Конкурс мақсаты: Нұр-Сұлтан қаласының 14-29 жас аралығындағы волонтерлік бастамаларды қолға алып жүрген белсенді жастарды анықтау. Байқауға Нұр-Сұлтан қаласының 14-29 жас аралығындағы волонтерлар мен волонтерлық ұйымдар қатысу мүмкіндігіне ие болды.

Конкурсқа 48 жас қатысып, ішінен 22 үздік жоба оқ бойы озық шықты. Мысалы, Lider.kz – жоғалған адамдарды іздеу ұйымы ретінде белгілі, яғни рация, арнайы желеткелер, қажетті құралдар сатып алуға көмек болады.

Одан бөлек, балаларға қыш-құмыра өнімдерін жасауды үйрету сабақтары; ЦП, эпилепсия, жүйке аурулары диагноздары бар 90 балаларды тегін медициналық тексеруден өткізу сияқты жобалар бар.

Қорытындылай келе, волонтерлік – бұл жай ғана әлеуметтік құбылыс емес. Тіпті, бір күнде қалыптасатын әдет немесе дағды деуге де болмайды. Бұл – көптеген адамдардың саналы түрде таңдаған өмір салты. Қайырымдылық – адамның бала кезінен бойға сіңетін қасиет. Сондықтан, өскелең ұрпақты жастайынан жақсылық жасауға тәрбиелеу – өте маңызды міндет.

Әдебиеттер тізімі

1. «Волонтерлік қызметі туралы» 2016 жылы 30 желтоқсандағы № 42-VI Қазақстан Республикасының Заңы (11.07.2017 ж. өзгерістермен), «Қайырымдылық туралы» 2015 жылғы 16 қарашадағы № 402-V Қазақстан Республикасының Заңы.
2. А.П. Веселова, Н.А. Федоричева «Біздің таңдауымыз» волонтерлік қозғалысы - әлеуметтік волонтерлік - Внешкольник. 2018.- № 5 (185).- С. 33-35
3. Г.А. Омарова, Р.А. Мұқажанова адамзат тарихындағы шынайы көшбасшылар (көшбасшылықтың рухани-адамгершілік аспектісі). - Алматы: «Бөбек» ҰҒПББО, 2013. – 98-б.
4. Мемлекет басшысы Волонтер жылының ресми жабылу рәсіміне қатысты [электронды ресурс] http://www.akorda.kz/kz/events/memleket-basshysy-volonter-zhylynyn-resmi-zhabylu-rasimine-katysty
5. Волонтерлардың бірыңғай платформасы [электронды ресурс] https://qazvolunteer.kz/kk/birgemiz

Түйіндеме

Мақалада Қазақстандағы волонтерлықтың тарихы, түрлері мен бағыттары қарастырылған. Сондай-ақ, қазіргі заманғы қоғамдағы волонтерлардың рөлі мен пайдасы туралы баяндалады. Нұр-Сұлтан қаласында волонтерлықты дамытуға бағытталған жобалар мен іс-шаралар таныстырылады.

Резюме

В статье освещена история, виды и направления волонтерства в Казахстане. В нем также обсуждается роль и преимущества волонтеров в современном обществе. Изложены проекты и мероприятия направленные на развитие волонтерства.

Summary

The article highlights the history, types and directions of volunteering in Kazakhstan. It also discusses the role and benefits of volunteers in today's society. Projects and activities aimed at developing volunteering are outlined.

УДК: 616.039.75(075)

***А.Х. Махметова**, «Әлеуметтік жұмыс» мамандығының 2 курс магистранты*
*Ғылыми жетекші: **Кендирбекова.Ж.Х.**, п.ғ.к., доценті*
ҚазЭҚХСУ

№11 ҚАЛАЛЫҚ ЕМХАНАСЫ АЯСЫНДАҒЫ ПАЛЛИАТИВТІ КӨМЕК КӨРСЕТУ

Паллиативтік көмек физикалық, психо-әлеуметтік немесе рухани жағынан өмірге қауіп төндіретін аурулармен байланысты науқастар мен олардың отбасыларының өмір сапасын жақсартады.Жыл сайын шамамен 40 миллион адам паллиативті көмекке мұқтаж, олардың 78% - ы төмен және орташа табысты елдерде тұрады.Дүние жүзінде паллиативті көмекке мұқтаж адамдардың тек 14% алады.Қол жетімділікті жақсартудағы негізгі кедергілер медициналық қызметкерлердің паллиативті көмек туралы білімі мен хабардар еместігі болып табылады.Жұқпалы емес аурулар мен қартаю популяцияларының өсіп келе жатқан ауыртпалығына байланысты паллиативтік көмекке жаһандық қажеттілік арта түседі.

Паллиативті көмек - өмірге қауіпті аурулармен байланысты мәселелерге тап болған науқастардың (ересектер мен балалар) өмір сүру сапасын жақсартатын тәсіл. Бұл ерте диагноз қою, ауырсынуды дұрыс бағалау және емдеу және физикалық, психо-әлеуметтік немесе рухани мәселелерді шешу арқылы азап шегуді болдырмайды және жеңілдетеді.

Қиындыққа қарсы тұру физикалық белгілерден тыс мәселелерді шешуді қамтиды. Паллиативтік көмек көрсетуде пациенттер мен күтушілерге қолдау көрсету үшін кешенді тәсіл қолданылады. Бұған практикалық қажеттіліктерді қанағаттандыру және жақын адамдарынан айырылуға қатысты кеңестер кіреді. Сонымен қатар, пациенттерге өлімге дейін белсенді өмір сүруге көмектесетін қолдау жүйесі ұсынылған.

№ 11 қалалық емханада қол жетімділікті арттыру үшін паллиативтік көмек үш түрге бөлінеді:

- паллиативті алғашқы медициналық көмекке дейінгі көмек;
- паллиативті алғашқы медициналық көмек;
- паллиативті мамандандырылған медициналық көмек.

Сонымен қатар, қазір ауруханадан шыққаннан кейін 2 күн ішінде паллиативті деп танылған пациентті алғашқы медициналық көмек көрсететін дәрігері тексеріп, бақылауға алуға міндетті.

Науқасқа және оның туыстарына психологиялық көмек керек болса, паллиативті науқасты жергілікті тіркелген емханаға (мейірбике, психолог,әлеуметтік қызметкерге) дәрігері жолдауы міндетті. Сонымен қатар пациенттің мүдделерін әлеуметтік қызмет ұйымдарымен, қоғамдық бірлестіктермен және басқа да коммерциялық емес ұйымдармен өзара әрекеттеседі.

Паллиативтік көмек алатын пациенттер мен олардың отбасы мүшелерінің мәселелері

Әлеуметтік медициналық
Науқастарға көмек көрсетуді ұйымдастыру
Науқастың отбасы мүшелерінің демалысын ұйымдастыру

Әлеуметтік-психологиялық
Әлеуметтік және құқықтық
Ақпараттық
Материалдық

Паллиативтік көмекке поликәсіптік көзқарас медициналық көмек

Дәрігер,мейірбике

Психолог

Әлеуметтік Қызметкер

Реабилитолог

Заңгер

Паллиативтік көмек жүйесіндегі медициналық және әлеуметтік жұмыс технологиялары

Әлеуметтік диагностика

Әлеуметтік алдын-алу

Кеңес беру (әлеуметтік-құқықтық, әлеуметтік-психологиялық және т.б.)

Оңалту және қалпына келтіру

Медициналық және әлеуметтік көмек алуға көмек

Әлеуметтік қолдау

Әлеуметтік қызметтер (әлеуметтік және медициналық қызметтерді қоса)

Әлеуметтік бейімделу

Әлеуметтік медиация және басқалар

Әлеуметтік қызметкерлер қатерлі ісік сияқты емделмейтін аурулармен ауыратын адамдармен жұмыс жасауға белсенді қатысуға болады деген қорытындыға келдік. Олар науқасқа да, науқастың жақын адамдарына да психологиялық қолдау көрсету үшін кеңес беру, ақпараттық, медиация, оңалту функцияларын орындай алады.

Әлемдік тәжірибеде қатерлі ісікпен ауыратын науқастармен жұмыс жасау кезінде медициналық саладағы әлеуметтік жұмыс мамандарын дайындауда үлкен тәжірибе жинақталған. Алайда, Қазақстанда әлеуметтік жұмыс саласында арнайы дайындалған және оқытылған мамандар жоқтың қасы, бұл жағдайды түзетуді талап етеді. Сондай-ақ Қазақстанның ауруға шалдығу динамикасын, сондай-ақ қатерлі ісікке шалдыққан науқастар мен олардың отбасыларының өмір сапасын жақсарту мақсатында осы бағыттағы көмекті дамытудың объективті талаптарын анықтап өмір сапасын жақсартуымыз керек.

Әдебиеттер тізімі

1. Lynch T, Connor S, Clark D. Mapping levels of palliative care development: a global update. Journal of Pain and Symptom Management 2013;45(6):1094-106

2. Seya MJ, Gelders SFAM, Achara OU, Milani B, Scholten WK. A First Comparison between the Consumption of and the Need for Opioid Analgesics at Country, Regional and Global Level. J Pain & Palliative Care Pharmacother, 2011; 25:6-18.

3. Введенская, Е. С. Паллиативная помощь: быть рядом с больным до конца. – М.: СПИД Инфосвязь, 2010

4. Новиков Г.А. Практическое руководство по паллиативной помощи онкологическим больным. – М., 2004.

5. Паллиативная помощь является одним из основных прав человека. http://www.oncology.kz/ html

Түйіндеме

Паллиативті көмектің маңызды қағидасы - қо жетімділік. Көмек қай жерде болса да, уақтылы болуы керек. Емделмейтін науқастарға паллиативтік көмек жүйесін құру әлемнің көптеген елдерінде клиникалық медицина мен денсаулық сақтаудың басым бағыттарының бірі болып табылады. Ең бастысы - дәрігерлердің терминалды науқастарға медициналық көмек пен күтім жасауды қалайтындығы, сол арқылы біздің медицинамыздың адамгершілік қағидаты мен жалпы этика қағидатын іске асырады. Әлеуметтік жұмыс мамандары дәрігерлермен, психологтармен бірлесе отырып, өздеріне жүктелген міндеттерді сәтті шеше алады: көмек көрсету, ауыр науқастар мен қайтыс болған науқастардың психологиялық және рухани қажеттіліктерін, сондай-ақ отбасында және өмірде маңызды рөл атқаратын басқа адамдардың психологиялық мәселелерін ескере отырып, тиімді өзара түсіністікке қол жеткізу.

Резюме

Важным принципом паллиативной помощи является доступность. Помощь должна быть своевременна, где бы они ни находились. Создание системы паллиативной помощи инкурабельным больным является одним из приоритетных направлений клинической медицины и общественного здравоохранения большинства стран мира. Самое главное – желание врачей обеспечить терминальных больных и умирающих медицинской помощью и уходом, реализовав на деле тем самым принцип гуманности нашей медицины и основной принцип общечеловеческой этики. Специалисты по социальной работе в сотрудничестве с врачами, психологами, способны успешно решать стоящие перед ними задачи: оказывать помощь, достигать эффективного взаимопонимания с учетом психологических и духовных потребностей тяжелобольных и умирающих пациентов, а также психологических проблем семьи и других лиц, имеющих важную роль в жизни больного.

Summary

An important principle of palliative care is accessibility. Help should be timely, wherever they are. The creation of a palliative care system for incurable patients is one of the priority areas of clinical medicine and public health in most countries of the world. The most important thing is the desire of doctors to provide terminal patients and dying with medical care and care, thereby realizing the princi-

ple of the humanity of our medicine and the basic principle of universal human ethics. Social work specialists, in collaboration with doctors and psychologists, are able to successfully solve their tasks: provide assistance, achieve effective mutual understanding, taking into account the psychological and spiritual needs of seriously ill and dying patients, as well as the psychological problems of the family and other persons who have an important role in life the patient.

УДК: 02.41.11:316.6

***Б.Ғ. Мелдеш**, «Әлеуметтік жұмыс» мамандығының 1 курс магистранты*
*Ғылыми жетекші: **Кендирбекова Ж.Х.** ,п.ғ.к, доцент*
ҚазЭҚХСУ

ҚАЗІРГІ ҚОҒАМДАҒЫ ЖАЛҒЫЗДЫҚ МӘСЕЛЕСІ

1797 жылы француз ауыл тұрғындары орманда белгісіз жабайы адамды тапты. Екі жылдан кейін ол ұсталды. Дикар он екі жаста болды. Бала Виктор деп аталды. Оны әлеуметтендіру әрекеттері сәтсіз аяқталды. Виктор біртүрлі әдеттерімен ерекшеленді: адамдардан аулақ болды, тек шикі көкөністерді жеді және қоғамнан қашуға тырысты (1). Қазіргі уақытта оның мінез-құлқын түсіндіретін бірде-бір нұсқа жоқ. Бірақ дұрыс назар аудармай және адамдармен араласпастан, бала жабайы болып, адамның көптеген әлеуметтік белгілерін жоғалтуы мүмкін. Жабайы балалар көбінесе жануарларды өсіреді. Жазушы Рудьяр Киплинг "Джунгли кітабында" Қасқыр өсірген Маугли туралы айтады. Бірақ тарих бала кезінен адамзат қоғамынсыз өскен адамдардың нақты мысалдарын біледі. Оксана Малая-дисфункционалды отбасында дүниеге келген украин қызы. Ата-анасының қараусыздығына байланысты оны балалар үйіне берді. Онда қыз қаңғыбас иттерге тырнақ салып,олардың мінез-құлқының көптеген ерекшеліктерін қабылдады (2).

Бұл сөйлеу, мінез-құлық және серуендеу сияқты адами дағдылардың дамуына кедергі келтірді. Оңалту курсына қарамастан, балалардың қоғамдық оқшауланудан алған жарақаты мәңгі із қалдырды. Бірақ қоғамнан оқшаулау балаларға ғана зиян тигізбейді. 2008-да психолог Ян Роббинс BBC-мен бірге {3} эксперимент жүргізді: алты еріктіні 48 сағатқа дыбыс өткізбейтін камераларға отырғызды. Нәтижесінде мазасыз ойлар, психикалық бұзылулар және тіпті субъектілердің галлюцинациясы болды. Неліктен бұл орын алады? Жауап адам табиғатында жатыр. Адамдар, басқа приматтар сияқты, жалғыздық пен әлеуметтік оқшауланууға өте нашар төзеді. Сондықтан біз бір-бірімізге биология деңгейінде де мұқтажбыз. Бізді қоршаған орта қалыптастырады және біз бір-бірімізге әсер етеміз. "Объективті шындық-бұл тұлғаның жетілуінің қайнар көзі және белгілі бір субъективтілік өсірілетін қалыптасу ортасы" (4).

Қоғам мен жалғыздық маған сөйлесу керек, бірақ мені тыңдайтын ешкім жоқ. Мен қабырғалармен сөйлесе алмаймын, олар маған айқайлайды. Мен әйеліммен сөйлесе алмаймын, ол тек қабырғаларды тыңдайды, дейді Рэй Брэдбери. 451 градус Фаренгейт Егер сіз осы мақаланы оқып жатсаңыз, сәттілікке жетесіз. Сіз қоғамнан толығымен оқшауланбайсыз және сіз басқа адамдармен сөйлесе аласыз. Заманауи технологиялар кез-келген адаммен және кез-келген уақытта сөйлесуге мүмкіндік береді. Байланыс шеңберлері жойылып, бір-бірімен диалогқа көбірек мүмкіндіктер бар. Бірақ бұл адамдар арасындағы қоғамдағы өмір жалғыздықсыз өмір дегенді білдіре ме? Ол үшін жалғыздық деген не?Жалғыздық-Әлеуметтік және психологиялық құбылыс. Адам үшін бұл, ең алдымен, басқа адамдармен байланыстың болмауымен байланысты эмоционалды жағдай. Бір қарағанда, бұл бізге жалғыздыққа қауіп төндірмейді. Кем дегенде, тіпті жабық адамдарда да басқа адамдармен қарым-қатынас жасау мүмкіндігі бар. Бірақ тереңірек қазып алу керек шығар? 2006 жылдың маусымында АҚШ-та {5} зерттеуі жарияланды, оған сәйкес американдықтардың 25% - ы мойындады: олардың жақын достары немесе жеке немесе сөйлей алатын адамдары жоқ. Бұл 20 ғасырдың аяғындағыдан бір жарым есе көп. Британдық

Қызыл Кресттің {6}мәліметтері бойынша, елдің әрбір жетінші тұрғыны жалғыздықтан зардап шегеді.

Бұл кем дегенде тоғыз миллион. Швед қоғамы көптеген адамдар үшін бақытты және тыныш өмірдің стандарты болып саналады. Бірақ мұндағы жалғыздық-ең ауыр әлеуметтік аурулардың бірі. Швед отбасыларының жартысына жуығы жалғызбасты, баласыз ересектер. Олар психологтарға жиі барады, бірақ бұл мәселені түбегейлі шешеді. Мұндай жағдай көптеген дамыған елдерде байқалады. Бірақ неге бұлай болады? Бізде қоғам бар және біз әлеуметтік оқшауланбаймыз. Бірақ біз жалғыздықты сезінеміз. Әлеуметтік психолог Эрих Фромм бұл сұраққа {7} жауап берді: иеліктен шығару – бұл капитализмдегі жеке адамның тағдыры. Қазіргі адамның бауырларымен қарым-қатынасы қандай? Бұл екі абстракцияның, бір-бірін қолданатын екі тірі машинаның қатынасы. Жұмыс беруші жалдайтындарды пайдаланады, сатушы сатып алушыларды пайдаланады. Бұл күндері адами қарым-қатынаста махаббат пен жеккөрушілік сирек кездеседі. Мүмкін, оларда таза сыртқы достық және одан да көп сыртқы әдептілік басым, бірақ бұл көріністің астында иеліктен және немқұрайдылықпен жасырылады. Мұнда жасырын сенімсіздік көп. Бақытты болу үшін қоғамда болу жеткіліксіз. Адамдар қарапайым биологиялық қажеттіліктерден жоғары.Бірақ олар оны қазіргі қоғамда таба ала ма? Жоғарыда келтірілген статистика көрсеткендей, біздің көпшілігіміз бақыт таба алмадық және жалғыздықты жеңе алмадық. Мүмкін, бұл әр адамның проблемасы емес, қазіргі қоғамның қасіреті шығар? "Адамның субъективтілігі өзінің мәнін байыта алады, егер адам өзін сыртқы объективтілікке қарсы тұру үшін өзін-өзі анықтай алса". Бірақ қазіргі адамға қарсы ештеңе жоқ. Ол басқалардан да, өзінен де {8, 150}.

Балама бар ма? "Жеке басын,... ол адам дербес, мақсаткер бар, өзінің жеке пікірін білдіруге қабілетті жеңе түрлі қиындықтарына өмір" - деген сөздермен еді сипаттау қазіргі заманғы адам. Бірақ қазіргі өмірдің проблемалары бұл тілекке Үлкен крест қояды. Бұл "кресттің" себептерінің бірі - адамның жалғыздығы. Бірақ біз {9, 109} жағдайына балама бере аламыз ба? Қоғамдық жүйенің басқа проблемаларын болдырмай, адамның жалғыздық проблемасын жаппай шешу мүмкін емес. Гедонизм, қатынастарды жалпы коммерциализациялау, ашкөздік және нигилизм – бұл қоғамның элементтері ұзақ уақыт бойы болған. Бірақ қазіргі қоғамда олар керемет мөлшерге дейін өсті. "Тарихи мәдени матрицалар-бұл жеке тұлға мен қоғамның өзара өзгеру механизмі" (10). Бірақ бұл жағдайға дейін біз әлсіз екенімізді білдірмейді. Әрбір нақты адамның өмірі, ең алдымен, оның қолында. Егер біз шынымен көпшіліктің жалғыздығына риза болмасақ, біз дәлелдей аламыз: басқаша болуы мүмкін. Көршіңізге және жеке үлгіңізге қол жеткізу үшін, адамның достық маскасының астында немқұрайдылық емес, жау емес және бет – әлпет емес екенін көрсету. Барлық адамдар, ең алдымен, бәсекелестер емес, бауырлар. Мүмкін, ғаламдық нәрсені шешу мүмкін емес. Бірақ өзіңізден сұраңыз: егер кем дегенде бір адам өзінің жалғыз емес екенін түсінсе, сіздің күш-жігеріңіз бекер болады ма? "Қызмет тақырыбы үшін таным перспективасы өзін "басқаларға" ұсына алатындай дәрежеде ғана ашылады. Бұл қозғалыста сапалы жаңа күйлер пайда болады " (11)

Жалғыздық – қазіргі XXI ғасырдың дерті, әсіресе, ол урбандалған, дамыған елдерге тән құбылыс. Миллиондаған тұрғыны бар қалада тұрып та адам өзін жалғыз сезінуі мүмкін. Бүгінгі қоғамдағы жалғыздықтың тереңдей түсуіне ықпал ететін себептер көп: біркелкі қалыпты (стандартталған) өмір, интеллектуалдық деградация, айналадағы адамдармен байланыстың әлсіреуі, яғни, қарбалас тірлік, жұмысбастылық, уақыт-ақша ритмі және т.с.с. Тіпті, «ғаламтордағы өмір» деген түсінік пайда болды. Достарың да виртуалды, қарым-қатынастың бәрі интернет арқылы жасалады, әлеуметтік желі – ой-пікіріңді бөлісетін басты орын. Бұрынғыдай барыс-келіс, аралас-құраластық, шын мәнінде сиреп барады. Достарыңмен, туыстарыңмен, тіпті, бірге тұратын ең жақын адамдарыңмен байланыс шектеулі. Бұл үрдіс заманауи қоғамның жаңа проблемасын туғызды – индивидуализмге орын жоқ, мұнда әлеуметтік стереотиптер кең таралған, адам социумда өзімен бірдей, өзінен аумайтын, құндылықтары ұқсас адамдар арасында өзін жалғыз сезінеді. Мұның соңы неге апарып соғарын дәл болжау қиын. Осылайша, жалғыздық феноменінің қыры мен сырын тізбелеуіміз тегін емес. Мұның бәрі нақты адамның өмірге қанағаттанбауының себептерін талдауға, осындай ауыр жан жағдайынан шығуға тырысуына көмектеседі. Салдарды жою үшін алдымен оның себебін білу керек. Әйтпесе, жалғыздықтың салдары ауыр – тұлғаның күйзеліске түсуі, депрессия, суицидке бару, экзистенциалдық вакуум, қоғамға қарсы мінез-құлық көрсету. Тіпті, демографиялық зияны да барын жоққа шығаруға

болмайды. Сонымен, жалғыздық адамдардан ерікті-еріксіз алшақтағаның үшін берілген жаза ма немесе керісінше, рухани және жеке тұлғалық өсудің көзі, бастауы ма? Бірақ, жалғыздықты жеке адамның проблемасы деп қарастыру да, оны теріс құбылыс деп жоюға ұмтылу да біржақтылыққа ұрындырары сөзсіз. Ең алдымен, жалғыздық – адамның ішкі ахуалының құрамдасы, тұлғаның өзіндік санасы және өзін өзі тануы үшін қажетті аса маңызды феномен деген жөн. «Адам о бастан жалғыз, ол өзінің ойы мен сезімдерін өзі ғана түсіне алады, жалғыздықтың бастауы – адамның өзінде» дейді ойшылдар (Камю). Бірақ, мұнда да шектен шықпаған жақсы. Айталық, бір сәткі жалғыздықтың жағымды жағы бар, – жанның керегін алу, тазару, өз ЭГОңды қалыпқа келтіру, заттар әлемінен, адамдардан алыстау, – рухани жаңару үшін қажет. Бұл өзіңмен өзің кездесу сәті, қуанышты хал, қалыпты (стандартты) мінез-құлық шарттарынан босанудың бір тәсілі. Жағымды жалғыздық адамға қажетті тұлғалық қасиеттердің қалыптасуына ықпал етеді, олар – сыртқы әсерлерге төзімділік, ақыл-ой ерекшелігі, мейірім, өзін сүю арқылы адамдарды сүю, бағалау және т.б. Дегенмен, жалғыздық дүниені танудың құралы бола отырып, мақсатқа айналмауы тиіс, әйтпесе адам қалыпты өмір сүру дағдысынан айрылады, күйзеліске ұшырайды. Тіпті, атақты талант иелерінің өзі шығармашылықпен бетпе-бет қалудан қанша ләззат алғанмен де, жан жалғыздығынан азап шегіп өткендері жасырын емес. Осылайша, жоғарыда айтылғандай, оқшаулану мен жалғыздық екі бөлек нәрсе. Саналы түрде жалғыздықты таңдағандар – тұлғалар. Оларға оқшаулану – тоғышарлық ортадан құтылу үшін керек. Бұл – тұйықталу емес, нағыз биік үйлесім, рух тазалығы. Бұл – әлемнен қашу емес, соған апаратын жол. Бұл – өзін өзі танудың шарты, жетілдірудің жолы. Бұл – нағыз шығармашылық адамының болмысы, – өзінің сүйікті ісімен айналысқан адам жалғыз болмайды, оның өмірі мән-мағынаға толы. Ал, әлеуметтік, еріксіз жалғыздық езіп-жаншиды, жегі құрттай жейді, онда еш мағына жоқ. Шынайы «мен» мен идеалды «меннің» сәйкессіздігіне тап болған науқас түрі – невротик білікті кәсіби маман тарапынан көмекке мұқтаж екендігін түсінуі қажет. Яғни, жалғыздық адамның рухани өміріне тән нәрсе, сонымен бірге, ол әлеуметтік құбылыс. Кейде осындай әлеуметтік жалғыздыққа тап болған адам қарым-қатынас тапшылығының орнын толтыру үшін үй жануарларын – ит, мысық, тотықұс және т.с.с. асырап, қиял күшімен де серік табады. Иә, адам жалғыз туады, жалғыз өледі, ой-пікірі, сезімі, шешім қабылдауы, – өзіне ғана тән, сол үшін де ол жалғыз. Әрқайсымыздың сырт көзден таса, ешкім білмейтін жеке әлеміміз бар. Ол біздің жанымыздың тым терең түкпірінде жасырынып жатыр. Кей-кейде өзіңмен-өзің оңаша қалып, сол түкпірге үңілгенді ұнатамыз. Бірақ, бәрібір де адам толық жалғыздық жағдайында өмір сүре алмайды, ол – қоғамдық жаратылыс иесі. Достық, махаббат, қарым-қатынас іспетті қоғамдық өмірдің басты құндылықтары адам өмірінің мән-мағынасын құрайды.Адам өзінің әлеуметтік табиғи тілектеріне орай ұжымда, қауымда өмір сүруге ұмтылады, оның іс-әрекеті мен санасы да соған сәйкестенеді, бұл қоғам үшін де пайдалы. Ал, жалғыздық феноменінің мәніне терең бойлау, түсіну оның жағымды жағын қабылдап, теріс салдарын жою, жалғызбасты күн кешудің әдетке, өмір салтына айналып кетуін болдырмауға ден қою. (12)

Әдебиеттер тізімі

1. Дагогнет Франсуа "доктор Итард жұмбақ пен сәтсіздік арасында", жан Итард, Виктор де Л ' Аверон, Allia басылымдарының алғы сөзі. Париж,2010. б. 7.

2. https://www.telegraph.co.uk/culture/tvandradio/3653890/Cry-of-an-enfant-sauvage.html/ (дата обращения: 04.12.2018). [Электронды ресурс]

3 http://www.bbc.co.uk/sn/tvradio/programmes/horizon/broadband/tx/isolation/highlights/ (дата обращения: 04.12.2018).. [Электронды ресурс]

4. Федосеенков А.В. Субъективтілік мәдениеті. С.: ғылымға жол. Ростов-на-Дону, 2012. б. 123.

5.https://elementy.ru/novosti_nauki/431497/Psikhologi_konstatiruyut_chto_chetvert_sovremennykh_amerikantsev_ne_imeyut_druzey/ (04.12.2018). [Электронды ресурс].

6. https://www.redcross.org.uk/get-help/gethelp-with-loneliness/ (04.12.2018). [Электронды ресурс].

7. https://scepsis.net/library/id_898.html/: 04.12.2018). [Электронды ресурс].

8. Федосеенков А.В Субъективтілік мәдениеті. С.: ғылымға жол. Ростов-на-Дону, 2013. б. 123.

9. Ивко Е.В., Федосеенков А.В. Қоғамның моральдық-этикалық және құндылық диффузиясы жағдайында бақыт категориясын заманауи тұжырымдамалаудың проблемалық аспектілері. Жас ғалымдардың перспективалық әзірлемелерінің 2-ші Халықаралық ғылыми конференциясының ғылыми мақалалары, 2017. б. 149-153.

10. Федосеенков А.В. Маргиналдық механизмдердің мазмұны. Ғ.: Қоғамды реформалаудың әлеуметтік-экономикалық мәселелері Халықаралық ғылыми-практикалық конференция материалдары. Ростов-на-Дону, 2010. б. 108-110.

11. Федосеенков А.В. В сб. Субъективтілік мәдениеті. Путь в науку. Ростов-на-Дону, 2011. б. 123

12. http://mazhab.kz/kk/[Электронды ресурс].

Резюме

В данной статье рассмотрены различные точки зрения подхода к изучению социальной проблемы одиночества, дано понятие и анализ освещения изучаемой проблемы в современном контексте.

Түйіндеме

Бұл мақалада жалғыздықтың әлеуметтік проблемасын зерттеуге деген көзқарастың әртүрлі көзқарастары қарастырылған, қазіргі контексте зерттелетін мәселенің түсінігі мен талдауы берілген.

Summary

This article discusses various points of view of the approach to the study of the social problem of loneliness, gives the concept and analysis of the coverage of the problem under study in the modern context.

УДК: 378.14:316.612

***Д.Н. Еркебаева**, магистрант 2 курса специальности «Социальная работа»*
*Научный руководитель: **Абдрашева Б.Ж.**, к.соц.н., доцент,*
КазУЭФМТ

СУЩНОСТЬ КОМПЕТЕНЦИЙ СПЕЦИАЛИСТА СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ

Термин «компетентность» трактуется как обладание знанием в определенной сфере, позволяя судить о чем- либо. Исследования показывают различные интерпритации данного понятия. Так, Деркач А.А, считает, что профессиональная компетентность это комплекс требований, способствующих прогрессу профессионального мастерства социального работника. В.К.Шаповалов предлагает рассматривать профессиональную компетентность как сочетание качеств специалиста, позволяющих ответственно выполнять свои должностные обязанности. В.А.Якунин считает, что для успешного формирования профессиональных компетенций необходимо внутренние (общая профессиональная компетентность, активность, самостоятельность) и внешние (адаптация, рост мастерства, карьера) критерии обучения социального работника.

Т.Ю. Базаров в своей модели профессиональной компетентности социальных работников выделяет три компонента:

- методический: профессиональные умения, самосовершенствование, профессиональное самосознание и высокий образовательный уровень;
- организационный: организаторские способности, уверенность, оперативность, тактичность, толерантность;
- социальный: адаптивность, эмпатия, гуманность и опыт.

Исследования в РК показывают, что большое значение в профессильнальных компетенциях социального работника придавали профессионально-этическим компетенциям социального работника (Уразбаева Г.Т.) , компетенциям при деонтологической подготовке социальных работников (Кертаева Г.М.) , компетенциям, необходимые для проектирования социальной работы (Шайхеслямова К.О.).

Турсынбекова Ж.Д. рассматривает профессиональные компетенции социального работника как систему ЗУН, влияющих на решение профессиональных задачи развитые личностные качества, проявляясь в деловом общении при решении их жизненных проблем.

Е. В. Бондаревская, Е. Н. Юрина выделяют в профессиональной компетентности специалиста следующие структуры:

- профессионально-педагогическая: педагогическая культура, умение ставить задачи, варьировать, анализировать опыт;
- коммуникативная: объективное восприятие людей и ситуации, доверительность;
- социально-психологическая;
- психолого-педагогическая.

В.И. Жукова, Е.И. Холостова в своих моделях выделяют компетенции, позволяющие социальному работнику комплексно решать проблемы клиентов на всех уровнях общества.

Спенсер Л. В профессиональных компетенциях выделяет мотивационные, поведенческие (стрессоустойчивость, самоконтроль, выносливость и др.), когнитивные, профессиональные, рекламно-пропагандистские.

М.Ф. Фирсова выделяет такие ключевых компетенций, как:

1) социально-личностные;
1) экономические и управленческие;
2) общенаучные;
3) общепрофессиональные;
4) специальные.

А.И. Арнольдова, Ю.В. Васильева в своих исследованиях, определяя компетенции социального работника, основывались на концептуальных положениях:

- социальный работник включен в конкретные социальные условия;
- социальный работник реализует свою профессиональную деятельность в системе «человек-человек»;
- целостность личности социального работника;
- личность социального работника активный субъект деятельности.

Г.Д. Кузнецова считает, что социальный работник должен обладать интеллектуальной, эмоциональной и поведенческой гибкостью, личностной и социальной ответственностью; высокой адаптированностью, общительностью, самоконтролю, чуством эмпатии, поддерживать эмоциональный комфорт, стрессоустойчивость» .

Понятие «социальный работник» вошло в обиход в конце XIX - начале XX века. Но как самостоятельная профессия и академическая дисциплиа социальная работа вполне утвердилась лишь после второй мировой войны.

Идеи New Deal в Соединенных Штатах Америки 30-х годов, государства всеобщего благоденствия (welfare state) в Западной Европе 40-х годов стали, выражением признания права каждого человека на некий минимум достойного существования и превращения государства в гаранта реализации этого права. Однако вскоре выяснилось, что для претворения подобной идеи в жизнь хороших законов и соответствующих материальных ресурсов недостаточно. Нужна еще специальная система индивидуальной помощи людям, которые по тем или иным причинами не вписываются в современное общество, оказываются «за бортом». Правительственные циркуляры и государственные ассигнования на социальные нужды должны были найти конкретного адресата, быть тонко подогнаны под запросы живых людей, а иногда существенно пересмотрены в свете потребностей практики. Эту функцию и взяли на себя социальные работники [1, с. 29].

Современные концепции социальной работы предусматривают более широкое понимание социальной помощи, которая включает также защиту прав и интересов наиболее незащищенных категорий населения, оказание им информационной, психологической, социальной и иных видов помощи.

Исследования В.И. Жукова и других ученых отмечают, что различные формы социальной помощи населению имеют многовековую историю. [2,с. 43] В советский период была сформирована довольно развитая система социального обеспечения. Эта система в рамках господствующих общественных отношений, несмотря на определенные недостатки, была достаточно эффективна.

С распадом СССР и происшедшими в связи с этим кардинальными социально-экономическими и политическими изменениями возникла необходимость реформирования системы социального обеспечения. Данное реформирование способствовало появлению большого количества учреждений, относящихся к различным ведомствам (социальная защита населения, здравоохранение, образование, юстиция и др.), взявшим на себя функции помощи и защиты нуждающихся. Это центры социальной помощи семье и обслуживания населения; медико-реабилитационные центры, биржи труда, центры занятости и др. Эффективность деятельности подобных учреждений во многом зависит от их кадрового обеспечения.

Процесс институционализации социальной работы сопровождался развитием адекватных правовых норм по отношению к ряду социальных групп. Так, был переосмыслен правовой статус безработных (тунеядцев), бомжей (лиц без определенного места жительства), психических больных и др. Отказ от их правовой стигматизации, закрепление в законах необходимости или возможности нормализационного подхода, «лечения» в буквальном и переносном смысле было шагом вперед в построении системы социальных гарантий. С другой стороны, большой проблемой в правовом обеспечении социальной работы является отсутствие развития договорных, контрактных отношений между субъектами и объектами социального обслуживания, между службами (социальными работниками) и клиентами.

Клиент социальной службы – гражданин, находящийся в трудной жизненной ситуации, которому в этой связи предоставляются социальные услуги.

Первым шагом в обеспечении социальных служб квалифицированными кадрами стало внесение профессии «Специалист социальной работы» в «Тарифно-квалификационный справочник должностей рабочих и служащих» в 1991 г., вторым - начало приема студентов в ряд вузов РК по специальности «социальная работа», т.е. начало реальной подготовки дипломированных специалистов, а параллельно профессиональной переподготовки и (или) получения второго высшего образования [3, с. 49].

Существенное влияние на профессиональную подготовку кадров и профессиональную деятельность специалистов социальной работы оказало законодательное оформление в 2008 году сложившихся практик социального обслуживания и основных понятий социальной работы в Законе Республики Казахстан «О специальных социальных услугах» и во многих нормативных документах, касающихся социальной защиты различных категорий социально-уязвимых слоев населения.

Создание и развитие учреждений социального обслуживания нового типа - центров социальной помощи, различных психологических служб, социально-реабилитационных центров и социальных - приютов, кризисных центров для женщин и мужчин, центров социального обслуживания, нетрадиционных домов-интернатов малой вместимости и других учреждений - предъявили новые требования к профессионально-этическим, личностным качествам социальных работников. Безусловно, развитие социального обслуживания в Казахстане формирует постепенное всеобщее признание деятельности работников социальных служб и, прежде всего, специалистов социальной работы, форсированному формированию специализированной социальной деятельности, характеризующейся особыми чертами и свойствами [4, с. 135].

Вместе с введением института социальной работы, как уже указывалось, были введены должности социального работника и специалиста социальной работы в отличие от зарубежных аналогов, где деятельность специалиста определяется только как социальный работник. Отличие этих двух понятий заключается в степени их профессиональной подготовки.

Социальным работником принято называть «работника социальной службы, оказывающего социально-бытовые услуги клиентам». При этом специально не оговаривается его профессиональная подготовка. Представляется, этот вопрос требует специального исследования, но полагаем, что, этот человек должен иметь, по меньшей мере, курсовую или начальную профессиональную подготовку.

Специалистом социальной работы считается «работник социальной службы, имеющий соответствующее по профилю профессиональное образование или специальную подготовку при наличии другого профессионального образования, оказывающий клиенту социальной службы необходимые социальные услуги». В предлагаемом исследовании речь идет о специалистах, которые прошли профессиональную подготовку в вузах.

Одновременно с введением соответствуюших должностей были определены и профессиональные обязанности специалиста, его функции деятельности, а также возможные места работы.

Анализ научной литературы показал, что функции специалиста определяются по разным основаниям и имеют разную классификацию. По мнению ученых (В.И. Жукова, Л.Г. Гусляковой, С.И. Григорьева, Е.И. Холостовой и др.), социальная работа функционально представляет собой динамичный механизм, имеющий сложную интегральную природу деятельности, которая включает в себя многообразные функции, позволяющие гибко реагировать на социальные проблемы и комплексно решать их на всех уровнях общественной структуры [5, с. 245].

В научных исследованиях выделены функции, характерные для деятельности социального работника независимо от того, где (какое учреждение) и с кем (с какими категориями людей) он работает. К ним относятся нравственно-гуманистические, коммуникативные, организационно-методические, рекламно-пропагандистские, регуляционно-профилактические, социоинтегративные функции.

В Словаре-справочнике по социальной работе выделены следующие функции деятельности специалиста социальной работы: диагностическая, организаторская, прогностическая, предупредительно-профилактическая, организационно-коммуникативная, охранительная. Вместе с определением функциональных обязанностей обозначены категории людей, с которыми работают специалисты социальной работы, и учреждения, в которых они могут работать. Введение института социальной работы также способствовало активизации научных исследований в области теории социальной работы, а также социальной работы как области профессиональной деятельности и как профессиональной образовательной сферы.

Характер деятелъности требует от социального работника знакомства с широким кругом вопросов, начиная от организации системы социального обеспечения в целом, знания соответствующего законодательства, элементов социологии и экономики и кончая конкретными приемами работы с клиентами, т.е. предполагает наличие знаний о человеке и прикладной психологии.

Проведенный анализ понятия «социальная работа» показывает, насколько сложна профессия социального работника, каким непростым должно быть содержание профессиональной компетентности социального работника, на формирование которой направлен образовательный процесс в вузе при обучении данной специальности [6, с. 317].

Қак показывает предшествующий анализ компетентностного подхода к образованию, для раскрытия содержания компетентности специалиста по социальной работе существенным является содержательное определение ключевых компетенций, которые должны приобрести обучающиеся как для успешной работы, так и для дальнейшего образования. Ключевые компетенции - это обобщенные способности индивида, основанные на знаниях, опыте, ценностях, склонностях. Ключевыми компетенциями эти компетенции называются потому, что их можно применять в самых различных ситуациях для характеристики каждого специалиста. Они не связаны с конкретным рабочим местом, а представляют собой способность и готовность к деятельности и общению личности. В трудовой жизни они считаются компетенциями, выходящими за профессиональные рамки. Благодаря им каждый сотрудник имеет возможность соотносить свои профессиональные и общие знания с постоянно меняющимися профессиональными ситуациями в совместной работе с другими членами общества [7, с. 146].

В литературе принято выделять следующий набор ключевых компетенций:

1) социально-личностные;
5) экономические и организационно-управленческие;
6) общенаучные;
7) общепрофессиональные;
8) специальные.

Социально-личностные, экономические и организационно-управленческие служат фундаментом, обеспечивающим мобильность на рынке профессионального труда. Общепрофессиональные и специальные компетенции - целенаправленно ориентированные знания, умения, навыки, способности, готовности и ценностные ориентации, которые отражают объективные и предметные аспекты подготовки специалиста и являются необходимой базой для работы с конкретными предметами труда. По нашему мнению, набор ключевых компетенций специалиста по социальной работе включает в себя все пять вышеназванных компетенций.

Чрезвычайно важное значение имеет определение набора компетенций по специальности. От набора конпетенций зависит направленность образовательного процесса в вузе: будет ли этот процесс носить предметно-центрическую или студентоцентрическую направленность. Представляется, образовательный процесс при подготовке социального работника должен носить ярко выраженную студентоцентрическую направленностъ, связанную с формированием личности социального работника.

По исследованиям А.И. Арнольдова, Ю.В. Васильева, М.Ф. Фирсова и др. при определении профессионально-личностных качеств специалиста социальной работы учитывались следующие концептуальные положения[8, с. 17]:

- личность социального работника есть субъект профессиональной деятельности, включенный в конкретные социокультурные условия;
- социальный работник - это человек, осуществляюший свою профессиональную деятельность в системе «человек-человек», в которой особую роль играют процессы общения, взаимоотношений, взаимодействия;
- личность социального работника есть целостность, но не замкнутая в себе, а находящая выход в профессиональной деятельности. Целостность личности можно представить, как единство природных задатков и результатов социализации; единство социального, нравственного. психологического, общекультурного, профессионального; нерасторжимость профессионально обусловленных качеств личности с деятельностью;
- личность социального работника формируется, развивается, самореализуется, самосовершенствуется в профессиоиальной деятельности и, как активный субъект этой деятельности, она изменяет себя и деятельность.

Социальному работнику, подчеркивает И.А. Зимняя, должны быть присущи такие «личностные особенности, как гибкость, проявляющаяся на интеллектуальном, эмоциональном, поведенческом уровнях; высокая степень личностной и социальной ответственности; адаптированности, которая проявляется как открытость в общении, способность принять и разделить нормы ценности и образ жизни другого человека; умение контролировать свое поведение в различных жизненных ситуациях и ситуациях общения; способность отстаивать свои убеждения, создавать и поддерживать эмоциональный комфорт в ситуации комфорт в ситуации межличностного общения».

Г.Д. Кузнецова к числу профессионально желательных личностных характеристик относит: «способность к эмпатии, сопереживанию; внутренний локус контроля; высокий социальный интеллект; коммуникативность; субъект-субьектный характер отношений; умение слушать, терпение, стрессоустойчивость»

Таким образом, специальные компетенции социального работника связаны с непосредственным предметом труда, тем кругом клиентов, к обслуживанию которых готовится специалист. В нашем случае речь идет о специалисте социальной работы, работающего с различными слоями населения. Профессиональная компетентность специалиста по социальной работе с разными категориями населения требует освоения специализированных компетенций в зависимости от запросов клиента.

Список литературы

1. Алмазов Б.Н., Беляева М.А., Бессонова Н.Н. Методика и технологии работы социального педагога. М.: Академия, 2006. - 192 с.
2. Альперович В.Д. и др. Справочник социального работника. Ростов на Дону: Феникс, 2006. - 336 с.
3. Бочарова В.Г. Социальная педагогика. М.: Сфера, 2004. - 352 с.

4. Козлов А.А. Социальная работа. Введение в профессиональную деятельность. М.: Международный проект, 2004. - 356 с.
5. Кравченко А.И. Социальная работа. М.: Проспект, 2008. - 416 с.
6. Нестерова Г.Ф., Астер И.В. Технология и методика социальной работы. СПб.: Имена, 2006. - 168 с.
7. Основы социальной работы. Под редакцией Басова Н.Ф. М.: Академия, 2004. - 288 с.
8. Основы социальной работы. Ответственный редактор Павленок П.Д. М.: ИНФРА-М, 2006. - 560 с.

Резюме

Осознание социальным работником своего профессионального долга - есть отражение его объективных обязанностей в идеях, убеждениях, чувствах, привычках, во внутренних мотивах профессиональной деятельности и воплощение их в практической повседневной деятельности.

Түйіндеме

Әлеуметтік қызметкердің өзінің кәсіби борышын түсінуі - бұл оның объективті міндеттерін идеяларда, сенімдерде, сезімдерде, әдеттерде, кәсіби қызметтің ішкі себептерінде және күнделікті практикалық іс-әрекетте бейнелеу.

Summary

A social worker’s awareness of his professional duty is a reflection of his objective duties in ideas, beliefs, feelings, habits, in the internal motives of professional activity and their embodiment in practical everyday activities.

Мазмұны/Содержание

1 секция

Жаңа жағдайдағы басқаруды дамытудың өзекті сұрақтары
Актуальные вопросы развития управления в новых реалиях
Topical issues of management development in new realities

Абдашимова Н.М.
Кәсіпорынның маркетингтік қызметінің тиімділігін бағалаудың теориялық аспектілері..... 3
Жунусова А.К.
Маркетинговый подход к управлению гостиничным предприятием……..… 7
Кондратенко Т.В.
Упрощенные технологии через призму идей устойчивого развития……..… 11
Зайнолда Д.
Қазақстандағы интернет-маркетинг..... 13
Сейдалин А.А.
Управление финансами на предприятии……..…. 17
Уәшов Д.К.
Қазақстан Республикасында халықты әлеуметтік қорғауды жетілдіру..... 20

2 секция

Қазіргі экономикадағы қаржы-несие жүйесін дамытудың басым бағыттары
Приоритетные направления развития финансово-кредитной системы в современной экономике
Priority directions of development of financial and credit system in the modern economy

Бексултанов Н.К.
Финансовые стратегии повышения конкурентоспособности предприятий……..… 23
Куатбекова С.К.
Сущность, цели и задачи анализа финансового состояния предприятия……..…. 27
Куспекова М.Е.
Развитие банковских услуг в направлении дистанционного обслуживания..... 32
Мукушева К.М.
Қазақстанда банк секторын дамыту: жағдайы, мәселелері мен болашағы..... 36
Воронцова В.
Современные стратегии кредитования малого и среднего бизнеса в Казахстане…….. 41
Тайлак А.Ж.
Банковская система в эпоху развития цифровых технологий…….. 45

3 секция

Цифрландыру жағдайында бухгалтерлік есепті, аудитті және талдауды дамытудың тетіктері мен перспективалары
Механизмы и перспективы развития бухгалтерского учета, аудита и анализа в условиях цифровизации
Mechanisms and prospects for the development of accounting, audit and analysis in the context of digitalization

Жанғали Д.Ғ.
Экономиканы цифрландыру жағдайындағы бухгалтерлік есептің жағдайы..... 48
Елеукулова Д.Д.
Ұйымның экономикалық жүйесінің ішкі аудиті..... 52
Кумекбаева А.Ш.
Қаржылық есептіліктегі өзекті өзгерістер мен оны құрудағы кейбір мәселелер..... 56

Дербисалин И.А.
Влияние цифровой экономики на систему бухгалтерского учета..... 61
Алиева З.Р.
Теоретические основы анализа конкурентоспособности организации..... 65
Жанайдаров Н.К.
Значимость учетной информации о дебиторской и кредиторской задолженности для финансовой деятельности предприятий…….. 69
Қабиева А.Т.
Мемлекеттік қаражатты пайдалану тиімділігіне аудит жүргізу жөніндегі ұсынымдар..... 74
Пак В.Л.
Сущность мошенничества в финансовой отчетности: ее способы и методы обнаружения 78
Абельмажинова А.Ж.
Методологические аспекты бухгалтерского и налогового учета предприятия…….. 83
Шуханова З.С.
Концепция собственного капитала организации, используемая в системе бухгалтерского учета 88
Даулетов Т.Д.
Фальсификация финансовой отчетности и ее последствия..... 92
Занов Б.С.
Аудиторские проверки: методы, процедуры и способы их проведения…….. 96
Қорғанбаева Д.Б.
Экономикалық субьектілердің салық есеп саясатын қалыптастырудың тұжырымдамасы 100
Рахимжанова Е.Е.
Автоматизация учета как эффективное управления предприятием ……. 105
Сағынбай С.М.
Порядок формирования и информационно-аналитическое значение отчета о совокупном доходе..... 109

4 секция

Қазақстанның экономикалық саясаты: өзекті мәселелері, міндеттері және оларды шешу жолдары
Экономическая политика Казахстана: актуальные проблемы, задачи и пути их разрешения
Economic policy of Kazakhstan: topical problems, tasks and ways to solve them

Маленчик В.А., Семашко М.Г.
Анализ развития добровольного личного страхования, не относящегося к страхованию жизни……..… 114
Маленчик В.А., Зиновчик Д.А.
Особенности управления прибылью предприятий строительной отрасли в Республике Беларусь…… 118
Михолап Е.В.
Этапы внедрения системы сбалансированных показателей…….. 121
Аймұрза А.М.
Шаруашылық субъектілердің табысы мен рентабельділігін жоғарылату факторлары..... 126
Батищева Д.В.
Swot-анализ дестинации «Старый город» как потенциального туристического якоря г. Шымкент……. 129
Бегалин М.К.
Тенденции развития интернет - маркетинга в Казахстане……. 133
Кусаинова Э.Б.
Анализ влияния государства на рост и диверсификацию экономики страны……. 137
Мнуар А.Р.
Маркетинг в развитии экологического менеджмента…… 141

Рыскалиева Ж.
Корпоративные структуры: виды и предпосылки…… 146
Койчубаева К.А.
Отраслевая структура промышленности и основные направления ее совершенствования.. 150
Мұхаметқали З.Н.
Білім беру мекемелеріндегі маркетинг қызметінің ерекшеліктері..... 154
Умирзакова Д.К.
Актуальные вопросы маркетинга в страховании…… 156

5 секция

Сандық технологиялар мемлекет пен бизнес өзара байланысының экономикалық тиімділігін арттыру факторы ретінде
Цифровые технологии как фактор повышения экономической эффективности взаимодействия государства и бизнеса
Digital technologies as a factor in increasing the economic efficiency of interaction between the state and business

Рамазанов М.Б.
Анализ современных процессов развития инновационных технологий в структуре SMART CITY…… 162
Кабылбеков Е.Б.
Исследование о взаимной зависимости товарного и человеческого капиталов…… 167
Онербай А.А.
Исследование методов анализа эффективности государственных программ и разработка l для их мониторинга…… 170
Тілеубаева Ж.Т.
Ашық білім беру ортасының дамуының жаңа бағыты: қатерлер және мүмкіндіктер..... 174
Абыхан М.Н.
Влияние развития ИТ-компаний и стартапов на экономический рост…… 178
Туякова Ә.С.
Современное состояние IT-технологий в рамках программы «Цифровой Казахстан»…… 182

6 секция

Қазіргі кезеңдегі әлеуметтік жұмыс: теория және практика
Социальная работа на современном этапе: теория и практика.
Social work at the present stage: theory and practice.

Арыстанова З.С.
Опыт внедрения технологии кейс-менеджмента в работе с замещающими семьями в чоу «SOS Детская Деревня Астана»..... 187
Дәуір Ә.М.
Қатыгездік көрген балалармен әлеуметтік жұмыстың шетелдік және отандық тәжірибелері..... 191
Смантай Г.А.
Денсаулық сақтаудағы әлеуметтік қызметкердің мәртебесі..... 197
Абдрахманова А.Р.
Инвалидность как социально-экономический феномен современного казахстанского общества…… 200
Арыстанов Ж.М.
Инновационные формы социальной работы с молодежью в рамках молодежного ресурсного центра…… 204
Байбусинова Н.С.
Методы адаптации лиц, пострадавших от деструктивных течений…… 207
Сагитова Ж.С.
Социально-психологическое здоровье населения: теория и практика..... 212

Сейдалина Д.С.
Міндетті әлеуметтік медициналық сақтандыру халықты әлеуметтік қорғаудың элементі ретінде..... 216
Медьянов А.С.
Организация ранней профориентационной работы в начальных классах…… 218
Евлоев Т.А.
Совершенствование управления деятельностью волонтерских организаций на примере высших учебных заведений…….. 222
Бекболатов А.Ж.
Социальная работа с трудовыми мигрантами из Средней Азии на примере г.Нур-Султан 226
Жилкибаева Д. Б.
Социальная работа с детьми с ограниченными возможностями на примере школы-лицея № 40 г. Нур-Султан…… 231
Кизатбеков З.К.
Статус социального работника: опыт поликлиники №8 г. Нур-Султан…….. 234
Мансұрова Ә.Ә.
Волонтерлік – ізгіліктің белгісі..... 237
Махметова А.Х.
№11 қалалық емханасы аясындағы паллиативті көмек көрсету..... 241
Мелдеш Б.Ғ.
Қазіргі қоғамдағы жалғыздық мәселесі..... 244
Еркебаева Д.Н.
Сущность компетенций специалиста социальной работы…… 247

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ҚАЗІРГІ ЭКОНОМИКАСЫ:
ЖАҒДАЙЫ ЖӘНЕ ӨРКЕНДЕУ БОЛАШАҒЫ

Жас ғалымдардың XII ғылыми-тәжірибелік конференциясының материалдары

18 желтоқсан, 2020

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА КАЗАХСТАНА:
СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Материалы XII научно-практической конференции молодых ученых

18 декабря, 2020

MODERN ECONOMICS OF KAZAKHSTAN:
CONDITION AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

Materials of the XII Scientific and Practical Conference of Young Scientists

18th of December, 2020

Басуға 18.01.2021 жылы қол қойылды
Шартты баспа табағы 15,1 Пішімі $60/84_{1/8}$
Таралымы 50 дана
Тапсырыс 0022
«Булатов А.Ж.» жеке кәсіпкер
010000, Нұр-Сұлтан қ.,
Керей, Жәнібек хандар к-сі, 22-38
Тел.: 8/7172/223-418