

Секция 1. ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ И НОВЫЕ ИСТОЧНИКИ РОСТА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

ДАМУШЫ АЗИЯ ЕЛДЕРІ ҮШІН COVID-19 ӨРШУІНІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ САЛДАРЫ

АВДУ А.Б.

РД-18-1К тобының студенті

КЕРНЕБАЕВ А.С.

PhD докторы, доцент

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. Бұл мақалада COVID-19 вирусының жалғасып келе жатқан өршуі Қытай Халық Республикасы (ҚХР) мен басқа да дамып келе жатқан Азия экономикаларына көптеген салалар бойынша тигізетін әсері жайында баяндалады. Қарастырылатын салаларға ішкі сұраныстың күрт төмендеуі, туризм мен іскерлік сапарлардың қысқаруы, сауда және өндірістік байланыстар, жеткізілімдермен іркілістер және денсаулық сақтау жатады.

Кілт сөздер: COVID-19, туризм, ЖІӨ, ҚХР, шекара, карантин, Азия.

COVID-19 өршуі ҚХР-да, дамушы Азия мен әлемде экономикалық белсенділікке әсер ететін бірнеше салалары бар. Оған ҚХР және басқа да елдердің ішкі тұтынуының күрт, бірақ уақытша төмендеуі және егер вирус тарауы болашақ іскерлік көзқарасқа әсер етсе, инвестициялардың да төмендеуі жатады. Сонымен қатар, туризм мен іскерлік сапарлардың азаюы, сауда және өндірістік байланыстар арқылы басқа секторларға және экономикаға әлсіз сұраныстың таралуы, өндіріс пен саудадағы ұсыныс тарапынан іркілістер, сондай-ақ денсаулық сақтау шығындарының өзгеруі сияқты денсаулық үшін салдар да бар.

Ең алдымен, covid-19 өршуі мемлекет ішіндегі тұтыну деңгейін күрт төмендетеді. Себебі, адамдар сақтық шарасы ретінде немесе үкімет сұрауы бойынша үйлерінде отырады. Бұл өз кезегінде азық-түліктен басқа бөлшек сату деңгейіне үлкен әсерін тигізеді. Осындай жағдай Қытайдағы 2003 жылы атиптік пневмонияның өршуі кезінде орын алған болатын. ҚХР-да бөлшек сауда өсімі 2003 жылдың екінші тоқсанында 3 пайыздық пунктке төмендеген еді.

Экономикаға әсер ететін тағы бір маңызды сала туризм және ҚХР мен басқа елдердегі іскерлік сапарлар болып табылады. Туризм дамушы Азияның көптеген елдері үшін табыстың маңызды көзі болып табылады: Халықаралық туризмнен түсетін табыс жалпы ішкі өнімнің (ЖІӨ) 40% - дан астамын құрайды. Мысалы, Палау және Мальдив аралдары. Сондай-ақ саяхат пен туризмнің жалпы көлемі (ішкі туризмді қоса алғанда) АДБ мүшелерінің жартысына жуығы ІЖӨ-нің 10% - нан асады [1]. Қытай келушілері қазіргі уақытта осы елдердің көпшілігінде туристердің едәуір үлесін құрайтынын атап өткен жөн, себебі ҚХР-дан шығатын туристер саны сегіз есе артты: 2003 жылғы 11 миллионнан кем дегенде 2018 жылға қарай 87 миллионға дейін. 2018 жылы Мьянмаға, Таиланд, Моңғолия, Корея Республикасы, Вьетнам, Камбоджа, Палау және Гонконгқа келетін туристердің жалпы санының төрттен бірі Қытайдан келеді.

Келген туристердің саны және олардың Азияның көптеген дамушы елдеріне түсуі сапарларға және ескерту мінез-құлқына көптеген тыйым салулар нәтижесінде күрт қысқарады. Сапарларға ең маңызды тыйым салулардың бірі-ҚХР өзі енгізген. 2020 жылдың 24 қаңтарында ҚХР Үкіметі туристердің барлық көшпелі топтарының сапарына тыйым салды. Күшінде қалатын бұл тыйым ҚХР-ның барлық шығу туризмінің 55% - ын қамтиды [2]. Бұдан басқа, кем дегенде 47 ел Австралияны, Құрама Штаттарды және Ресей

Федерациясын қоса алғанда, ҚХР-ға және одан сапарларға тыйым салды [3]. Көптеген авиакомпаниялар ҚХР-ға рейстерді тоқтатты немесе күрт қысқартты. ҚХР-да 2003 жылы атиптік пневмонияның өршуі кезінде байқалған жылдық есептеудегі кем дегенде 7,7% - ға келетін туристер санының қысқаруы байқалуы әбден мүмкін. Дамушы Азияның қалған бөлігіне келетін болсақ, тіпті Азияның басқа елдеріне сапарларға нақты тыйым салмай, қытайлықтар болып табылмайтын туристер саны қысқаруы мүмкін, себебі туристер аймақта саяхаттардан қашады. Мысалы, 2003 жылы Индонезия, Таиланд және Корея республикасы сияқты оңтүстік-шығыс және Шығыс Азия елдерінде атиптік пневмонияның өршуі кезінде, 2003 жылы атиптік пневмония жағдайлары өте аз болғанына қарамастан, Азия шегінен тыс елдерден келетіндер санының төмендеуі байқалды [4].

Сұраныстың бұл шоктары сауда және өндірістік байланыстар арқылы басқа секторларға және экономикаға таралуы мүмкін. Қазіргі уақытта ҚХР әлемдегі көлемі жағынан екінші экономика болып табылады және оның үлесіне әлемдік өсімнің үштен бір бөлігі келеді. Бұл көптеген компаниялар үшін негізгі экспорттық нарық, бұл ретте ҚХР-ға экспорт ІЖӨ-нің едәуір үлесін құрайды. Осылайша, ҚХР тарапынан тауарлар мен қызметтерге сұраныстың төмендеуі кең сезілуі мүмкін. 2018 жылғы АДБ (Азия даму банкі) енгізу-шығару аймақаралық кестесі (MRIOT) сауда және өндірістік байланыстар арқылы сұраныс шок әсерлерін есепке алу үшін пайдаланылды. Ол 62 ел үшін барлық сектораралық және экономикалық байланыстарды өлшейді (әлемдік ЖІӨ-нің 95% - ы тиесілі), әрі әрбір экономика тауарлар мен қызметтерді қамтитын 35 секторға бөлінген. Соңғы сұраныс үшін шоктер-бұл жағдайда туристік сұраныс пен ішкі тұтыну-секторлар мен шекаралар арасында сауда және өндірістік байланыстар арқылы беріледі және MRIOT көмегімен олардың жанама әсерлерін байқауға болады [4].

Жаңа вирус әсер ететін басқа да маңызды салаларға келер болсақ, оларға денсаулық пен денсаулық сақтау үшін ұсыныстар мен экономикалық салдарлар саласындағы іркілістер жатады. Кәсіпорындардың мәжбүрлі жабылуы және қызметкерлердің жұмысқа жете алмауы, сондай-ақ шекараларды жабу нәтижесінде сауда мен бизнестегі іркілістер, жол жүруге тыйым салу және тауарлардың орын ауыстыруына, адамдар мен капиталға басқа да шектеулер нәтижесінде өндірісте елеулі іркілістер болды. Жоғары жиіліктегі көрсеткіштер ҚХР-дағы өндіріс жалпы қалыпты деңгейден 50-60% - ға дейін төмендегенін, бірақ қазіргі уақытта қалыпқа келтіріліп жатқанын көрсетеді. ҚХР өндіріс пен өндірістік-өткізу тізбектерінің жаһандық және өңірлік орталығы болып табылады. Көптеген елдер аралық тауарлардың едәуір санын ҚХР-ға экспорттайды, ал басқа елдер ҚХР ресурстарын өз өндірісінде пайдаланады. Нәтижесінде бұл уақытша іркілістер басқа елдердегі өндіріс пен саудаға әсер етуі мүмкін, бірақ жалпы әсер кейбір секторларда (әсіресе өңдеуші өнеркәсіпте) өндірістің өткенде төмендеуін өтеу үшін өндіріс неғұрлым кеш кезеңдерде ұлғайтылуы деген фактімен жеңілдетілуі мүмкін [4]. Сонымен қатар, адам денсаулығына өлім мен ауруға, сондай-ақ денсаулық сақтау шығындарының өзгеруі (және ауытқуы) COVID-19 әсеріне негізделген маңызды ұзақ мерзімді экономикалық салдарлар орын алуы мүмкін.

COVID-19 пайда болуы және таралу эволюциясын болжауға қиын болғандықтан бірнеше сценарийлерді пайдалануды талап етеді. Вирус өршуі ҚХР- дағы ең ауқымды мереке 40-күндік фестиваль Чуньюнь (ай күнтізбесі бойынша жаңа жыл) ортасында, яғни 2020 жылдың 10 қаңтардан бастап 18 ақпанында болды. Бұл әлем бойынша ең ірі жыл сайынғы көші-қон болып саналады. ҚХР билігі осы кезең ішінде қытайлықтар 79 миллион ішкі және халықаралық рейстер, сондай-ақ автомобильде 2,4 миллиард рейс, темір жол бойынша 440 миллион және теңіз бойынша 45 миллион рейс жасағанын есептеді [5]. Бұл, үлкен мерекелік жиналыстармен (2020 жылдың 18 қаңтарында Уханадағы біреуін қосқанда) және COVID-19 инкубациялық кезеңімен үйлескен осы 1-14 күн, Дүниежүзілік денсаулық сақтау ұйымының (ДДҰ) бағалауы бойынша, ҚХР-ның ішінде және сыртында COVID-19 таралуында үлкен рөл атқарды.

Осыған байланысты, өткен жағдайларды және тарихи мәліметтерге сүйене отырып шығарылған 3 мүмкін сценарийлер бар. Ең жақсы сценарий: ҚХР-да тұтану салыстырмалы

түрде тез тежеледі, сапарларға тыйым салу және ескерту мінез-құлқы 2 айдан кейін әлсірейді (тұтану күшейген және карантин енгізілген, сондай-ақ сапарларға шектеулер және басқа да шектеулер қаңтар айының соңынан өлшенген); ҚХР-да тұтынудың бір тоқсанда немесе өткен тоқсандарға қатысты 0,7 п.п. қалыпты және салыстырмалы түрде аз төмендеуі байқалады (тоқсан ішінде бөлшек сатудың төмендеу мөлшері алдыңғы тоқсандарға қатысты типтік пневмония эпизоды). Қалыпты сценарий: ҚХР-да тұтану кең тараған және ұзағырақ созылады; сапарларға тыйым салу және ескерту тәртібі тек 3 айдан кейін ғана әлсірейді; вирус өршуінсіз сценариймен салыстырғанда ҚХР-да тұтынудың 2 п.п. артуының едәуір төмендеуі байқалады. Ең нашар жағдай: ҚХР-да вирус өршуі одан да ұзаққа созылады; сақтық шаралары және шектеу саясаты 6 ай бойы сақталады; ҚХР-да тұтынудың да, инвестициялардың де өсуінің де айтарлықтай төмендеуі байқалады, сондай-ақ екі көрсеткіш де бұрқ етусіз сценариймен салыстырғанда 2 п.п. қысқарды.

Мұнда қарастырылған сценарийлер 77-ден 347 млрд. АҚШ долл.немесе әлемдік ЖІӨ-нің 0,1% - дан 0,4% - ға дейін, орташа бағалау кезінде 156 млрд. АҚШ долларын немесе әлемдік ЖІӨ-нің 0,2% - ындай шығындарды құрайды. ҚХР-ға барлық үш сценарийде жаһандық әсердің шамамен үштен екісі келеді; вирус өршуінсіз сценариймен салыстырғанда ҚХР үшін жоғалтудың орташа сценарийінде 103 млрд. АҚШ долларын немесе ҚХР ЖІӨ-нің 0,8% - ын құрайды. Әлемдік экономикаға қалған әсері дамушы Азияның қалған бөлігіне және қалған әлемге әсердің арасында шамамен тең бөлінеді. Дамушы Азияның қалған бөлігі 22 миллиард долларды немесе қалыпты сценарийде өзінің ЖІӨ-нің 0,24% - ын жоғалтады деп болжануда [4].

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Лок С. 2019 жылы әлемдегі тікелей саяхаттар мен туризммен жасалатын ІЖӨ-нің ең жоғары үлесі бар елдер, 04.03.2020. <https://www.statista.com/statistics/1100368/countries-highest-gdp-travel-tourism>.
2. Қытай нарығына шығу туризмінің жетістігі жөніндегі Нұсқаулық, 09.2019 <https://www.e-unwto.org/doi/book/10.18111/9789284421138>.
3. Коронавирус: Қытай транзитін шектейтін орындар мен авиакомпаниялар. 18.02.2020 <https://multimedia.scmp.com/infographics/news/world/article/3051149/coronavirus-travel-restrictions-on-china/index.html>.
4. COVID-19 өршуінің дамушы Азияға экономикалық әсер. 06.03.2020, Б4 <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/571536/adb-brief-128-economic-impact-covid19-developing-asia.pdf>.
5. Ли Рунфа. Баспасөз қызметі көлік жағдайына және 2020 жылғы көктемгі фестиваль жұмысын ұйымдастыруға арналған конференциясын өткізді, 09.01.2020 http://www.gov.cn/xinwen/2020-01/09/content_5467778.htm.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ МЕХАНИЗМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЭЛЕМЕНТОВ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РАМКАХ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

АУБАКИРОВ Н.

Магистрант группы МН-18-2с

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассмотрено современное состояние казахстанской экономики, которая характеризуется неразвитостью инновационной деятельности. Кроме того, в национальной инновационной системе наблюдается значительное расстройство в связях ее элементов треугольника – государственный партнер, наука и частный бизнес. С

целью устранения такого расстройтва предлагается создать новую основу в инновационных отношениях, которая будет обеспечивать в инновационной сфере баланс между публичными и частными интересами, станет залогом в функционировании рынков инноваций и предпринимательства, позволит привлекать инвестиции частных партнеров в инновационное развитие.

Ключевые слова: инновации, национальная инновационная система, ГЧП.

На сегодняшний день в государственном регулировании национальной инновационной системы в Казахстане фактически не сформированы основы государственно-частного партнерства. Эта проблема очень актуальна и требует немедленного решения. Именно такой модели должно стать государственно-частное партнерство, которое будет базироваться на трех основных принципах – равенство, доверие, свободе договора. Определение понятия «национальной инновационной системы» можно найти только в отчете Организации экономического сотрудничества и развития [1]. Согласно этой концепции, национальная инновационная система – представляет собой систему взаимосвязанных институтов для создания, хранения, передачи знаний и технологий, обладающую внутренней структурой, установленной государством для воздействия на инновационный процесс.

В национальную инновационную систему включаются следующие подсистемы:

- государственное регулирование, состоящее из законодательных, структурных и функциональных институтов, устанавливающих и обеспечивающих соблюдение норм, правил, требований в инновационной сфере и взаимодействие всех подсистем национальной инновационной системы;

- образование, состоящих из высших учебных заведений, научно-методических и методических учреждений, научно-производственных предприятий, государственных и местных органов управления образованием, а также учебных заведений, которые проводят подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров;

- генерация знаний, состоящих из научных учреждений и организаций независимо от формы собственности, которые осуществляют научные исследования и разработки и создают новые научные знания и технологии, государственные научные центры, академические и отраслевые институты, научные подразделения высших учебных заведений, научные и конструкторские подразделения предприятий;

- инновационной инфраструктуры, состоящей из производственно-технологической, финансовой, информационно-аналитической и экспертно-консалтинговой составляющей, а также с технополисов, технологических и научных парков, инновационных центров и центров трансфера технологий, бизнес-инкубаторов и инновационных структур других типов; информационных сетей научно-технической информации, экспертно-консалтинговых и инжиниринговых фирм, институциональных государственных и частных инвесторов;

- производства, состоит из организаций и предприятий, производящих инновационную продукцию и оказывают услуги и (или) являются потребителями технологических инноваций.

Между тем, необходимо отметить, что в западной теории инновации отождествляются с предпринимательством.

В европейских странах происходит постоянное расширение рамок реализации проектов государственно-частного партнерства в научной и инновационно-инвестиционной сфере. Характерным признаком все большего количества стран становится повышенный интерес в реализации научных и исследовательских проектов государственно-частного партнерства. Проявлением такого интереса являются разработки в специальном законодательстве в этой области, рост расходов бюджета на необходимые проекты государственно-частного партнерства, включение этих проектов в стратегических планах развития инновационной сферы.

По результатам исследований опыта развитых стран в реализации инновационной политики с помощью механизмов государственно-частного партнерства необходимо сделать вывод, что каждая страна имеет свои особенности, но наблюдается четкое направление к дальнейшему увеличению ее влияния на реализацию активности страны в инновационной сфере. Учеными доказана уникальность механизма государственно-частного партнерства с целью стимулирования взаимодействия в сферах с глубокими корнями инноваций в науке. По мнению автора, важно и факт признания исследователями, что такое сотрудничество это один из лучших инструментов для реализации инновационной сети в смежных областях науки. Одним из ярких примеров последнего являются нанотехнологии.

По утверждению П.Савранского, исключительную значимость государственно-частного партнерства с позиции эффективности инструментария в развитии инновационных придает, во-первых, развитие инновационной структуры, учитывая интересы бизнеса и его активной позиции; во-вторых, повышение эффективного управления государственной собственностью и бюджетными расходами, включая направленные на инновационное развитие; в-третьих, стимулирование частных партнерств развивать предпринимательскую активность в сферах экономики, которые имеют наибольший потенциал качественного экономического роста [2].

Самая распространенная форма организации государственно-частного партнерства в инновационной сфере в настоящее время заключается в оформлении взаимоотношений сторон в пределах отдельной программы, реализуемой на основе сотрудничества частных партнеров, исследовательских центров и органов государства (Австралия, Нидерланды, Франция). Подобные программы курируются (сопровождающиеся) органами государственной власти, в то время как для оперативного управления программами все чаще привлекаются государственные научные и исследовательские центры, высшие учебные заведения и бизнес. По нашему мнению, во многих развитых странах наблюдается постоянный рост расходов государственных бюджетов на развитие науки и технологий, приходится на проекты государственно-частного партнерства. Успешным примером использования механизмов государственно-частного партнерства с целью достижения поставленных целей инновационных стратегий в рамках отдельных программ и форм координации этих процессов есть опыт следующих стран: Австрия, Австралия, Финляндия и Нидерланды.

Лидером бизнеса в инновационной сфере в Чили в течение почти 30 лет остается основанный при паритетной участия правительства в 1976 году «Фонд Чили», который создает новые виды бизнеса, которые основаны на основе эффективных инновационных проектов и в дальнейшем продает созданные компании частному бизнесу.

Главным фактором успешности этого проекта является объединение предпринимателей в одну инновационную управленческую команду, которая проявила интерес и готова нести риски не только из частных, но и по гражданским интересам. Фонд остается бизнес-организацией, а не государственной, несмотря на то, что он получает незначительное государственное финансирование и нуждается в одобрении государства в отдельных вопросах. Деятельность фонда распространяется почти на каждый этап инновационного процесса – от исследования потенциальных рынков к созданию предприятий. Практически фонд это посредник между государственными органами власти и частными партнерами. Разветвленные структурные подразделения фонда занимаются услугами, обучением, управлением технологическими программами, венчурным предпринимательством.

Актуальным для Казахстана является также опыт развития инноваций в Финляндии, в которой в конце прошлого столетия была разработана концепция развития Национальной системы инноваций, ключевой принцип которой заключается в создании единого сбалансированного механизма по применению принципов государственно-частного партнерства. Основа Национальной инновационной системы состоит из трех основных фундаментальных позиции: национальной системы образования; инфраструктуры для содействия научным достижениям; набора политически социальных механизмов и правил,

которые включали ряд мероприятий по поддержке производства инновационных товаров и услуг и повышения уровня генерирования знаний в вузах.

Анализируя опыт Финляндии, необходимо сделать вывод: развитие страны происходило не путем создания иерархической организационной структуры, а путем построения организации на институциональной основе: были созданы промежуточные финансовые институты и интегрированы в Национальную инновационную систему такие конструкции, которые были способны создать внешнюю сетевую систему взаимодействия факторов инновационной деятельности.

Как утверждают некоторые исследователи, своим успехом Финляндия в инновационной сфере благодарна не только среднесрочным действиям (конец прошлого века) по увеличению размеров научных разработок и созданию высокотехнологичных отраслей экономики, в том числе информационно-компьютерных технологий. По их утверждению, модернизация происходила значительно дольше, менялась политика государства в научно-технологической отрасли, были созданы эффективные механизмы и структуры, стимулировали инновационную активность предприятий частного сектора Финляндии.

Исследование мирового опыта и практики исследования трудов отечественных ученых позволяет выделить следующие направления развития организационно-правовых форм государственно-частного партнерства в инновационной сфере:

- в стратегическом партнерстве, в первую очередь, для разработки стратегической инновационной политики, включая частные и публичные интересы), например, французский Руководящий комитет по инновационной стратегии и национальных исследований, созданного с представителями государственных и частных сфер;

- в научном партнерстве (некоммерческом партнерстве) в следующих сферах: конкурентному исследованию, образованию и повышении квалификации, в создании специальных служб по оценке конкурентоспособности исследования, например, французский Центр исследований шведские Центры компетенции;

- в партнерстве с технологических трансферов (коммерческом партнерстве с инновационной целью на базе высших учебных заведений, научных и исследовательских организаций), то есть сотрудничество государственных научных учреждений, вкладываются свои интеллектуальные права и частных инвесторов, которые входят в такое партнерство с финансированием и прогрессивным управлением. Например, австрийские программы: Кей-инд, Кей-нет, Центр компетенций по усовершенствованию технологии, бельгийская программа START;

- в финансовом партнерстве: венчурные и различные совместные фонды финансирования государственно-частных проектов (например, французская «ОСЕО», созданная в форме АО и имеет в своем составе холдинг и дочерние компании, кроме того половина капитала является государственным), партнерские проекты финансирования (к примеру, австрийская программа совместного финансирования - Ассоциация по исследованиям Кристиан Допплер, которая финансируется государственным и частным партнером в равных частях)

- в партнерстве в кластерной инициативе (инновационные полисы, парки, центры), которые получили широкое распространение в большинстве стран Европы, таких как Франция, Австрия, Германия, Бельгия, а базой для такого сотрудничества стали университетские площадки и научные и образовательные центры [3].

Мировая экономика, по сути, уже вступила в очередной этап научно-технической революции, характеризующийся распространением шестого технологического уклада. Ключевые направления шестого уклада формируются в области биотехнологии, систем искусственных интеллектов, глобальных информационных сетях, безотходных, экологически чистых технологий, композитных материалов, керамики нового поколения, интеллектуальных продуктов. К шестому технологическому укладу, кроме того, относятся

базисные промышленные технологии, направленные на воспроизводство и функционирование общественного капитала, госуправления и правового порядка.

Согласно оценки известных ученых, наша страна сегодня находится сейчас на этапе перехода из действующего (пятый технологический уклад) до нового (шестой технологический уклад), или, другими словами, нисходящая длинная волна цикла Кондратьева меняется восходящей волной нового [4; 5].

Экономика Казахстана производит примерно 95% от объемов продукции, которая относится к третьему (60%) и четвертого (35%) укладов. Продукция более высоких технологических укладов, к сожалению, составляет минимальный объем: 4% - для пятого и 0,1% - для шестого укладов. Увеличение внутреннего валового продукта Казахстана за счет внедрения новейших технологий по оценкам составляет лишь 0,7%.

Для сравнения, в странах с развитой экономикой эти показатели достигают 60%, а в некоторых государствах почти 90%. Вложения в инвестиции, которые будут определять пути развития будущих десятилетий и, главным образом, строиться стратегия развития экономики, тоже, в своем большинстве, направляются в развитие технологий низшего третьего уклада (75%), в то время как в область шестого уклада направляется около 0 5% от профинансированных инвестиций. К сожалению, По мнению автора, одной из приоритетных задач интеграции Казахстана в современных мировых процессов является развитие государственно-частного партнерства в инновационной сфере. В свою очередь, решение вопроса реформирования инновационного законодательства нуждается в системных и комплексных подходах.

Положительным является тот факт, что Правительством Казахстана было подписано распоряжение о проекте Закона Республики Казахстан «О государственной поддержке инновационной деятельности» Постановление Правительства Республики Казахстан от 30 июня 2005 года N 651 [6], реализация, которой предполагает определение механизма государственно-частного партнерства в инновационной сфере, а также коммерциализации научно-технических разработок и изобретений.

В реализацию Стратегии «Казахстан-2050» и Плана нации «100 конкретных шагов» 31 октября 2015 года принят Закон «О государственно-частном партнерстве» (Закон о ГЧП), создавший единое правовое поле в сфере регулирования ГЧП. Новый закон открыл возможность реализации ГЧП во всех сферах экономики (за исключением отдельных объектов, перечень которых определяется Правительством РК), расширил контрактные формы ГЧП за счет внедрения контрактов жизненного цикла, сервисных контрактов, лизинговых отношений и других.

В выступлении Главы государства К.К. Токаева на заседании Совета национальных инвесторов от 24 мая 2019 года отмечено о необходимости более качественно раскрывать потенциал ГЧП. В частности, Президентом поручено активизировать ГЧП в инфраструктуре, энергетике, промышленности, сельском хозяйстве с привлечением инвесторов для реализации проектов ГЧП в этих отраслях. При этом отмечено, чтобы возвратность инвестиций обеспечивалась не только и не столько за счет выплат из бюджета, а большей частью за счет тарифов, платных услуг и других рыночных инструментов.

По мере внедрения ГЧП в Казахстане все чаще отмечается переход от количественного подхода к качеству реализуемых проектов как экспертным сообществом, так и на уровне Правительства. В этой связи, разработка проекта Закона обусловлена необходимостью совершенствования законодательства в области ГЧП, в части:

- 1) Существенного сокращения мер государственной поддержки и выплат из бюджета, предусмотренных Законом о ГЧП и Законом о концессиях.
- 2) Уточнения отдельных аспектов реализации ГЧП и концессии.
- 3) Совершенствование методологии государственных инвестиционных проектов.
- 4) Внедрения принципа «people first PPP» Усиление роли Центра развития ГЧП.
- 5) Внедрение аукциона.
- 6) «Якорный» фонд ГЧП.

7) «Возвратное ГЧП».

8) Уточнение понятийного аппарата ГЧП и концессий [7].

Законопроект предусматривает внесение изменений в ряд законодательных актов:

- Бюджетный кодекс РК
- Предпринимательский кодекс РК
- Кодекс РК «Об административных правонарушениях»
- Закон РК «О концессиях»
- Закон Республики Казахстан «О государственно-частном партнерстве»
- Закон РК «О государственных закупках»
- Закон РК «Об автомобильных дорогах».

В исследованиях отечественных ученых, которые рассматривают партнерство в инновационной сфере как систему отношений между составляющими: государством (территориальной общиной), наукой (субъектами научной и научно-технической деятельности) и субъектами предпринимательства (осуществляющих производство инновационной продукции и частные инвестиции в инновационную сферу) с образованием сложных инфраструктурных связей и гибридных организационно-институциональных форм, способствующих активизации исследований и распространения инноваций.

Выделение науки как отдельный элемент партнерства демонстрирует тенденцию к ее автономизации как сектора генерации знаний и повышения ее значения и влияния на общественные отношения в инновационной исследовательской сфере.

Инновационная модель развития экономики требует не только создания адекватных стимулирующих механизмов для процесса разработки и использования нововведений, но и серьезной перестройки всего хозяйственного механизма на всех уровнях, которая вытекает из необходимости фундаментальных изменений роли и значения технического прогресса для дальнейшего развития общества.

Список литературы:

1. National Innovation Systems. — Paris: OECD Publications, 1997. — 48 p.
2. Савранский П.В. Государственно-частное партнерство в реализации перспективных направлений инновационного развития экономики России: автореферат диссертации на соискание степени кандидата экономических наук: специальность 08.00.05. — Краснодар, 2007. — 20 с.
3. Симсон А. Государственно-частное партнерство в инновационной сфере / А. Симсон // Вестник Академии правовых наук Украины. - 2011. - № 4. - С. 222-230. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vapny_2011_4_24
4. Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана. 10 января 2018 г. Новые возможности развития в условиях четвертой промышленной революции // https://www.akorda.kz/ru/special/addresses/_addresses_of_president/poslanie-prezidenta-respubliki-kazahstan-n-nazarbaeva-narodu-kazahstana-10-yanvarya-2018-g.
5. Днишев Ф.М. Технологические уклады в экономике Казахстана. Известия Национальной академии науки Республики Казахстан // <http://nbilib.library.kz/elib/Journal/Dnishev%20F.M.pdf>.
6. Проект Закона Республики Казахстан «О государственной поддержке инновационной деятельности» Постановление Правительства Республики Казахстан от 30 июня 2005 года N 651 http://adilet.zan.kz/rus/docs/P050000651_
7. О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам государственно-частного партнерства». 17.10.2019. <http://ank.kz/post/o-vnesenii-izmenenij-i-dopolnenij-v-nekotorye-zakonodatelnye-akty-respubliki-kazahstan-po-voprosam-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva>

ҚАРАҒАНДЫ ОБЛЫСЫНЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ БЕЛСЕНДІЛІГІН БАҒАЛАУ

АХМЕТОВ С.

1 курс магистранты

КУТТЫБАЕВА Н.Б.

PhD докторы, доцент

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. Мақалада аймақтар бойынша инвестициялық қызмет қарастырылған. Бірнеше жылдар ішіндегі әртүрлі салаларға инвестициялардың салыну көлеміне талдау жасалынған.

Кілт сөздер: инвестициялар, негізгі капитал, инвестициялық қызмет

Қарағанды облысындағы инвестициялық белсенділік экономикалық дамудың айтарлықтай жоғары қарқынымен байланысты. Бұл ретте соңғы он жыл ішінде инвестициялар құрылымының шикізаттық емес секторға салымның ұлғаюына қарай өзгеру үрдісі байқалады. Сондай-ақ, қызмет көрсету саласына инвестициялар көлемі айтарлықтай артты. 2018 жылы Қарағанды облысының негізгі капиталына инвестициялар көлемі 363,3 млрд.теңгені құрады, бұл жалпы республикалық көлемнің 4,1% - ын құрайды. 2014 жылмен салыстырғанда инвестиция көлемінің 10,3% – ға, ал жалпы республикалық инвестиция көлемінің үлесі 2,2% - ға төмендеуі байқалады.

1 кесте. Облыстар бөлінісінде негізгі капиталға салынған инвестициялар көлемі, млн. теңге

Облыс	2014	2015	2016	2017	2018	2018/2014, %
Қазақстан Республикасы	6 071 891,7	6 586 727,4	7 024 581,6	7 764 494,6	8 775 826,4	145%
Ақмола	141 673,0	181 362,7	199 017,3	222 943,5	264 841,2	187%
Ақтөбе	496 521,1	525 870,0	349 824,1	373 955,2	437 896,0	88%
Алматы	431 446,8	452 972,2	490 369,9	528 712,4	523 970,2	121%
Атырау	1 037 697,8	1 130 117,9	1 471 437,1	2 036 269,5	2 470 291,0	238%
БатысҚазақстан	193 852,2	269 909,1	365 842,5	401 711,8	407 543,3	210%
Жамбыл	248 698,5	208 664,1	194 220,5	215 753,0	225 815,7	91%
Қарағанды	404 956,4	411 771,7	343 388,5	317 809,3	363 267,3	90%
Қостанай	180 453,7	192 084,0	163 043,7	178 510,3	202 331,5	112%
Қызылорда	371 912,4	262 427,0	237 058,6	215 828,7	242 947,0	65%
Маңғыстау	439 733,9	531 975,2	458 971,4	405 407,8	434 348,2	99%
ОңтүстікҚазақстан	415 589,8	449 296,9	417 545,6	380 406,7	485 164,4	117%
Павлодар	276 446,0	353 077,4	451 974,2	439 532,6	483 992,6	175%
СолтүстікҚазақстан	101 721,3	116 920,7	155 367,8	167 013,8	191 724,2	188%
ШығысҚазақстан	301 158,2	346 163,4	411 875,7	436 494,6	435 810,6	145%
Астанақаласы	547 719,4	646 963,5	781 920,7	858 358,0	957 263,6	175%
Алматы қаласы	482 963,2	511 421,4	533 591,7	581 496,5	644 548,4	133%

2018 жылдың қорытындысы бойынша Қарағанды облысы инвестициялық белсенділіктің төмен көрсеткіштері бар өңірлердің қатарына кірді.

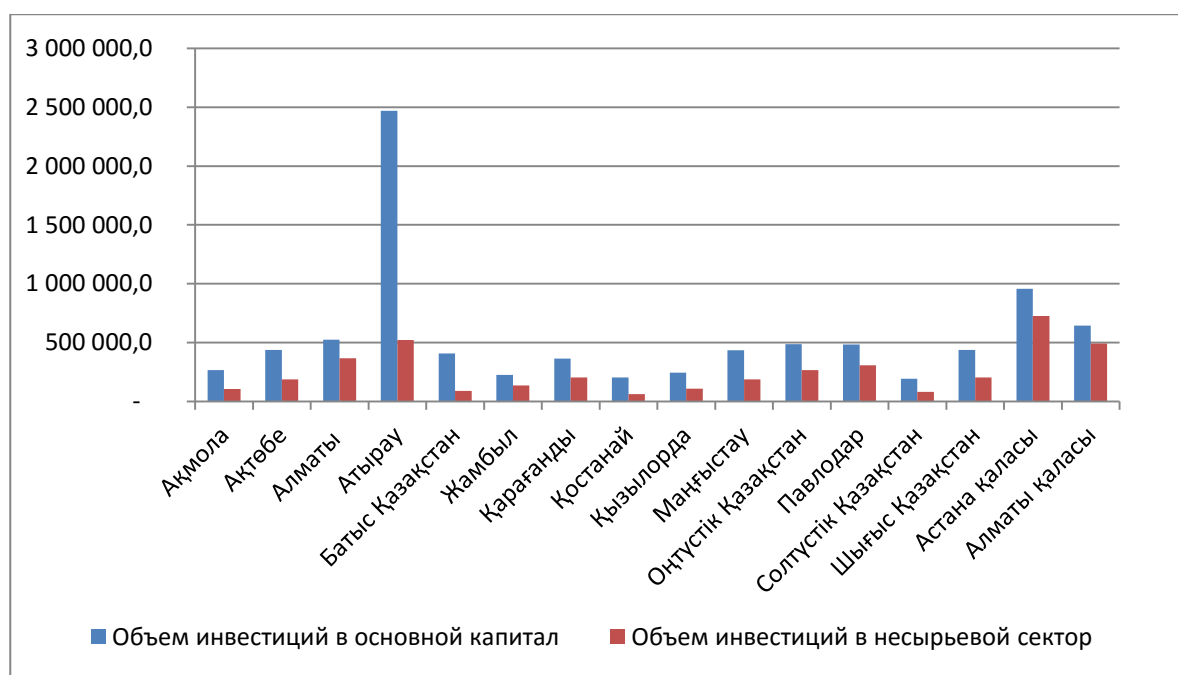
Инвестиция көлемі бойынша көшбасшы өңірлер болып Атырау облысы – ірі мұнай компанияларының салымдары есебінен, Алматы облысы мен Алматы қаласы – өңірдегі жоғары іскерлік белсенділіктің арқасында қалып отыр.

2016-2018 жылдары инвестиция көлемінің төмендеуі облыстың жүйе құраушы компанияларында ірі инвестициялық жобалардың болмауына байланысты болды.

Жалпы, Қарағанды облысының инвестиция көлемі тұрғысынан осындай жағдайы жүйелі проблемалардың бар екендігін көрсетеді. Олардың бірі арнайы экономикалық аймақтың болуына және инвестициялық преференциялар беруге қарамастан, инвесторларда Қарағанды облысында бизнес ашуға мүдделіліктің болмауы болып табылады.

Соңғы 7 жылда "Сарыарқа" АЭА-да тек 4 кәсіпорын ашылды, олар бүгінгі күні толық қуаттылыққа шыға алмайды.

Дегенмен, Қарағанды облысы шикізаттық емес секторға инвестициялар көлемі бойынша жақсы көрсеткіштерді көрсетеді (1сурет).



1сурет. Шикізаттық емес сектордағы инвестициялар көлемі, млн. теңге

Қарағанды облысы өңірлерінің арасында негізгі капиталға инвестициялар көлемі бойынша даусыз көшбасшы Қарағанды қаласы болып табылады (облыстағы инвестицияның жалпы көлемінің 29,1%).

Инвестициялардың айтарлықтай көлемі Теміртау, Сәтбаев және Балқаш қалаларында, оларда өңірдің ірі компанияларының орналасуына байланысты қалыптасады. Бұл ретте Приозерск, Нұра және Ұлытау аудандары сияқты депрессивті қалалар мен аудандар теріс динамика жағдайында инвестициялардың өте төмен көлемін көрсетеді (2 кесте).

Қарағанды облысында инвестициялаудың перспективалық бағыттарының бірі тұрғын үй құрылысы болып табылады. Соңғы 5 жылда тұрғын үй құрылысына инвестициялар көлемі 3 есеге жуық өсті. Бұл "Нұрлы жер" бағдарламасын іске асырумен, сондай-ақ үлескерлердің қаражаты есебінен тұрғын үй кешендерінің белсенді құрылысымен байланысты.

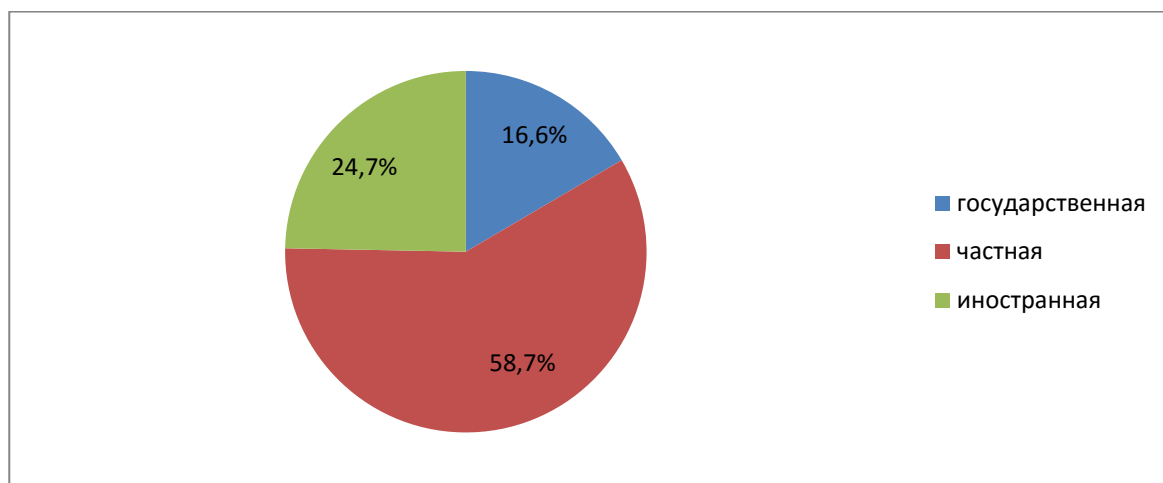
2 кесте

Қарағанды облысының өңірлері бойынша негізгі капиталға салынған инвестициялар көлемі, млн. теңге

Аймақ	2014	2015	2016	2017	2018	2018/2014, %
Қарағанды облысы	405 015	411 852	343 351	317 571	363 267	89,7%
Қарағанды қ.ә.	67 435	84 540	86 391	95 299	105 737	156,8%
Балқаш қ.ә.	15 273	19 032	18 077	16 963	20 300	132,9%
Жезқазған қ.ә.	35 868	16 067	10 286	10 430	12 102	33,7%
Қаражал қ.ә.	6 050	2 591	8 465	10 830	12 695	209,8%
Приозер қаласы	4 716	3 535	2 396	1 232	1 416	30,0%
Саран қ.ә.	11 428	12 018	6 622	4 302	7 550	66,1%
Сәтбаев қ.ә.	18 227	17 868	13 901	22 553	36 305	199,2%
Теміртау қ.ә.	62 673	63 823	60 216	48 600	38 243	61,0%
Шахтинск қ.ә.	12 157	7 921	10 384	5 822	9 350	76,9%
Аудандар:						
Абай	9 292	14 714	8 589	8 654	13 023	140,2%
Ақтоғай	4 956	18 589	6 213	4 529	6 550	132,2%
Бұқар жырау	20 112	11 550	23 953	19 452	30 111	149,7%
Жаңаарқа	6 897	9 753	8 762	6 780	11 566	167,7%
Қарқаралы	7 848	7 741	4 689	15 966	8 511	108,4%
Нұра	32 060	29 938	23 531	10 833	19 185	59,8%
Осакаров	4 826	13 619	14 512	18 363	6 823	141,4%
Ұлытау	70 050	69 548	28 899	7 969	2 894	4,1%
Шет	15 148	9 008	7 464	8 994	20 907	138,0%

Облыс халқы санының, сондай-ақ халықты тұрғын үй алаңы 30 шаршы метрге дейін қамтамасыз ету жөніндегі мемлекеттік стратегияның өсуіне байланысты тұрғын үй құрылысына инвестициялар көлемі оң серпінге ие болады.

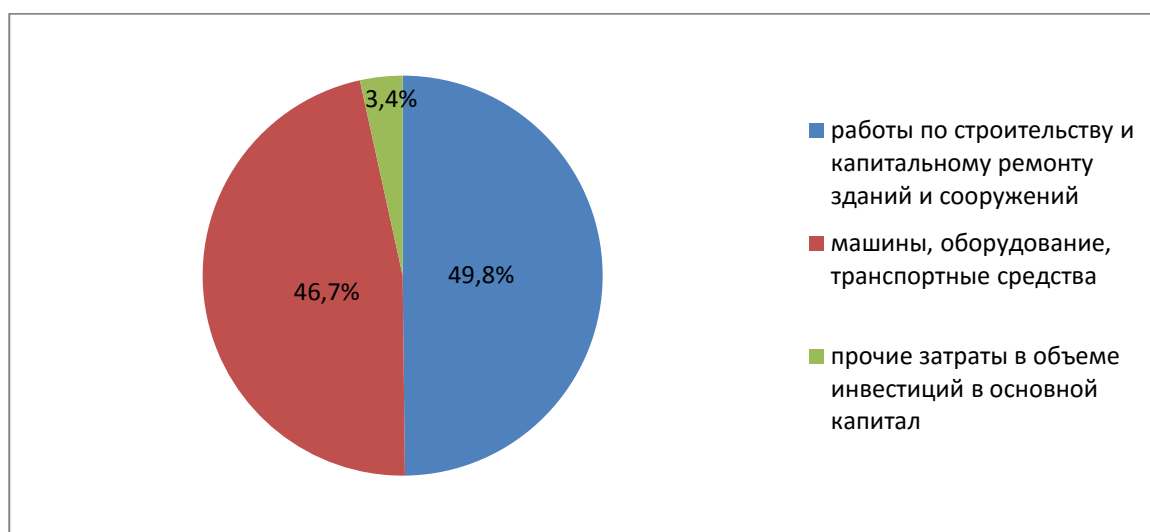
Инвестициялардың жалпы құрылымында Қазақстан Республикасы резиденттерінің жеке инвестицияларының үлесі басым. Сонымен қатар, инвестициялардың айтарлықтай көлемі мемлекетке тиесілі. Бұл мемлекеттің даму институттары атынан инвестициялық жобаларға, сондай-ақ инфрақұрылымдық объектілерді салуға қатысуына байланысты.



2 сурет. Инвесторлардың меншік нысандары бойынша Қарағанды облысының негізгі капиталына инвестициялар көздері, 2018 жыл

Инвестициялар құрылымындағы шығындардың арақатынасы бойынша шамамен тең үлес ғимараттар мен құрылыстарды салу және күрделі жөндеу жөніндегі жұмыстарға және

Машиналар, жабдықтар, көлік құралдарын сатып алуға (тиісінше 49,8% және 46,7%) келеді. Басқа шығындар үлесіне 3,4% келеді.



3 сурет. 2018 жылы Қарағанды облысындағы инвестициялардың жалпы көлемінің құрылымындағы шығындардың арақатынасы

Жалпы, Қарағанды облысындағы инвестициялық қызмет өте тұрақты сипатқа ие. Инвестициялардың негізгі көлемі ірі корпорацияларға тиесілі. Сонымен қатар, облыстағы инвестициялық белсенділікті шектейтін бірқатар проблемалар бар:

1) "Сарыарқа" АЭА – "Металлургия-Металл өңдеу" мамандануы әлеуетті инвесторлардың санын шектейді, өйткені осы сектордағы негізгі ойыншылар "Қазақмыс корпорациясы" ЖШС және "АрселлорМиттал Теміртау" АҚ болып табылады, олармен шағын және орта кәсіпорындар бәсекеге түсе алмайды.

2) Қарағанды облысының аудандары мен қалаларының географиялық орналасуы халықтың тығыздығының төмендігіне және елді мекендер арасындағы қашықтықтың үлкендігіне байланысты әлеуетті инвесторлар үшін тиімді болып табылмайды.

Облыс ішінде генерацияланатын жобалардың саны аз. Бұл жергілікті компаниялардың дамуға мүдделілігінің болмауына байланысты. Облыстың көптеген өнеркәсіптік кәсіпорындары бірнеше он жыл бойы қосылған құны төмен өнім өндірумен айналысады. Бұл сондай-ақ ішкі ғылыми-технологиялық әзірлемелерге сұраныстың болмауына ықпал етеді, бұл арқылы облыстың ғылыми әлеуетін төмендетеді.

Әдебиеттер тізімі:

1. Игонина, Л. Л. Инвестиции: учебное пособие. - М.: Экономистъ, 2005. — 478 с.
2. Социально-экономический паспорт Карагандинской области / <https://karaganda-region.gov.kz/ru/region>.

ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫ: ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ, ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ

ӘШІР А. Т.

1 курс студенті

КЕРНЕБАЕВ А.С.

PhD докторы, доцент

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. Мақалада "Қазіргі жастар: инновацияны құруда - болашаққа ұмтыламыз" атты V Халықаралық студенттер слеті аясында Қазақстан Республикасы мұнай өндіру саласындағы қазіргі жағдайы және даму мәселелері. Әлемдік дағдарыстың әсері және елдің экономикалық дамуына мұнай бағасының күрт төмендеуінің әсері талданады.

Кілт сөздер: экономика, мұнай өндіру саласы, инновация.

Қазақстан экономикасының қазіргі жай-күйі экономикалық даму стратегиясын қайта қарастыру қажеттілігін өзектендіреді. Қазақстанның экономикалық проблемалары өз дамуының турбуленттік кезеңіне енген әлемдік экономикамен уайымдап отырған ауыр кезеңдерден туындап отыр. Қазақстан мұнай нарығындағы елеулі ойыншы болып табылады. Сондықтан, бірінші болып мұнай бағасының күрт құлдырауын сезінеді. 2014 жылы мұнай бағасы маусым айының ортасында барреліне 114,3 АҚШ долларына жетті (16 маусым-23 маусым аралығындағы деректер) және 2015 жылдың қаңтар айының ортасына қарай 48,7 долларға дейін төмендеді (12.01-19.01.2015 ж. деректер) ., ал қазіргі таңда 2020 жылы 25 АҚШ долларына дейін құлдырады.

Ел Президенті осы жаңа қауіп-қатерлер мен сын-қатерлер туралы Н. Ә. Назарбаев 2014 жылғы 11 қарашадағы "Нұрлы жол – болашаққа бастар жол" атты Қазақстан халқына Жолдауында еліміздің мұнай бағасының барреліне 40 долларға дейін құлдырауының пессимистік болжамына дайын екенін мәлімдеді. Әрине, бұл болашақ қазақстандық бюджеттің қалыптасуына қатты әсер етеді [1]. Қазақстанда бүгінгі күні мұнай өндіру тиімсіз болатын нүктеге жақындап келеді деп айтуға болады. Сондықтан мұнайға әлемдік бағаның едәуір төмендеуінің теріс салдары мұнай өндірудің төмендеуіне әкелуі мүмкін. Мұндай проблемалар мұнай өндіру құны жоғары басқа да мұнай өндіруші елдерде де туындайды. Көптеген талдаушылардың пікірінше, бір барреліне 45 доллар бағасында әлемдік мұнай кен орындарының жартысынан астамы рентабельді емес болады [2].

Бағаның құлдырауына байланысты мұнай түсімі ЖІӨ-нің құлдырауына алып келеді. Біздің еліміз 2008-2009 жылдары бастан кешкендері іс жүзінде қайталаанады. Сол кезде 2009 жылы мұнайдың орташа жылдық бағасы барреліне 65 \$болды, кейде ол барреліне 35 және одан төмен төмендеді. Егер өткен кезеңдегі Қазақстандағы ЖІӨ - нің орташа жылдық өсу қарқыны 2007 ж.10,08% – ды құрады, ал 2008 ж. ЖІӨ өсімі 3,3% - ды, 2009 ж. - 1,2% - ды құрады. Бұл туралы көрнекі көрініс 1-кестенің деректері береді:

Осылайша, бір жағынан, өндірудің өзіндік құны тұрақты өсуде. Қазақстанның арзан ескі кен орындары таусылып, мұнай құбырлары арқылы тұтынушыларға қымбат тасымалданады. Екінші жағынан, әлемдік нарықта мұнай бағасының төмендеуі орын алып отыр. ХВҚ болжамы бойынша, Қазақстан мұнай өндіруші елдер қатарында мемлекеттік кірістер мен экспорттық түсімдердің елеулі ысыраптарымен байланысты болады. Экономикалық белсенділіктің жаһандық бәсеңдеуі аясында бас энергия тасығыштың жинақталған жоғары қорларымен байланысты мұнайдың әлемдік бағаларының бір жарым жылдық төмен кезеңінен кейін 2016 жылдың аяғындағы елеулі оқиға ОПЕК елдерінің және 11 Тәуелсіз елдің өндіруді 1,8 млн. тоннаға қысқарту туралы келісім жасауы болды.

2018 жылға мұнай өндіру жоспары 87 млн. тоннаны құрайды. 2017 жылы мұнай экспортының көлемі 69,8 млн. тоннаны құрады. Brent маркалы мұнайдың орташа бағасы 2016 жылы 45 АҚШ долларын құрады., 2017 жылы-шамамен 54 АҚШ долл. бір баррель үшін [5]. 2018 жылға болжам шамамен 55-60 АҚШ долл. бір баррель үшін. 2017 жылғы 30 қарашада ОПЕК + кеңесінде қатысушылар өндіруді шектеуді ұзартуға келісті 2018 жылдың соңына дейін.

2020 жылдың 6 наурызында Вена қаласында өткен кездесуде Ресей ОПЕК мәмілесін ұзартудан және мұнай өндіруді шектеуден бас тартты. Бұл мәмілені 24 ел үш жыл бойы орындады. Оның шарттарына сәйкес қатысушы елдер мұнай өндіруді әлемдік нарықтағы өз үлесіне барабар қысқартты [3].

Өндіруді шектеу жөніндегі ағымдағы келісім 2020 жылдың сәуіріне дейін қолданыста болады. Сондықтан елдер келіссөз жүргізуге жиналды. Ресей мәмілені ұзартуға келісті, бірақ тек бұрынғы шарттарда және 2020 жылдың II тоқсанында ғана. Сауд Арабиясы басқа позицияға ие болды: ол коронавирусқа байланысты сұраныстың құлдырауын өтеу үшін өндіруді одан әрі қысқартуды ұсынды. Келіссөз нәтижесінде тараптар келіскен жоқ және мәміле бұзылған. Екі күннің ішінде қара алтын 30% - ға арзандады, қазір Brent маркалы баға белгіленімі барреліне 37 доллар шамасында. Сонымен қатар, Сауд Арабиясы 20 жыл ішінде рекордты жеңілдіктермен өз маркаларын сата бастаған баға соғысын жариялады. Егер жағдай өзгермесе, онда өндірудің артуы, сұраныстың төмендеуі мен баға соғыстары энергия тасымалдаушыны екінші тоқсанда терең құлдырауға жібереді. Сонымен, IHS Markit Ltd талдаушысы Роджер Диван Bloomberg түсініктемесінде баға \$ 20 баррельге дейін құлдырауы мүмкін деген пікірді айтқан болатын. Сонымен қатар, Эр-Рияд тәулігіне 13 млн баррельге дейін өндіруді арттыру жоспары туралы жариялады, ал Ирак пен Кувейт мұнайға бағаның төмендегенін мәлімдеді. Rapidan Energy Group консалтингтік компаниясының президенті Боб МакНалли CNBC-ке берген сұхбатында мұнай бағасының төмендеуі Сауд Арабиясы немесе Ресей үшін "саяси және қаржылық ауырсыну нүктелеріне" қол жеткізгенге дейін немесе Солтүстік Америка өндірісін айтарлықтай қысқартқан жағдайда ғана деп болжады.

Ал Қазақстан өз тарапынан ОПЕК+консенсусын қолдайды. "Біз барлық қабылданған шешімдер барлық тараптарды қанағаттандырғанын қалаймыз", - деп түсіндірді ҚР Энергетика министрі Нұрлан Ноғаев. Шынында да, төмен бағалар Қазақстанды қанағаттандыра алмайды. Өткен жылғы IHS Markit зерттеуіне сәйкес, Қазақстанда өндіру рентабельді болатын мұнай баррелінің орташа бағасы өте жоғары (кұрлықтағы баррель үшін 46 доллар және теңізде 51 доллар). "Альпари" аға талдаушысы Анна Бодрова Қазақстан мұнайды кез келген баға бойынша өндіре алады, бұл жердегі мәселе сол бағаның қаншалықты рентабельді және тиімді болатынын атап өтті. Оның айтуынша, Қазақстан үшін ыңғайлы баға-баррель үшін \$ 45-тен.

Ulagat Consulting Group консалтингтік компаниясының директоры, Марат Қайырленов бүгінде мұнай нарығында қалыптасқан осы жағдайды дамытудың екі сценарийі бар деп санайды. Біріншісі-оң. Тараптар мұнай өндіруді қысқарту туралы келісімге келеді және Сауд Арабиясы Ресей мен оның одақтастары мұнай өндіру көлемін төмендетуі үшін шарттар қояды. Мұндай келісімге келісуі немесе келіспеуі әрбір тараптың саяси амбициясына байланысты мәселе. Бұл жағдайда қара алтын бағасы бұрынғы деңгейге оралады, бірақ бұған уақыт қажет. Қазақстан үшін бұл сценарий пессимистік емес, қандай да бір уақытта Ұлттық банк теңгенің бағамын алтын-валюта резервтері есебінен қолдай алады. "Екіншісі – теріс. Тараптар келіссөздер барысында келіспейді және баға соғысы жалғасады. Бірақ бұл сценарийды, экономист, екіталай деп санайды, себебі 22 сәуірде Ресейде Конституцияға түзетулер енгізуге қатысты бүкілхалықтық дауыс беру өткізу жоспарланып отыр және билік осы уақытқа дейін елдегі экономикалық жағдайды тұрақтандыру қажет", – деп есептейді экономист.

Сонымен қатар, мұнай өндіруші елдердің ешқайсысы мұнайдың бұндай төмен бағасына ұзақ уақыт бойы шыдамайды. Қазақстанда сол елдер қатарына кіреді. Соғыс жалғасқан жағдайда мұнай барреліне 20 доллардан болады, соған байланысты, бірнеше ай ішінде доллар 500 теңгеге жақындауы мүмкін. Осы жағдайды және бағамның ауытқуын көріп, халық пен бизнес шетел валюталарын сатып алуға қайта оралады және шетел валютасына сұраныс артады. Девальвацияның артында инфляция болады, ал одан әрі әлеуметтік-саяси тәуекелдер пайда болады. Қазақстан бұл жағдайда - екінші лиганың ойыншысы. Бірақ, американдықтарды нарықтан алып тастауға және ойын ережелерін өзгертіп, қалыпты бағаға қайта оралуға бағытталған Ресей саясаты Қазақстанға ең алдымен экономикалық тұрғыдан тиімді екені сөзсіз.

"Инвестиция болмайды, экономика өспейді, жұмыссыздық өседі. Егер баға соғысы жалғасса - бұл Қазақстан үшін өте ауыр болады. Қандай нұсқаның жүзеге асырылатыны әзірге анық емес", - деп түйіндеді экономист Марат Қайырленов.

Қазақстан зардап шегуде, өйткені бізде экономиканы әртараптандыру деңгейі өте төмен, ел мұнай бағасына тәуелді. Ал әртараптандыру бағдарламалары аясында іске қосылған көптеген өндірістер туралы презентациядан кейін ешкім ештеңе естіген жоқ. Теңге бағамы мұнай бағасына тікелей байланысты екені түсінікті. Сонымен қатар, біз бәріміз білетіндей, Қазақстан теориялық тұрғыдан өзі өндіре алатын көптеген өнімді импорттайды. Сондықтан біз үшін әлемдегі баға жағдайы әрқашан әлеуметтік факторға айналады. Дәрі-дәрмектермен, азық-түлікпен және т.б. проблемалар біз олардың елдегі әлеуметтік-экономикалық жағдайға қалай әсер ететінін жақсы білеміз. Тағы да, бюджет кірістері мен Ұлттық қорға берілетін трансферттер да мұнай нарығындағы ауытқуларға байланысты.

Әдебиеттер тізімі:

1. Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә.Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы "Нұрлы жол-болашаққа бастар жол", 11 Қараша 2014 ж.
2. "Қазақстан 2013 жылы": статистикалық жылнамасы қазақ және орыс тілдерінде.– Астана.
3. 2020 ж. 6 наурызда болған жиналыс жөніндегі ақпарат https://tsargrad.tv/news/neftjanaja-vojna-rossii-i-saudovskoj-aravii-dovedet-do-vyzhivaniya-po-darvinu-vseh-igrokov-operk-bloomberg_245048

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЖҰМЫССЫЗДЫҚ ПРОБЛЕМАСЫ ЖӘНЕ ОНЫ ЖОЮ ЖОЛДАРЫ

БОЛАТОВА Т.А.

ГМУ-19-1к тобының студенті

СПАНОВА Б.К.

магистр, аға оқытушы

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. Мақалада макроэкономикалық жұмыссыздық мәселелері, ол тұтастай қоғамға әсер етеді. Жұмыссыздық - қазіргі заманғы экономикалық дамудың маңызды мәселесі қоғам. Мемлекеттің маңызды міндеті - осы әлеуметтік жағдайды реттеу макроэкономикалық деңгейдегі экономикалық құбылыс. Мақала ұсынады санын азайту мақсатында жұмыссыздық проблемасын басқарушылық шешімдер жұмыссыз.

Кілт сөздер: жұмыс күші, жұмыспен қамту, жұмыссыздық, жастардың жұмыссыздығы, қайта даярлау

Жұмыссыздық әрбір адамға тікелей және күшті әсер ететін макроэкономикалық проблема болып табылады. Көптеген адамдар үшін жұмыс жоғалту өмір сүру деңгейінің төмендеуін білдіреді және Елеулі психологиялық жарақат алады. Сондықтан жұмыссыздық мәселесі жиі саяси пікірталастардың мәні болып табылады.

Жұмыспен қамтудың жоғары деңгейіне қол жеткізу-мемлекеттің макроэкономикалық саясатының негізгі мақсаттарының бірі. Жұмыс орындарының қосымша санын құрайтын экономикалық жүйе қоғамдық өнімнің санын арттыру және сол арқылы халықтың материалдық қажеттіліктерін барынша қанағаттандыру міндетін алға қояды. Жұмыс күшінің қолда бар ресурстарын толық пайдаланбау кезінде жүйе өзінің өндірістік мүмкіндіктерінің шекарасына жетпей жұмыс істейді. Жұмыссыздық адамдардың өмірлік мүдделеріне да аз зиян келтіреді, сол қызмет түріне өзінің іскерлігін бере отырып, қандай адам өзін барынша таныта алады, немесе олардың мүмкіндігінен айыра отырып, адамдар елеулі психологиялық күйзеліске ұшырайды.

Жұмыс берушілердің жұмыс істейтіндердің және жұмысқа жаңадан қабылданатын қызметкерлердің біліктілік деңгейіне қойылатын талаптары артады. Жастарды, әйелдерді, зейнеткерлерді, мүгедектерді, бас бостандығынан айыру орындарынан босатылған адамдарды, оқу орындарының түлектерін жұмысқа орналастыру мүмкіндігі қысқаруда. Экономикалық байланыстардың үзілуінен туындайтын өндірістің құлдырауы нәтижесінде экономика нашарлап, жұмыссыздық әлеуетінің жинақталуы орын алууда.

Жұмыссыздар-еңбекке қабілетті жасқа жеткен, жұмысы жоқ және заңнама бойынша белгіленген уақыт кезеңі ішінде жұмыс іздеуде жүрген адамдардан тұратын ел халқының бір бөлігі. Бұл ретте жұмыссыздарды тиісті органдар мен институттар (мысалы, көптеген елдерде еңбек баржының статистикасы пайдаланылады) ұсынатын деректер негізінде есептейді, ал жұмыс күші ел халқы мен белгілі бір топтардың жалпы көрсеткішінің айырмашылығы ретінде айқындалады.

Еңбекке жарамсыз халыққа жасы мен денсаулық жағдайына байланысты еңбекке қабілетсіз адамдар жатады:

- еңбекке қабілетті жасқа толмаған адамдар
- арнаулы мекемелерде (қамау орындарында, психиатриялық клиникаларда) жүрген адамдар

- жұмыс күшінің құрамынан шыққан адамдар (зейнеткерлер, мүгедектер және т.б.) бұл ретте алынған жұмыссыздық деңгейінің көрсеткіші таза арифметикалық сипатқа ие [1,с.64].

Жұмыссыздықтың әлеуметтік-экономикалық салдарын бағалай отырып, оның ел экономикасына да, оның әлеуметтік ахуалына да әр түрлі әсер ететін түрлі түрлерін қарастыру қажет. Жұмыссыздықтың бірнеше түрі бар, олар: фрикциялық жұмыссыздық бұрынғы жұмыс орнынан кеткен адамдардың қозғалыста болуына, жаңа кәсіпорынға ауысуына байланысты. Мұндай жұмыссыздықтың басты белгісі-оның ұзақтығы. Институционалдық жұмыссыздық құқықтық нормалардан, жұмыс күші нарығының құрылғысынан, оның сұранысы мен ұсынысына әсер ететін факторлардан туындайды. Сонымен, шамадан тыс әлеуметтік төлемдер еңбек ұсынысының төмендеуін тудырады, жұмыссыздық деңгейінің өсуіне ықпал етеді.

Ерікті жұмыссыздық еңбекке қабілетті халықтың арасында қандай да бір себептермен жұмыс істегісі келмейтін адамдар бар. Технологиялық жұмыссыздық ғылыми-техникалық прогресс табыстың жоғары деңгейімен ұштасатын елдерде ерекше байқалады. Мұндай комбинация жұмыс орындарын қысқартуды экономикалық тиімді етеді.

Құрылымдық жұмыссыздық ғылыми-техникалық прогрестің әсерінен экономиканың ауқымды құрылымдық қайта құрулары орын алған кезде туындайды. Бір салада инвестициялық сұраныс, өнім шығару және жұмыспен қамту өсуде, ал екіншісінде өндіріс үзіліп, жұмыс орындары қысқаруда. Өңірлік жұмыссыздық осы аумақтағы жұмыс күшінің сұранысы мен ұсынысы арасындағы сәйкессіздік нәтижесінде туындайды. Ол аумақтардың біркелкі емес экономикалық дамуының әсерінен қалыптасады, демографиялық, тарихи, мәдени және басқа да ерекше факторлардың әсерін сезінеді. Маусымдық жұмыссыздық шартты маусымдық құбылуына көлемде өндірістің белгілі бір салаларын: ауыл шаруашылығында, құрылыста, кәсіпшілікте, онда бір жыл ішінде орын күрт өзгеруі сұраныстың еңбегі. Ішінара жұмыссыздық кәсіпорын өніміне сұраныстың төмендеуі нәтижесінде туындайды. Еңбекші жұмыс істеуге мәжбүр бөлігі жұмыс уақыты болмағандықтан, толық жұмыс күні.

Жасырын жұмыссыздық қызметкердің формальды жұмыс орны бар, бірақ бұл ретте нақты жұмыспен қамтылу жоқ, өз еңбегі үшін ақы алмайды және ұйым қызметінде талап етілмеген. Жұмыссыздықтың негізгі себептері: - халықтың артық болуы (тұтастай алғанда әлемдік экономика еңбек күші мол және халықтың қарқынды өсуі бұған ықпал етеді) - жалақы ставкаларын кәсіподақтар іс-қимылдарының және халықтың әлеуметтік - экономикалық белсенділігінің қысымымен тепе-тең деңгейден жоғары белгілеу - ғылыми-техникалық революция дәуіріндегі капиталдың еңбекті ығыстыру - еңбек нарығында монопсонияның болуы (кәсіпорындар-монопсонистер еңбекке ақы төлеу шарттарын талап

етеді және жұмыспен қамту көлемін төмендетеді) - төлем қабілеттілігінің төмен болуы. Бұл себептердің барлығы жұмыссыздықты тудырады немесе оның одан әрі дамуына ықпал етеді. Бақыланбайтын даму-бұл құбылыс елеулі макроэкономикалық салдары болуы мүмкін. Жоғары жұмыссыздық нәтижесінде халықтың табысы төмендейді, яғни төлемге қабілетті сұраныс төмендейді. Жұмыссыздық салдарынан халық табысының төмендеуі нақты жинақтардың қысқаруын тудырады. Жинақ-бұл инвестиция көзі болғандықтан, мемлекет бюджетке салық түсімдерінен аз алады [2, с.24].

Бұдан басқа, жұмыссыздық – бұл жай ғана экономикалық емес, әлеуметтік-экономикалық құбылыс екенін есте сақтау қажет. Жұмыссыздықтың әлеуметтік шығындарына мыналарды жатқызуға болады: - әлеуметтік пессимизмнің өсуі - психологиялық шиеленістің өсуі - әлеуметтік белсенділіктің көбеюі (ереуілдер, митингілер, жаппай сөз сөйлеу) - қылмыстың өсуі. Мемлекет жұмыссыздық жағдайында бірқатар әлеуметтік-экономикалық проблемаларды реттеуге бағытталған күрделі кешенді міндеттерді шешу қажеттілігімен бетпе-бет келеді [3].

Жұмыссыздық елеулі экономикалық және әлеуметтік шығындарға әкеледі. Жұмыссыздықтың негізгі жағымсыз салдарының бірі - еңбекке қабілетті азаматтардың әрекетсіз жағдайы және сәйкесінше шығарылым. Егер экономика жұмыс істегісі келетін және жұмыс істейтін, жұмыс іздейтін және оны бастауға дайын, жұмыс істегісі келетін және жұмыс істейтін, жұмыс іздейтін және оны бастауға дайын барлық адамдар үшін жұмыс қажеттіліктерін қанағаттандыра алмаса, онда тауарлар өндірісі және қызметтері. Демек, жұмыссыздық қоғамның әлеуетті мүмкіндіктерін ескере отырып дамуға және алға жылжуға кедергі келтіреді. Сайып келгенде, бұл экономикалық өсімнің төмендеуі, жалпы ішкі өнімнің өсу көлемінің артта қалуы ретінде қарастырылады. Қоғамның өндірістік мүмкіндіктерін толық пайдалану мүмкін емес. Осылайша, кейбір экономистердің пайымдауынша, жұмыспен қамтылудың 1 пайызға өсуі әлеуетті ЖҰӨ-нің нақты ішкі жалпы өнімінің 2,5 пайыздық кідірісіне әкеледі.

Экономикалық шығындардан басқа, жұмыссыздықтың маңызды әлеуметтік және моральдық зардаптарын, оның әлеуметтік құндылықтарға және азаматтардың өмірлік мүдделеріне теріс әсерін де елемеуге болмайды.

Жұмыссыздық, қаншалықты деңгейде өлшенбесе де, жұмыссыз және өмір сүрудің заңды көзін таба алмағандар үшін әрқашан қасірет болып табылады. Оның үстіне оның салдары материалдық байлықтан асып түседі. Ұзақ әрекетсіздік біліктіліктің жоғалуына әкеліп соғады, бұл мамандық бойынша жұмыс іздеу үмітін жояды. Өмір сүру мен өмірден айырылу моральдық принциптердің құлдырауына, өзін-өзі бағалаудың жоғалуына, отбасының ыдырауына және т.б. Зерттеушілер өсіп келе жатқан суицид, кісі өлтіру, психикалық ауру, жүрек ауруынан болатын өлім мен жоғары жұмыссыздық арасында тікелей байланысты табады. Сонымен, тарих жаппай жұмыссыздықтың тез, кейде өте күшті әлеуметтік және саяси өзгерістерге әкелетінін нақты көрсетеді. Сондықтан мемлекет жұмыспен қамту мәселелеріндегі нарықтың өзін-өзі реттейтін рөліне сенбеуі керек, керісінше бұл процеске белсенді араласуы керек.

Кесте-1.

Жұмыссыздық нысаны

маусымдық	жылдың белгілі уақыттарында белгілі бір жұмыс түрлерін орындаумен байланысты
ашық	әлеуетті қызметкерлер жалақы деңгейіне немесе жұмыс сипатына қанағаттанбайды
жасырын	жұмыс айының немесе жылдың жұмыс жылындағы толық емес жұмыс уақыты, сондай-ақ толық емес жұмыс көлемін орындайтын қызметкер

Жастар арасындағы экономикалық қызметтің ең танымал түрі «Қаржылық және сақтандыру қызметі» болды, бұл салада жұмыспен қамтылғандардың 33,3% жасы 28 жастан

аспайды (2018 жылғы II тоқсанда жұмыспен қамтылған 182,2 мың адамның 60,7 мыңы). Екінші орынды «Ақпарат және байланыс» алды - 31,5% (166,4 мың адамның 52,4 мыңы), үшінші орын - «Өзге қызметтерді ұсыну» - 29,6% (238,5-тен 70,7) мың адам). Төртінші және бесінші орындарды «Мемлекеттік басқару және қорғаныс, міндетті әлеуметтік қамсыздандыру» және «Жылжымайтын мүлікпен операциялар» иеленді, мұнда жастардың үлесі сәйкесінше 27,7% және 27,3% құрады.

Жастарды жұмыспен қамтудың ең төменгі деңгейі «Тау-кен ісі және карьерлерді қазу» салаларында байқалады - 17,6% (274,7 мың жұмыскерден 48,3 мың адам), «Сумен қамту; кәріз жүйесі, қалдықтардың жиналуын және таратылуын бақылау» - 19,3% (73,1 мың адамның 14,1-і) және «Өнеркәсіп» - 20,4% (1084,2 мың адамның 221,7-і).

Өңірлердегі жастар арасындағы жұмыссыздық айтарлықтай ерекшеленеді. 2018 жылдың II тоқсанындағы ең жоғары деңгей, Статистика агенттігінің мәліметі бойынша, Алматы, Астана қалаларында, Қарағанды және Түркістан облыстарында байқалды. NEET индексіне сәйкес, лидерлерге қарсы тізімде мегаполистер жоқ, ал Қарағанды, Түркістан және Солтүстік Қазақстан облыстарында жастардың жұмыссыздығы жоғары [4].

Жұмыссыздық проблемасы үй шаруашылықтарының, зейнеткерлердің, оқушылардың жұмысын іздестіруге итермелейтін қиын материалдық жағдайды қиындатады. Жұмыссыздардың санының өсуі келесі факторлардың болуына ықпал етеді: - жұмыссыздықтың басылуы (ерлер 58, әйелдер 53 - де зейнеткерлікке мерзімінен бұрын шығарып салу); - ішінара мәжбүрлі жұмыссыздық (қысқартылған жұмыс күні, қысқартылған жұмыс аптасы, демалыс мерзімін ұзарту); - шартты жұмыссыздық (тұрақты емес жұмыс); - уақытша жұмыссыздық (декреттік демалыс, баланы күту, бала кезінен мүгедектер, ауыр сырқаттар мен қарт адамдарды күту, ұстаусыз демалыс.); - әлеуетті жұмыссыздық (мүгедектікке шығуына байланысты); - құрылымдық жұмыссыздық (қайта бағдарлау, жабу, банкроттық); - жас адамдардың жұмыссыздық (мектеп, КТУ, техникум, жоғары оқу орындарының түлектері); - оқу орындарынан шығарылған немесе өз қалауы бойынша оқуды тоқтатқан жастардың жұмыссыздық; - кәсіптік біліктілігінің жеткіліксіздігі салдарынан жұмыссыздық; - қайта мамандандырылуға және өзге де мамандық алуға ниеттенбеуі немесе қабілетсіздігі салдарынан субъективті жұмыссыздық; - мәжбүрлі көші-қон салдарынан жұмыссыздық (босқындар) - бас бостандығынан айыру орындарынан қайтып келе жатқан жұмыссыздық; - ұзақ үзілістен кейін жұмысты қайта бастағысы келетіндердің жұмыссыздық; - дүлей зілзалалар мен төтенше жағдайлар (апаттар, жер сілкінісі, су тасқыны, жарылыс немесе соғыс қимылдары нәтижесінде кәсіпорындар мен мекемелердің бұзылуы) салдарынан жұмыссыздық. Мұнда әлеуетті жұмыссыздар армиясын толтырудың барлық нақты жолдары санамаланбайды.

Ескерілмеген көздер деп халықтың бірнеше тобы түсініледі. Әрбір мемлекеттегі сияқты, ҚР жұмыс істегісі келмейтін халықтың белгілі бір бөлігі бар-люмпен-элемент. Бұл топ мемлекеттің тұрақты асырауында, еңбек биржасына бара алмайды және жұмыссыз ретінде тіркелмейді. Алайда, кейбір бағалаулар бойынша еңбек нарығына қысым көрсетпестен бірнеше миллион адамға жететін адамдардың бұл массасы, дегенмен, әсіресе кедейлікке берілетін жәрдемақылар туралы заң күшіне енген кезде, бюджетке үнемі қысым көрсететін болады. Екінші топ-қылмыстық әлеммен тікелей немесе жанама байланысты. Мемлекет қылмыспен күреске қарай қылмыстық топтарға кіретін адамдар жұмыссыздардың қатарын толықтырады. Үшінші топ-бай адамдар, бірақ ресми түрде еш жерде жұмыс істемейтін адамдар да формальды түрде жұмыссыз болып табылады. Ресейде жағдай үшін ерекше жұмыссыздықты жою үшін маңызды, жұмыс күшін еркін сатуға кедергі келтіретін әкімшілік, құқықтық және экономикалық шектеулерді алып тастау болып табылады, атап айтқанда: тіркеу институтын алып тастау, тұрғын үй нарығын дамыту, мемлекеттік меншік монополизмін еңсеру, халықты жұмыспен қамтуды мемлекеттік реттеу тетігін дамыту.

2019 жылғы шілдеде Қазақстанда жұмыссыз жүрген 440,9 мың адам тіркелген, бұл жұмыс күші санының 4,8%-ын құрайды (маусымда 4,8%). Мұндай деректі ҚР ҰЭМ Статистика комитеті жария етті, деп хабарлайды ҚазАқпарат. Ресми дерек бойынша, осы

жылдың шілде айының соңында ҚР жұмыспен қамту органдарында жұмыссыз ретінде 172,7 мың адам немесе елдің экономикалық белсенді халық санының 1,9%-ы ресми түрде тіркелген. Жасырын жұмыссыздық деңгейі 2019 жылдың сәуір-маусымында жұмыс күші санының 0,3 пайызына (30,4 мың адам) тең болды. Осы жылдың шілдесінде республиканың экономикасында 8,8 млн адам жұмыспен қамтылған. Еңбекке тартылған халықтың арасында 6,7 млн. адам (жұмыспен қамтылғандардың жалпы санынан 76,1 пайызы) жалдамалы еңбек етеді [4].

Жұмыссыздықты қысқарту жөніндегі жалпы шаралар:

1. Жұмысқа тікелей кәсіпорында жаңа жұмыс орындарын құру арқылы (кеңейту немесе бөлімшелерін құру, қайта мамандану т. т. мамандығы және т. б.); 2. Қоғамдық жұмыстарды ұйымдастыру (аумақтарды, орман алқаптарын және қала көшелерін көркейту, көкөніс базаларында жұмыс істеу, ауыл шаруашылығы өнімдерін жинау бойынша);

2. Жеке кәсіпкерлікті көтермелеу және халықтың өзін-өзі жұмыспен қамтуын ынталандыру, шағын бизнесті дамыту (серіктестіктер, кооперативтер, фермерлік шаруашылықтар));

3. Тапшы мамандықтар мен кәсіптер бойынша қайта даярлау және кәсіптік даярлау

4. Жұмыспен қамтудың икемді нысандарын пайдалану (Үй еңбегі, толық емес жұмыс күні, апта);

5. Халықты жұмысқа орналастыру мүмкіндігі.

Айман Тұрсынқан білім беру жүйесін еңбек нарығының талаптарына сәйкес келтіру үшін жастарды жұмыспен қамту мәселесін шешудің негізгі жолын қарастырады. Білім беру жүйесінде жастардың еңбек нарығына кезең-кезеңімен енуімен әр кәсіби байланыстың бәсекелік негізін құру керек, дейді сарапшы.

«7-8 сыныптан бастап үштілділікті емес, бағдарламалауды енгізу керек. Ресейден үлгі алып, өнеркәсіптік тапсырыс бойынша техникалық және кәсіптік білім беру жүйесін дамыту үшін үлкен жұмыс қажет. Университеттерде стартаптарды венчурлық қаржыландыру жүйесін дамыту қажет, ал білім беру жүйесінің барлық тік бөлігі студенттердің өздері білімге құйған инвестицияларына қайтарым қағидаттарына негізделуі керек », - дейді сарапшы.

«Жастар» ӘКК сарапшылары мәселені шешудің бірнеше жолын қарастырады, олардың ішінде: жастарды еңбек құндылықтарын қалыптастыру мен насихаттауға кеңінен тарту, жұмысшы кәсіптерін танымал етуге бағытталған ақпараттық жұмыстар жүргізу. Сарапшылардың пікірінше, жастар арасында кәсіпкерлік дағдыларды қалыптастыру, университет бағдарламасы аясында кәсіптік практиканы ұйымдастыру, кәсіби білім сапасын арттыру, өмір бойы білім беру қағидаттарына негізделген кадрларды даярлау мен қайта даярлаудың балама тәсілдерін қолдану жағдайды жақсарты алады.

Сондай-ақ, жастарды жұмыспен қамту өнімді жұмыспен қамтуды және жаппай кәсіпкерлікті дамытудың жаңа бағдарламасының басымдығы болып табылатынын атап өткен жөн. Оның аясында жастарды жұмыспен қамту мәселесін шешу үшін алғашқы жұмыс орнында жастар практикасы сақталады, бұл мемлекеттен аз жалақы алуға, болашақта жұмыс табуға көмектесетін тәжірибе мен жұмыс тәжірибесін жинауға мүмкіндік береді. Өз кезегінде, жалданатын компаниялар жалақының құнын көтермейді, бірақ сонымен бірге олар лайықты кандидатты таңдай алады.

2018 жылғы 1 мамырдағы жағдай бойынша 56 мың жас бұл бағдарламаны мемлекеттік қолдауды пайдаланды. Оған негізінен орта арнаулы немесе жоғары оқу орындарына түспеген және білімі жоқ жастар қатысты. Олар техникалық және кәсіптік білім беру ұйымдары негізінде алғашқы жұмысшы мамандығын ақысыз ала алады. Қазірдің өзінде 6 мыңнан астам жастар қысқа мерзімді курстарға жіберілген. 2018 жылы мемлекеттік және үкіметтік бағдарламалар, өңірлік даму бағдарламалары мен жеке бастамалар аясында жұмыспен қамтуға жәрдемдесуді мемлекеттік қолдау шараларын қамту 171 мыңнан астам жастарды құрайды немесе олардың жалпы қамтылуының 30% құрайды.

Халықтың жұмыспен қамтылуын қамтамасыз етудің федералды және аймақтық бағдарламасын әзірлеу кезінде Қазақстанның белгілі бір ерекшелігін ескеруі қажет, бұл ретте бірнеше рет тексерілген фактіден шыға отырып: жұмыссыздықты болдырмау мүмкін емес, бірақ оны барынша азайту қажет, сонымен бірге еңбекке қабілетті халықты жұмыспен толық қамтамасыз етпеудің әлеуметтік, саяси және адамгершілік салдарын жеңілдетеді. Өңгіме тек жеке азаматтың мүдделерін сақтау ғана емес, сонымен қатар мемлекеттің мүддесі туралы болып отыр, өйткені жұмыссыздық кезінде 8-10% - ға тек жұмыссыздарға жәрдемақы төлеуге жалпы ұлттық өнімнің 2.5% кетеді.

Әдебиеттер тізімі:

1. Тодаро Микаель П. Экономическое развитие: Учебник для экономических вузов: Пер. с англ. / М.П.Тодаро. - М.: Экон. Фак.МГУ, ЮНИТИ, 1997.
2. Қазақстан Республикасының "Халықты жұмыспен қамту туралы» Заңы. 2016 жылғы 6 сәуірдегі № 482-V ҚРЗ.
3. Әубәкіров Я.Ә., Байжұмаев Б.Б., Жақыпова Ф.Н., Набеев Т.П Экономикалық теория. Оқу құралы. – Алматы, «Қазақ университеті», 1999 ж.
4. <http://stat.gov.kz>.

ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДИНАМИКА

ДАРҒҰЛ Н.

РД-18-1К тобының студенті

КЕРНЕБАЕВ А.С.

PhD докторы, доцент

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. Мақалада "Экономикалық динамика" тақырыбының өзектілігі нарықтық жағдайда алынған білімді қолдану қабілетінің экономикадағы орны зерттелген. Еркін баға белгілеу механизмі мен болашақ мамандарды теориялық білім және практикалық дағдылар бойынша алынған білімді қолдану қабілеті туралы айтылған.

Кілт сөздер: Экономикалық динамика, динамикалық модель, эндогенді, экзогенді, экстенсивті, экономикалық цикл.

"Экономикалық динамика және оның сипаттамасы" деген бірінші мәселеде экономикалық динамиканың мазмұнына және өндіріс теориясының экономикалық өсумен және дамумен үйлесуіне назар аудару керек.

Техникалық пәндер бойынша алынған терминдердің динамикасы. Бұл термин сыртқы күштің әсерінен жүруді сипаттайды. Экономика, күрделі жүйе ретінде, экономикалық субъектілердің қосымша күш-жігерінсіз дами алмайды. Экономикалық динамика экономиканы сипаттайтын экономикалық-математикалық модельдерді әзірлеумен және экономикалық өмірге енгізумен сипатталады. Динамикалық модельдерді құрудың бірнеше жолы бар: Бірінші тәсіл оптимизациялық. Ол көптеген ықтимал нұсқалардан экономикалық дамудың оңтайлы траекториясын таңдаумен сипатталады. Басқа тәсіл сипатталған [1].

Нарықтық экономиканың серпінділігі әр түрлі экзогенді (сыртқы) және эндогенді (ішкі) факторлардың ықпалымен экономикалық процестер мен құбылыстардың сандық және сапалық сипаттамалары өзгереді. Экономикалық өмір тәжірибесі сапалық және сандық экономикалық параметрлердің неғұрлым өнімді өзгерістеріне ғылыми зерттеулердің экономикалық модельдеуге және болжауға негізделген экономикалық қайта құрулар практикасымен диалектикалық үйлесімі орын алған кезде қол жеткізілетінін растайды.

Макроэкономикалық динамиканы зерттеудің қазіргі жағдайларында бірнеше дербес экономикалық терминдерге негізделеді.

Әрине, бірінші экономикалық модель "Кененің экономикалық кестесі" болып саналады. К. Маркс негізін қалаған кеңейтілген ұдайы өндіруді талдау жүйесі назар аударуға тұрарлық. Кейінгі уақытта кеңейтілген қайта өндіру моделін математикалық тілге аудару ВС Немчинов пен А. Ланге орындалды.

Экономикалық динамика модельдерін жетілдірудің келесі бағыты экономикалық өсу моделі болды (бір секторлы, екі секторлы, көп секторлы). Өткен жылы халық шаруашылығының динамикалық салааралық теңгерімінің үлгілері үлкен мәнге ие болды. Қазіргі уақытта экономикалық болжау модельдері үлкен маңызға ие. Экономикалық дамудың болжамдық модельдері әзірлеу және зерттеу әдістері бойынша үш үлкен топқа бөлінеді:

- Интернационалдық модельдер (уақытша). Олар өткен кезеңдегі зерттеулерге негізделеді.

- Қазіргі таңда қалаған болашағынан инверсиялық экономикалық көзқарас.

- Халықаралық және инверсиялық құрамдастардың элементтерімен аралас (гибридті).

Болжаудың статистикалық әдістері анағұрлым жылдам дамуда. Жаңғырту материалдық игіліктерді, жұмыс күшін және өндірістік қатынастарды ұдайы өндіру бірлігі болып табылады. Өндіріс процесін тұрақты жаңарту процесі болып табылады. Бұл жаңарту өзгермейтін көлемде (қарапайым жаңғырту) және тұрақты өсуде (кеңейтілген жаңғырту) болуы мүмкін [2].

Осыдан экономикалық өсім экономикалық өсімнің материалдық жағы болып табылады деген қорытынды жасауға болады. Экономикалық өсу деп экономиканың ұзақ уақыт бойы тұрақты қозғалыстағы өндіріс пен тұтыну сандық және сапалық өсе түскен жағдайын түсінеді. Экономикалық өсу белгілі бір факторлармен немесе оларды жатқызуға болатын факторлармен қамтамасыз етіледі: қолданылатын өндірістік ресурстардың (капитал, еңбек, Табиғи ресурстар) саны мен сапасы);

- ұлттық өндірістің технологиясы мен ұйымдастырылуы деңгейі;

- тауарлар мен қызметтерге жиынтық сұраныс деңгейі;

- қоғамдық бөлу және өнім алмасу. Өсу факторлары арасындағы өзара байланыс күрделі және қарама-қайшы болып табылады. Кейбіреулерді өзгерту басқаларды өзгертеді. Ұлттық өнім мен табыс көлемі қандай факторлар есебінен ұлғаятынына байланысты экономикалық өсу сапасы тәуелді [3].

Алайда, экономикалық өсу факторларының комбинациясы қолданылмаса, оны тек екі тәсілмен қамтамасыз етуге болады:

- 1) өндірістік ресурстардың көп мөлшерін пайдалануға байланысты;

- 2) қолданыстағы ресурстарды пайдалану тиімділігін арттыруға байланысты. Мақсатқа қандай жолмен қол жеткізуге байланысты. Экономикалық өсудің екі түрі бар - экстенсивті және қарқынды.

Экстенсивті өсу өндірістік ресурстар санын олардың өзгермеуі бойынша арттыру негізінде жүзеге асырылады. Экстенсивті өсу өндіріс факторларының көлемімен және олардың арақатынасымен ғана анықталады. Өндірістің тиімділігі өзгермейді, сондықтан өнім көлемінің ұлғаюы қолданылатын ресурстар санының ұлғаюымен бірдей пропорцияда болады. Қарқынды өсу өндірістік факторларды сапалы жетілдірумен және осының негізінде ұлттық өндірістің тиімділігін арттырумен байланысты [4].

Қарқынды экономикалық өсу бойынша өндіріс тиімділігінің шекаралары үнемі кеңейтілуі тиіс, тек бұл өндірістік факторлар санының өзгермеуі кезінде тұрақты өсуді қамтамасыз етеді. Өсудің бұл түрі өндірістік ресурстардың шектелуін (сирек болуын) еңсеруге мүмкіндік береді, экономиканың табиғи факторлардан тәуелсіздігін күшейтеді, ол технологиялық прогресті алға жылжытады.

Қарқынды өсу түрінің басты мәні қоғамның ең аз шығынмен барынша нәтижеге қол жеткізуге ұмтылуы болып табылады. Экономикалық өсуді экстенсивті және қарқынды

Елеулі шамаға бөлу шартты түрде. Өндірістік ресурстардың бір түрін қарқынды пайдалануға басқаларын экстенсивті қолдану есебінен қол жеткізіледі.

Демек, тек қана экстенсивті (экстенсивті факторлар басым болған кезде) немесе көбінесе қарқынды (егер басымдылығы қарқынды факторлар болса) экономикалық өсу туралы айтуға болады. Көбінесе экстенсивті өсу келесі белгілерге ие: өндірістік факторларды сандық арттыру және неғұрлым тиімді ресурстарды эпизодтық енгізу; дәстүрлі технологиялар мен өндірістік ресурстарды қолданатын өндіріс пен салаларды белсенді дамыту [5].

Қарқынды өсудің негізгі белгілері: еңбек құралдары мен жұмыс күшін сапалы жетілдіру, осының негізінде ұлттық өндірістің тиімділігін арттыру.

Жоғары тиімділік, ГТП қарқынын жеделдету өндірістік факторларын үздіксіз енгізу.

Жаңа технологиялар мен прогрессивті өндірістік ресурстарды қолданатын өндіріс пен салаларды белсенді дамыту.

Өндірісті ұйымдастырудың жаңашыл әдістерін қолдану. Экономикалық өсу факторларымен қатар экономикалық дамуды тежейтін көптеген себептер бар, экономиканың тоқырауына немесе тіпті құлдырауына алып келеді, яғни экономикалық тоқырауды тудырады.

Оларға жатады:

- өндіріс факторларын тиімсіз қолдану және біріктіру;
- экономикалық дамудың циклдігі және толық емес жұмыспен қамту;
- қаржы-несие жүйесінің бұзылуы және инфляция;
- шамадан тыс өндірістік емес тұтыну (атап айтқанда әскери шығыстар);
- тауарлар мен қызметтерге жиынтық сұраныстың жеткіліксіздігі;
- ұлттық өнімді тиімсіз бөлу және айырбастау.

Әдебиеттер тізімі:

1. Темірбеков А.Б. Экономикалық теория. - Алматы: Экономика, 2007.
2. Ходжаниязов Ж.Т. Нарықтық экономика негіздері оқу құралы. - Астана: Фолиант, 2010.
3. Илиясов Қ.Қ. Құлпыбаев С. Қаржы. Жоғары оқу орындарына арналған оқулық. - Алматы: 2008.
4. Султанова Б.Б. Салық есебі, оқу құралы. - Алматы: Экономика, 2009.
5. Жолдасова Г. Экономика негіздері: оқу құралы. - Астана, 2011.

ИНДУСТРИАЛДЫ ДАМУ – ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ӨСУДІҢ НЕГІЗІ

ДЖОЛДАСПАЕВА С.Д.

Қазтунуодағы Қарағанды экономикалық университеті,
Экономика, бизнес және құқық колледжі,
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. Мақалада индустриалды даму болашағы, индустриялық-инновациялық дамудың стратегиялық мақсаттары мен міндеттері, орындалу барысы зерттелген. Үдемелі индустриялық-инновациялық дамытудың мемлекеттік бағдарламасын табысты жүзеге асыру барысына талдау жасалынған.

Кілт сөздер: индустриалды даму, мемлекеттік бағдарлама, инновациялық даму

Әлемдік экономиканың жаһандануы және қазақстандық экономиканың ашық жағдайында отандық компаниялардың ел ішіндегі және шетелдегі тауарлар мен капитал

нарықтарындағы бәсекелік күреске дайын еместігі анық байқалуда. Сондықтан Қазақстан Республикасының әрі қарай дамуында өндірістің тұрақтануы мен экономикалық өсуі маңызды орыналады. Экономикалық өсудің біздің елімізде экстенсивті үлесі басым. Мемлекетіміздің өндірісін дамыту үшін ескі экстенсивті өсу жолынан инновациялық индустрияландыруды қажет ететін интенсивті жолға өту міндеті тұр.

Бұл міндетті орындауға арнайы 2010-2014 жылдарға арналған «Үдемелі индустриялық-инновациялық даму» мемлекеттік бағдарламасы жасалған болатын. Бұл индустрияландыру бағдарламасы жүзеге асқан 4-5 жыл ішінде 672 жоба іске қосылыпты. Ең бастысы, 69 мыңға тарта жаңа жұмыс орындары ашылған. Кез келген жерде кемшіліктер мен қателіктер болады. Бағдарламаны жүзеге асыру барысында бағдарламаның 2015-2019 жылдарға арналған екінші сатысында ескеретін сабақтар алынды:

- Салалардың кең спектрі мемлекеттік қолдауды тиімді жұмсауға жолбермейді;
- Жүзеге асыру барысының сапасыз мониторингі;
- Мемлекеттік және жергілікті орындаушы органдардың дамыту институттарымен өзара баяу әрекеттесуі, ал ол уақыттық шығындарға әкеп соқтырады;
- Тиімділігі жетімсіз инвестициялау мен қаржылау жүйесі.

Дамыған индустриялы елдерде технологиялардан, құрал-жабдықтардан, кадрлар даярлаудан, өндірістерді ұйымдастырудан көрініс табатын жаңа ілімдер үлесіне ІЖӨ өсімінен 80-нен 95%-ына дейін келеді. Бұл елдерде жаңа технологияларды енгізу нарықтық бәсекелестіктің өзекті факторы өндіріс тиімділігін арттырудың және тауарлар мен қызметтер сапасын жақсартудың негізгі құралы болып отыр. Қазіргі уақытта ғылымды көп қажет ететін отандық өндірісті дамыту, бәсекеге қабілетті өнімдерді алуға бағдарланған ғылымды көп қажет ететін жаңа технологияларды және ақпараттық технологияларды әзірлеу мен игеру республиканың өнеркәсіп пен ғылыми техникадағы әлеуетін сақтау мен дамыту есебінен ұлттық экономикалық қауіпсіздік мүдделерін қамтамасыз ету болып табылады. Қазақстанның ғылыми-технологиялық саясаты инновациялық үдерістерді жандандыруға, жаңа технологиялық құрылымдарды енгізуге, өнеркәсіптегі жаңа бөліністерді қайта игеруге, ұлттық ғылыми-техникалық әлеуетті жандандыруға, ғылым мен өндіріс арасындағы алшақтықты жоюға, индустриялық қызметті ынталандыруға, озық шетел технологиясының нақты трансферті мен халықаралық стандарттарды енгізуді қамтамасыз етуге бағытталған. Ғылыми-техникалық салада кәсіпкерлік секторды қалыптастырмай инновациялық қызметті дамыту мүмкін емес. Соңғы жылдар ішінде өнеркәсіп өндірісі көлемінде және жұмыспен қамтылусанында шағын бизнес секторының үлесі өзгеріссіз қалып отыр және тиісінше 2,8-3,2% және 12,4-14,0%-ды құрап отыр, бұл индустриясы дамыған елдердегіден бірнеше есе аз [1].

Индустриялық-инновациялық дамудың 2003-2015 жылдарға арналған стратегиясының негізгі бағыттары бойынша елімізде жұмыстар жүргізіліп келеді. Мемлекет жоғары технологиялы өндірістер қалыптастыруға, оның ішінде шетелдік те, салааралық та технологиялар трансфертінің тиімді жүйесін жасауға жәрдемдесу үстінде. Сонымен қатар, жоғары ғылыми-технологиялық әлеуеті бар ғылыми-техникалық және өнеркәсіптік ұйымдар мен кәсіпорындар желісі бар қалаларда қазіргі заманғы ғылыми және инновациялық инфрақұрылымды жасап, оның қазіргі заманғы элементтерінің қызметін (технопарктер, ұлттық ғылыми орталықтар, ғылыми-технологиялық аймақтар және т.с.с.) қолдауда. Индустриядан кейінгі экономика тұрғысынан алғанда озық салаларды дамытуда қазіргі ғылыми-техникалық әлеует салаларын пайдалану мүмкіншілігі біздің елімізде де берілген. Қазақстан қазірдің өзінде мына салалардағы әзірлемелер негізінде ғылымды көп қажет ететін өндірістерді дамыту үшін белгілі бір ғылыми базаға ие, оның ішінде: биотехнологиялар (ауыл шаруашылығы дақылдарының жаңа сорттары мен жануарлардың генотиптері, бактериялар штамдары және басқалары); ядролық технологиялар; ғарыштық технологиялар; жаңа материалдар, химиялық өнімдер және басқаларды жасау. Ғылыми-техникалық және өндірістік ұйымдар мен кәсіпорындардың инновациялық қызметін ынталандыруға, ғылым мен инновациялар салаларына инвестициялар тартуға, өнеркәсіп пен қызмет көрсету саласына инновациялардың жылдамырақ енуіне бағытталған заң шығару базасы да елімізде

барынша жетілдіріліп жатыр. Бұл дегеніміз, бізде индустриалды-инновациялық саясаттың алғышарты жасалып қойғанын көрсетеді [2].

Үдемелі индустриялық-инновациялық дамытудың 2010-2014 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасын табысты жүзеге асыру арқасында, мемлекетте тұрақты өнеркәсіп орнықты, бірақ оның бірнеше салалары, 2015-2019 жылдарға арналған бағдарламадан кейінгі дамуды талап етеді. Қазіргі өнеркәсіптік саясаттың негіздері салынып, өнеркәсіптік дамуды қолдаудың құралдары мен тура шетелдік инвестицияларды баурау тәжірибе жүзінде сыналды. Алайда ол да жеткіліксіз. Өнеркәсіптік индустрияны дамытудың 2015-2019 жылдарға арнаулы бағдарламасы оның мықты және әлсіз жақтары, мүмкіндіктері мен қауіп-қатерлерін талдаудың арқасында өңделіп жасалды. Зерттеу барысында әлі де жеткіліксіз инвестициялық белсенділік, жетілдірілген мамандар жетіспеушілігі, кіші мен орта бизнестің аз үлесі тәрізді тосқауылдар анықталды. Олардың бәрін бағдарлама ресурстық секторларда өндірудің сапасын жақсарту, Кедендік Одақ, Қытай, Орта Азия елдері мен Каспий маңы елдері нарығына қол жеткізу тәрізді мүмкіндіктерді пайдаланып шешпек.

2012 жылда 2008 жылға қарағанда, көптеген көрсеткіштер бойынша жағымды өсу динамикасы байқалды: ЖІӨ – 22,5%, шикізатты емес сектор ВҚҚ-сы - 23,4%, өндіретін өнеркәсіп шығару көлемі – 20,5%, еңбек өнімділігі -70%, шикізатты емес экспорт көлемі – 27,1%. Бағдарлама өзінің екінші, дамуды анықтаушы бағыты бойынша инновацияларды енгізуді мақсат етті. Осы инновациялық белсенділік 3,6% өсті, ал инновациялық өнімнің көлемі – 240% өсті.

Жалпы, индустриалды-инновациялық даму бағдарламасы келесі жағымды нәтижелерге әкеп соқты:

- Көптеген нормативті құқықтық актілерді қабылдау мен өндірістік саясаттың негізисалынды;
- Қазақстан өндірісінің әртараптануына негіз салынды: шикізатты емес экспорт, шикізатты емес секторинвестициялары;
- 500-ге жуық жаңа өнеркәсіп ашылды, олардың өңдеуші өнеркәсіптегібөлігі 9,4% құрады;
- Индустриядағыжұмыспенқамтамасызетуосы5жылішінде9%-ғаөсіп,1млн-нан астам адам құрады;
- Еңбек өнімділігіөсті;
- Тура шетелдік инвестициялардың 90 млрд. долларыжұмылдырылды;
- Өнеркәсіпті дамыту институттарының жүйесі жасалды [3].

Қазақстан Республикасының Үдемелі индустриялық-инновациялық дамуы жөніндегі 2010-2014 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы (бұдан әрі – Мемлекеттік бағдарлама) мыналарға бағытталған:

- Әртараптандыру және оның бәсекеге қабілетін арттыру арқылы экономиканың орнықты және теңгерімді өсуін қамтамасызету;
- Экономиканың басым секторларын әлеуметтік тиімді дамытуды күшейту және инвестициялық жобаларды іскеасыру;
- Индустрияландыру үшін қолайлы ортақұру;
- Экономикалық әлеуетті ұтымды аумақтық ұйымдастыру негізінде экономикалық өсім орталықтарынқалыптастыру;
- Экономиканың басым секторларын дамыту процесінде мемлекет пен бизнестің тиімді өзара іс-қимылын қамтамасыз ету [4].

2050 жылға қарай Қазақстанда отандық тауарлар бәсекеге қабілетті болуы мақсатында 2012 жылдың 1 қаңтарынан бастап Қазақстанның, Ресей мен Беларусьтің қатысуымен Біртұтас экономикалық кеңістік құру кезеңі басталды. Басты мақсат жаңа технологиямен жабдықталған өндірісті дамыту арқылы тұрғындарды жоғары әлеуетті жұмыстармен қамтамасыз ету. Ұлт көшбасшысының тапсырмасы бойынша үдемелі индустриялық-инновациялық дамудың мемлекеттік бағдарламасын өнеркәсіптік қуаттарды импорттауға және технологиялар алмасуға бағыттау үшін бірлескен халықаралық компаниялар мен тиімді

серіктестіктер құру мен дамытудың кіші бағдарламасын жасау қолға алынуда. Инновациялық кластерлер — Назарбаев Университеті және Инновациялық технологиялар паркін дамыту жалғасын табуда [5].

Қазақстан Республикасының Үдемелі индустриялық-инновациялық дамуы жөніндегі 2010-2014 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасын іске асыру кезінде бірнеше ауыр қателіктер болды.

1. Бастапқыда бірінші бесжылдық жоспарын жүзеге асыру үшін 1,2 трлн теңге көлеміндегі жыл сайынғы бюджет қаражаты толық қарастырылмағандықтан, тапсырмалар толыққанды жасалмаған. Бесжылдық қарсаңындағы жылдық бюджет қаражаты қарастырылған соманың 3-4% құрайтын 35-40 млрд теңге көлемінде болды.

2. Мемлекеттік бағдарламаның бірінші кезеңінің көлемі өте кең ауқымды болды, іс жүзінде экономиканың барлық салаларында инфрақұрылымдық жобалар енгізілді. Бұл ұлттық экономиканың қай секторларын дамытуға басымдық керек екенін анықтау үшін жасалды.

3. Мемлекеттік және жергілікті атқарушы органдар мен даму институттарының жобаларды қарастыру мен орындауды белгіленген уақытта қадағаламауы, сондай-ақ олардың арасындағы жеткіліксіз жеделынтымақтастық.

4. Жобаларды сапасыз, толық талдаусыз таңдау. Мемлекеттік бағдарламаны іске асыру туралы және жоспарланған жобалардың мониторингін сапалы талдау туралы ақпараттың жеткіліксіз болуы.

Бұл мемлекеттік индустрияландыру бағдарламасының екінші бесжылдығында бірінші кезеңде жіберілген қателіктер мен сабақтардың қисынды жалғасын табуына мүмкіндіктер жіберілмеуі үшін оларға қатысты қатты талдау мен тәжірибе және теория жүзіндегі қорытындылар жасалды.

Әдебиеттер тізімі:

1. Әлжанова Н.Ш. Инвестициялық жобалау: Оқу құралы. – Алматы, : Заң әдебиеті, 2007. – 160б
2. <http://el.kz> сайтынан

ҚАЗАҚСТАННЫҢ АЙМАҚТАРЫНДА ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА КӘСІПКЕРЛІКТІҢ ДАМУЫН ТАЛДАУ

ЕЛУБАЙ А.М.

1 курс магистранты

КУТТЫБАЕВА Н.Б.

PhD докторы, доцент

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. Мақалада аймақтар бойынша шағын және орта кәсіпкерліктің дамуына талдау жасалынған. Шағын және орта кәсіпкерлік ел экономикасын дамытуда маңызды орынды иеленеді. Экспортты дамытудағы шағын кәсіпкерлік объектілерінің маңыздылығы қарастырылған.

Кілт сөздер: шағын және орта кәсіпкерлік, мемлекеттік бағдарлама, реформалар, бизнесті жандандыру

Кез-келген мемлекет экономикасының негізгі тірегі шағын және орта бизнес екенін бүгінде мойындалған шындық. Нарықтық қатынастарға көшкен соңғы жиырма жыл көлемінде біздің де бұған көзіміз жеткен. Ішкі жалпы өнімнің 50 – 70 % шағын және орта

бизнес үлесінде болмайынша, ел экономикасы тұрақтылығын толық сақтап, шикізат тәуелділігінен құтыла алмайды. Бұл қайсы мемлекеттің болмасын экономикасының басты алғышарты. Осыған қол жеткізуге бізде толық мүмкіндік бар, оның үстіне оған қабілетіміз де жететініне бүгігі шыққан белестеріміз айғақ. Кәсіпкерлікті дамыту үшін бизнес-климатты жақсарту, рұқсат беру жүйесін жетілдіру, бизнес құру және мемлекеттік бақылау-қадағалау қызметін оңтайландыру рәсімдерін оңайлату бойынша түбегейлі шаралар қабылданды.

2018 жылғы Doing Business рейтингінде Қазақстан ең көп реформалар санын – 48 реформаның ықтимал он бағытының жетеуінде кәсіпкерлікті ынталандыруға және экономикалық қызметтің белсенділігін арттыру бойынша жүзеге асырған мемлекет ретінде атап өтілді.

Нәтижесінде Қазақстан рейтингте ЭЫДҰ-ның Бельгия, Италия, Израиль, Грекия және Түркия сияқты елдерінен басып озды.

Соңғы үш жылда Қазақстан мемлекеттің экономикаға қатысу үлесін қысқарту саясатын белсенді түрде жүргізіп келеді. Жекешелендіру бағдарламасы шеңберінде 2015-2018 жылдар аралығында 433 объект өткізілді. Yellow Pages Rule қағидаларын орындау мемлекет қатысатын субъектілер қызметінің түрлерін 652-ден 346-ға дейін қысқартуға мүмкіндік берді.

Мемлекеттік функцияларды бәсекелес ортаға беру басталды. Бұл үшін 2015 жылы «Өзін-өзі реттеу туралы» Заң қабылданды, нарықтың дайындығына талдау жүргізілді, институционалдық тетіктер құрылды.

Соған қарамастан, мемлекет қаржы қаражаты мен білікті кадрларды өзіне тарта отырып, нарықтарда бұрынғысынша маңызды рөл атқарады (ЖІӨ-дегі ЖҚҚ үлесі – 2017 жылы 18,3%).

ШОБ субъектілерінің экономикаға қосқан үлесі салыстырмалы түрде төмен – 26,8% деңгейінде қалып отыр, орташа кәсіпорындар саны қысқаруда. Қаржыландыруға шектеулі қолжетімділік, бизнес жүргізу жағдайында өңірлер арасындағы елеулі алшақтық, заңнамадағы бизнесті ірілетудің орнына оның бөлшектенуіне әкеп соқтыратын олқылықтар бизнестің дамуын тежейтін факторлар болып қалып отыр.

ШОБ секторының экспорттық әлеуетін дамыту үшін экспортты ілгерілету жөніндегі шаралардың белгілі бір топтамасы ұсынылады. Алайда, ірі нарықтардан қашықтығы жоғары логистикалық шығасыларға әкеп соғады және қазақстандық тауарлардың бәсекеге қабілеттілігін төмендетеді.

Экономикасы жаңа дамып отырған елдер үшін орта және шағын бизнесті жандандыру шешуші рөл атқарады. Кәсіпкерлік қызмет бұл елдер үшін дағдарыстан алып шығатын бірден-бір сара жол болып отыр. Оның аясында жалпы ішкі өнімнің үлес салмағын артып, экономикалық тұрғыдан жұмысқа жарамды тұрғындар жұмыспен қамтамасыз етіледі. Бұл индустриалды, дамыған экономикасы бар және өтпелі кезеңді басынан кешіріп отырған елдер экономикасы үшін тым жағымды көрініс. Ол бәсекелестікке сай келе алатын динамикалық диверсификациялық бағытта халықтың жұмыспен қамтамасыз етілуіне, оның әлеуметтік тұрмыс жағдайын көтеретін шын мәніндегі қуатты экономикаға жол ашады.

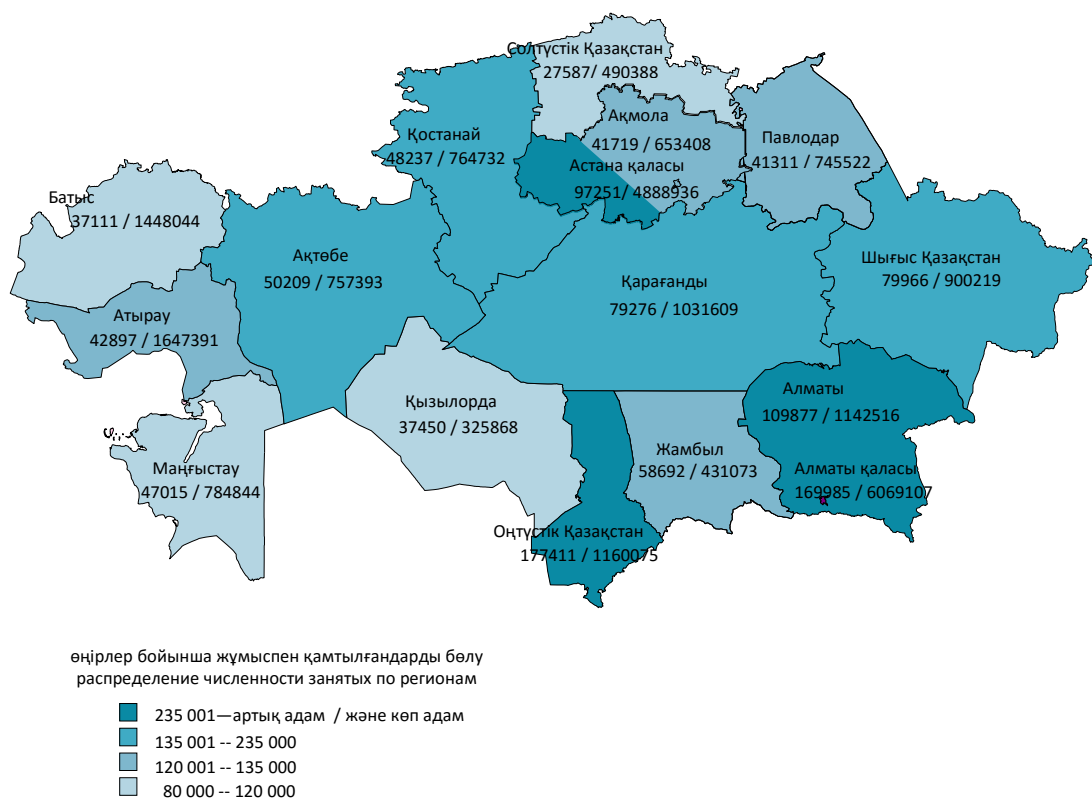
Кәсіпкерліктің даму деңгейіне байланысты, артықшылықтар кешені, атап айтқанда нарық конъюктурасының өзгеруін тез сезіну, айналым қаржыларының жоғары айналымдылығы, халықтың қаржы ресурстарын шоғырландыру, прогрессивті жаңа идеяларды жүзеге асыру, мөлшері жағынан азғана алғашқы капиталды пайдалану, бәсекелестік ортаны құру, тұтынушыларға жақын орналасу, инновациялардың жартысынан көбін құру және тағы басқалары, көптеген өнеркәсібі дамыған елдер кәсіпкерлікке жалпы ішкі өнімнің (ЖІӨ) негізгі бөлігін өндіруге, жұмыспен қамту проблемаларын шешуге, әлеуметтік шиеленісуді жоюға, ғылыми-техникалық прогресстің дамуына ықпал етуге, өнімді өндіруді және бюджетке түсетін төлемдерді ұлғайтуға мүмкіндік береді. Кәсіпкерлік қазіргі қоғамның саяси тұрақтылығының негізі – орташа топтың пайда болуына әлеуметтік-экономикалық алғышарттарды құрады.

Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитетінің мәліметтері бойынша 2018 жылы (салғастырмалы бағаларда) өткен жылғы қаңтар-желтоқсанмен салыстырғанда өнім шығарылымы 4,0%-ға өсті, жұмыспен қамтылғандар саны 3,7%-ға және жұмыс істеп тұрған субъектілер саны 2017 жылға 3,3%-ға ұлғайды.

1 кесте. ШОК субъектілері қызметінің көрсеткіштері

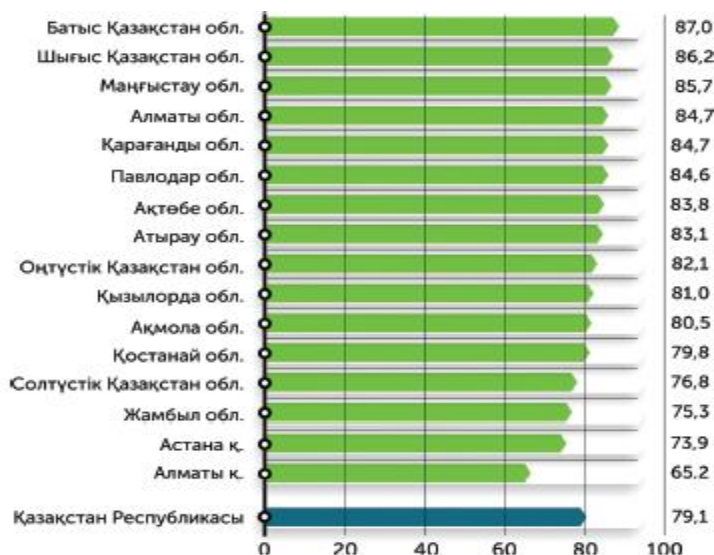
	Жұмыс істеп тұрған ШОК субъектілерінің саны, бірлік	Жұмыспен қамтылғандар саны, адам	Өнім (тауарлар, қызмет көрсетулер) шығарылымы, млн. теңге
1	2	3	4
Қазақстан Республикасы	1 145 994	3 190 133	23 241 125
Ақмола	41 719	129 505	653 408
Ақтөбе	50 209	137 499	757 393
Алматы	109 877	239 931	1 142 516
Атырау	42 897	126 650	1 647 391
Батыс Қазақстан	37 111	113 115	1 448 044
Жамбыл	58 692	120 131	431 073
Қарағанды	79 276	232 239	1 031 609
Қостанай	48 237	154 362	764 732
Қызылорда	37 450	85 610	325 868
Маңғыстау	47 015	116 175	784 844
Оңтүстік Қазақстан	177 411	332 339	1 160 075
Павлодар	41 311	131 300	745 522
Солтүстік Қазақстан	27 587	102 393	490 388
Шығыс Қазақстан	79 966	227 440	900 219
Астана қаласы	97 251	328 227	4 888 936
Алматы қаласы	169 985	613 217	6 069 107

2018 жылдың қорытындысы бойынша Қазақстанның аймақтарының ШОК секторының қызметінің негізгі көрсеткіштері бойынша рейтингтері келесі түрде қалыптасты: • ШОК әрекет ететін субъектілерінің саны бойынша 2018 жылдың соңына дәстүрлі түрде Оңтүстік Қазақстан және Алматы облыстары, сондай-ақ Алматы және Астана қалалары көшбасшы орында. Жиынтықта бұл аймақтарға еліміздің барлық ШОК субъектілерінің 47% сәйкес келеді. ШОК әрекет етуші субъектілерінің неғұрлым аз саны Солтүстік Қазақстан, Қызылорда және Батыс Қазақстан облыстарына сәйкес келеді.



1 сурет. Өңірлер бөлінісінде ШОК субъектілері қызметінің негізгі көрсеткіштері

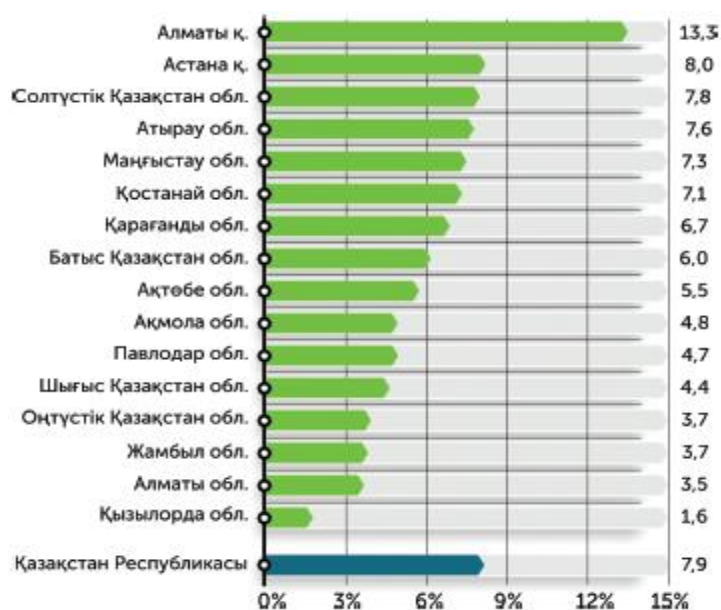
ШОК әрекет ететін субъектілерінің ШОК тіркелген субъектілерінің жалпы санындағы үлесі бойынша Батыс Қазақстан және Шығыс Қазақстан облыстары бірінші орындарды алды. Жалпы 12 аймақ ШОК субъектілерінің республикалық-тан жоғары белсенділік деңгейіне ие (79,1% астам)



2 сурет. 2018 жылғы тіркелген ШОК субъектілерінің жалпы санындағы әрекет етуші ШОК субъектілерінің үлесі, %

Шетелдік қатысумен немесе шетелдік меншіктегі тіркелген кәсіпорындардың санының ең көп шоғырлануы Алматы қаласына сәйкес келеді: мұндай кәсіпорындардың үлесі қаланың шағын және орта кәсіпорындарының жалпы санынан 13,3% құрайды. Сонымен қатар, Астана

қаласында шетелдік қатысумен кәсіпорындардың үлесі 8,0% құрайды және жалпы республикалық деңгейден асады (7,9%).



3 сурет. Шетелдік қатысумен ШОК үлесі (занды тұлғалар бойынша деректердің негізінде)

Сонымен қатар, Үкімет мемлекеттік активтерді мемлекет меншігінен алу және жекешелендіру саясатын іске асырумен белсенді айналысуда. 2018 жылы соңына қарай аяқталуы жоспарланатын кешенді жекешелендіру жоспары мемлекеттің экономикаға қатысуын ЖІӨ-де 15%-ға дейін төмендету мақсатына қол жеткізу үшін іске асырылды, бұл ЭЫДҰ елдерінің деңгейіне сәйкеседі. Өткен жылы кәсіпкерлікті реттеуге мемлекеттік қатысуды азайту мақсатында «Өзін-өзі реттеу туралы» Заң қабылданды, бұл коммерциялық ұйымдардың кейбір салаларды реттеуге тікелей қатысу жолымен нарық қағидаларын өздігінен айқындауына мүмкіндік берді.

Әдебиеттер тізімі:

1. Баязитова А.Т. Шағын бизнесте кәсіпкерлік қызметті дамытудың маркетингтік стратегиясы: дис. авторефераты: Экономика ғылымд. кандидаты. - Алматы, 2000.- 26б.
2. Сейдахметова А.С. Кәсіпкерлік: Оқулық. - [Алматы: Экономика](#), 2011. - 344 б.
3. Әліпбеков Н. Бизнесті ұйымдастыру : оқулық кәсіптік бастауыш және орта білім беру ұйымдарына ұсынады. Оқулық кәсіпкерлерге, мамандарға және экономикалық колледж студенттеріне арналған. - Астана : Фолиант, 2008. - 323 б.
4. Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі статистика комитетінің материалдары // <http://www.stat.gov.kz>.

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ИИНОВАЦИОННУЮ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

ЖАЗБАЕВ Д.

студент группы Э-18-2

КУЛЬЖАНБЕКОВА А.Ж.

магистр

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,

Аннотация. В данной статье проведен анализ и оценка показателей, характеризующих инновационную активность предприятий в стране.

Ключевые слова: Инновации, предприятия, активность, показатели, инновационная деятельность

Инновационное предпринимательство – это самостоятельная, творческая деятельность, направленная на поиск и реализацию инноваций для создания новых и совершенствования имеющихся продуктов (услуг) производств, организаций, осуществляемая на свой риск в целях получения прибыли.

Наиболее распространенным субъектом исследования при изучении инновационной деятельности являются промышленные предприятия, поскольку именно промышленность является основным потребителем создаваемых технологических инноваций и организации научно - технологической сферы как основные их разработчики.

В Казахстане в 2018 году из 7212 обследованных предприятий и организаций только 148 имели завершённые инновации, в 2019 году число таких предприятий несколько возросло - до 184, но и число респондентов увеличилось - до 8022. Уровень инновационной активности практически не изменился (2,1% и 2,3% соответственно).

Можно говорить о крайне низком уровне инновационной активности казахстанских предприятий. В таких странах с переходной экономикой, как Эстония и Венгрия, он еще выше (36% и 47% соответственно), не говоря уже о более развитых странах, где он превышает 50%. Низкая инновационная активность предыдущих лет косвенно подтверждается такими показателями, как степень износа, коэффициент обновления и ликвидности основных средств, которые в 2018 г составили в промышленности Казахстана соответственно 32,7%, 12,5% и 1%.

Количество респондентов всего в 2019 году по сравнению с 2017 годом снизилось на 235 предприятий. В том числе из них количество респондентов имеющие инновации увеличились в 2019 году по сравнению с 2017 годом на 20 предприятий; не имеющие инновации в 2019 году по сравнению с 2017 годом снизилось на 255 предприятий. Уровень активности в области инноваций увеличился в 2019 году по сравнению с 2017 годом на 0,3%; соответственно уровень пассивности в 2019 году по сравнению с 2017 годом снизился на 0,3%. Доля инновационной продукции к ВВП в 2019 году по сравнению с 2018 годом увеличилась на 0,16%. Доля инновационной продукции в общем объеме промышленного производства в 2019 году по сравнению с 2018 годом уменьшилась на 0,3%; и в 2018 году по сравнению с 2017 годом произошло увеличение на 0,2%. Таким образом можно утверждать, что основные показатели инновационной деятельности предприятий имеют положительную динамику.

Количество научно-исследовательских, проектно-конструкторских подразделений на предприятиях в целом по Республике Казахстан снизилось в 2019 году по сравнению с 2018 годом на 57 единиц; в 2018 году по сравнению с 2017 годом данный показатель увеличился на 35 единиц. Наибольшее количество научно-исследовательских, проектно-конструкторских подразделений на предприятиях находится в городе Алмата и в Карагандинской области. В городе Алмата данный показатель снизился в 2019 году по сравнению с 2017 годом на 14 единиц, с 228 единиц в 2017 году до 214 единиц в 2018 году. В Карагандинской области количество научно-исследовательских, проектно-конструкторских подразделений на предприятиях увеличилось в 2019 году по сравнению с 2017 годом на 22 единицы, с 139 единиц в 2017 году до 161 единиц в 2019 году. Наименьшее количество научно-исследовательских, проектно-конструкторских подразделений на предприятиях находится в Кызылординской области и в Северо-Казахстанской области. В Кызылординской области данный показатель снизился с 10 единиц в 2017 году до 8 единиц в

2019 году. В Северо-Казахстанской области данный показатель снизился с 8 единиц в 2017 году до 7 единиц в 2019 году.

Таким образом можно проследить, в каких областях Казахстана уровень инновационной активности больше, а в каких меньше.

Объем инновационной продукции всего в 2019 году по сравнению с 2018 годом увеличился на 71061,3 млн. тенге; в 2018 году по сравнению с 2017 годом данный показатель увеличился на 59574,4 млн. тенге. В том числе за пределы Республики Казахстан было реализовано в 2019 году по сравнению с 2017 годом на 12737,8 млн. тенге инновационного продукта больше; в страны СНГ за аналогичный период произошло увеличение на 2954,3 млн. тенге.

Объем продукции, вновь введенный или подвергшийся значительным технологическим изменениям, увеличился в 2019 году по сравнению с 2017 годом на 34937,2 млн. тенге. В том числе реализованной за пределы Республики Казахстан с 2017 года до 2019 год увеличился на 13511,4 млн. тенге; в страны СНГ данный показатель снизился с 2017 года до 2019 год на 2491,5 млн. тенге.

Объем продукции, которая подверглась усовершенствованию в 2019 году по сравнению с 2017 годом, снизился на 2316,3 млн. тенге. В том числе реализованная за пределы Республики Казахстан в 2019 году по сравнению с 2017 годом уменьшилась на 302,3 млн. тенге; в страны СНГ за аналогичный период на 462,7 млн. тенге. Объем прочей инновационной продукции в 2019 году по сравнению с 2017 годом снизился на 4559,6 млн. тенге. В целом можно утверждать, что объем реализованной инновационной продукции увеличился.

По инновационной активности добывающий сектор значительно уступает обрабатывающей промышленности. На долю последней приходится около 85% инновационно активных предприятий.

Это объясняется тем, что сырьевые отрасли отличаются достаточно продолжительным жизненным циклом применяемых технологий и в целом относятся к низко технологичным отраслям, имеющим в силу этого пониженную склонность к инновациям.

Наиболее высокий рейтинг по уровню инновационной активности имеют предприятия пищевой промышленности, производству машин и оборудования, электроники. Предприятия пищевой промышленности в Казахстане всегда отличались более высоким уровнем применяемых технологий, среди которых преобладало зарубежное оборудование. Эта отрасль быстрее других адаптировалась к рынку, здесь раньше начался подъем экономической активности. Что касается машиностроения в целом, то оно традиционно характеризуется более высокой инновационной активностью. То же можно сказать и о производстве электроники, которое сосредоточено в основном на предприятиях ВПК, относящегося к высокотехнологичным отраслям.

Таким образом, переход к рыночным отношениям и экономический кризис в Республике Казахстан отразились на состоянии науки в связи с невысоким уровнем ее финансирования. Отсутствие комплексного, системного подхода к управлению инновационными процессами сдерживает развитие инновационного потенциала страны и не позволяет правильно обозначить приоритеты его дальнейшего развития. Очевидно, что самостоятельность и инициатива предприятий в продвижении инноваций имеют первостепенное значение. Необходимо, прежде всего, обеспечить более существенную поддержку НИОКР со стороны государства, а также принятие законов, обеспечивающих реальные гарантии и стимулы для отечественных и зарубежных инвестиций в инновационную деятельность.

Список литературы:

1. Наука и инновационная деятельность Казахстана в 2019 г. Статистический сборник / Под редакцией Э.А.Кунаева. - Алматы, 2019.
2. Наука Казахстана в цифрах. - Алматы, КазгосИНТИ, 2019.

АНАЛИЗ ЭКСПОРТНОЙ СТРАТЕГИИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

ЖАРКЕНОВ Р.

Студент группы Э – 18-3взП

САЛАУАТОВА Д.М.

магистр наук, ст. преподаватель

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В статье проводится анализ структуры и политики экспорта продукции Казахстана. В силу сырьевого характера казахстанского экспорта и нацеленности республики на решения проблем развития перерабатывающих отраслей, в Казахстане применяется целый ряд различных финансовых и нефинансовых методов государственной поддержки экспортеров несырьевой продукции. Эта сырьевая привязка делает страну крайне зависимой от мировых цен на товарные позиции, которые занимают значительную долю экспортной корзины Казахстана.

Ключевые слова: экспорт, импорт, стимулирование экспорта, Республика Казахстан.

В настоящее время Казахстан экспортирует 800 видов товаров в более чем 120 стран мира. Вместе с тем экспорт Казахстана преимущественно представлен сырьевыми продуктами, а также несырьевыми товарами низкого передела.

Ключевыми препятствиями, мешающими развитию несырьевого экспорта, являются в первую очередь недостаточность производственных мощностей, значительный износ и моральное устаревание основных фондов и, соответственно, невысокая внутренняя конкурентоспособность наших товаропроизводителей. Вторая причина – недостаточная финансовая поддержка экспортеров и дороговизна кредитных ресурсов, а также недостаточная эффективность инструментов нефинансовых мер поддержки.

Страны, имеющие наиболее успешный опыт развития экспорта, выделяют порядка 1% от ВВП на продвижение экспорта, в некоторых странах до 5%, в то время как Казахстан по оценке выделяет порядка 0,23% [1]. Структура экспорта и импорта товаров в Республике Казахстан за 2019 год представлена в соответствии с рисунком 1.



Рисунок 1 - Структура экспорта и импорта товаров в Республике Казахстан в 2019 г.

Специалисты отмечают, что слабыми сторонами Казахстана остаются также высокая ресурсоемкость производств и высокие инвестиционные потребности по приоритетным экспортным производствам, высокая стоимость и длительность прохождения экспортных процедур, а также недостаточное развитие транспортно-логистических сервисов.

Стимулирование экспорта является важным направлением торговой политики многих развитых и развивающихся стран. Государства стратегически заинтересованы оказывать поддержку экспортерам продукции высокой степени переработки, так как это усиливает их конкурентные позиции на внешнем рынке, что обеспечивает повышение устойчивости, снижение безработицы, увеличение доходов работников и бюджетов всех уровней.

Наряду с созданием благоприятного макроэкономического климата для экспортеров широко используются специальные меры для развития экспортного производства и расширения экспорта.

К основным средствам стимулирования экспорта относятся:

- государственное субсидирование;
- льготное кредитование и страхование экспорта;
- ввоз и вывоз капитала;
- налоговые льготы экспортерам, их транспортное обеспечение;
- информирование и консультирование руководства организаций;
- дипломатическая поддержка экспортеров;
- государственная политика развития экспортной базы;
- подготовка кадров для внешней торговли [2].

Таким образом, современные механизмы стимулирования экспорта включают использование мероприятий, направленных на обеспечение разработки новых видов товаров и развитие их экспортного производства, поощрение сбыта товаров и создание необходимых условий для беспрепятственного продвижения их на внешние рынки.

В настоящее время государственным органом Республики Казахстан, осуществляющим формирование и реализацию государственной политики в области развития и регулирования внешнеторговой деятельности, международных торгово-экономических отношений, развития и продвижения экспорта несырьевых товаров и услуг является Министерство торговли и интеграции РК. Руководство в сфере экспортного контроля осуществляет Министерство индустрии и инфраструктурного развития РК.

В Казахстане ключевыми институтами по развитию несырьевого экспорта являются Национальная палата предпринимателей РК «Атамекен», АО «Казахстанский центр индустрии и экспорта «QAZINDUSTRY», АО «Экспортная страховая компания «KazakhExport», АО «Центр развития торговой политики «QazTrade», ТОО «Внешнеторговая палата Казахстана». Национальная палата предпринимателей РК «Атамекен» создана для усиления переговорной силы бизнеса с Правительством РК и государственными органами, которая представляет интересы малого, среднего и крупного бизнеса, охватывая своей деятельностью все сферы предпринимательства, включая внутреннюю и внешнюю торговлю [3].

В целях аналитического обеспечения государственной политики индустриального развития создано АО «Казахстанский центр индустрии и экспорта «QAZINDUSTRY», основными направлениями деятельности которой являются:

- участие в разработке, сопровождение, мониторинг и оценка реализации программ индустриального развития;
- разработка Единой карты приоритетных товаров и услуг;
- формирование и развитие отраслевых компетенций по отраслям обрабатывающей промышленности;
- исследование интеграционных процессов промышленности Казахстана;
- проведение системного анализа мирового опыта промышленных политик;

- рассмотрение региональных аспектов промышленной политики, оценка инвестиционных проектов;
- формирование политики развития территориальных кластеров;
- выполнение функций оператора Программы «Производительность - 2020».

Наряду с этим в целях страхования коммерческих и политических рисков, сопровождающих реализацию внешнеэкономических контрактов предприятий-экспортеров несырьевого сектора, в Республике Казахстан создана экспортная страховая компания «KazakhExport», которая оказывает поддержку экспорту путем предоставления гарантий (покрытий). KazakhExport осуществляет страховую и перестраховочную деятельность на основании лицензии Комитета по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций Национального Банка Республики Казахстан. В целях проведения анализа рынка и его изучения создано АО «Центр развития торговой политики «QazTrade», в числе основных направлений деятельности которого:

- разработка рекомендаций по совершенствованию законодательства РК в области внешней торговли;
- рассмотрение проблем, связанных с доступом на внешние рынки и разрешением международных торговых споров;
- выработка предложений и рекомендаций по созданию общего торгового режима в рамках ЕАЭС и заключению соглашений о создании зон свободной торговли с третьими странами;
- проведение анализа внешних рынков;
- развитие и продвижение несырьевого экспорта в рамках «единого окна»;
- проведение независимой оценки экспортного потенциала предприятий и их товаров;
- анализ рынка потенциального импортера и проведение маркетинговой кампании для продвижения товара;
- формирование пакета необходимых документов для экспорта товаров и услуг;
- изучение торговых барьеров по выходу на внешние рынки и выработка предложений по их устранению.

По данным Министерства торговли и интеграции РК, за 2019 год общий объем экспорта составил 47 724,0 млн. долл. США, что на 5,0% ниже, чем за аналогичный период прошлого года (50 256,2 млн. долл. США). Экспорт обработанных товаров составил – 12 621,3 млн. долл. США, сырьевых товаров – 35 102,8 млн. долл. США. Экспорт Казахстана приведен в таблице 1.

Таблица 1. Объемы экспорта Казахстана

Отрасли	млн. долл. США	тыс. тонн
Обработанные товары	12 621,3	15 433,5
Сырьевые товары	35 102,8	113 287,7
Примечание – Данные из КС МНЭ РК, 2019		

Сырьевой экспорт.

Основу сырьевого экспорта составили: сырая нефть и нефтепродукты (10 мес. 2019 г. - 27 921,5 млн. долл. США, 79,5%); нефтяные газы (2 040,1 млн. долл. США, 5,8%). При этом основными странами-импортерами являлись Италия (6 752,8 млн. долл. США, 19,2%), Китай (3 466,4 млн. долл. США, 9,9%), Нидерланды (3 118,5 млн. долл. США, 8,9%), Франция (2 929,9 млн. долл. США, 8,4%), Южная Корея (2 458,5 млн. долл. США, 7,0%) [1].

Топ-10 товаров сырьевого экспорта Казахстана представлены в соответствии с рисунком 2.



Рисунок 2 - Топ-10 товаров сырьевого экспорта Казахстана за 2019 г., млн. дол. США

Топ-5 рынков сбыта сырьевого экспорта Казахстана за 2019 год представлены в соответствии с рисунком 3.



Рисунок 3 -Топ-5 рынков сбыта сырьевого экспорта Казахстана за 2019 год, млн. дол. США

Экспорт обработанных товаров.

Основными товарами несырьевого экспорта являлись:

- рафинированная медь (10 мес. 2019 г. по ШЭК5 – 2 102,6 млн. долл. США, 16,7%);
- ферросплавы (1 611,7 млн. долл. США, 12,8%);
- химические радиоактивные элементы (1 226,9 млн. долл. США, 9,7%);
- нефтепродукты (906,1 млн. долл. США, 7,2%).

Основными направлениями экспорта послужили Китай (3 097,3 млн. долл. США, 24,5%), Россия (2 377,3 млн. долл. США, 18,8%), Узбекистан (871,5 млн. долл. США, 6,9%), Нидерланды (729,9 млн. долл. США, 5,8%) [1].

Импорт Казахстана за 2019 год составил 31 350,2 млн. долл. США, в том числе импорт обработанных товаров – 29 383,2 млн. долл. США, сырьевой импорт – 1 967,0 млн. долл. США. Основными странами-экспортерами являлись Россия (10 949,1 млн. долл. США, 34,9%), Китай (5 081,9 млн. долл. США, 16,2%), Южная Корея (3 315,2 млн. долл. США, 10,6%).

В разрезе регионов в денежном выражении в общем экспорте лидирует Атырауская область с показателями 17 679 млн. долл. США, г. Нур-Султан – 5 123,2 млн. долл. США, Западно-Казахстанская область – 4 627,6 млн. долл. США, самые низкие показатели у Северо-Казахстанской – 184,3 млн. долл. США и Жамбылской областях – 294,5 млн. долл. США.

В натуральном выражении по:

1) сырьевому экспорту высокие показатели у

- Атырауской области – 35 714,7 тыс. тонн,

- Павлодарской области -16 992,8 тыс. тонн,

- г. Алматы - 9 778,9 тыс. тонн,

- Западной-Казахстанской области - 9 152,7 тыс. тонн,

- тогда как низкие данные по Алматинской области – 177,6 тыс. тонн и г. Шымкент – 323,6 тыс. тонн.

-несырьевому экспорту лидируют:

- Атырауская область -2 578,4 тыс. тонн,

- Карагандинская область - 2 400,6 тыс. тонн,

- г. Шымкент - 1 814,2 тыс. тонн,

- низкие показатели имеют Кызылординская – 135,8 тыс. тонн и Акмолинская области – 145,8 тыс. тонн [1].

Экспорт Казахстана в разрезе регионов за 2019 год представлен в соответствии с рисунком 4.

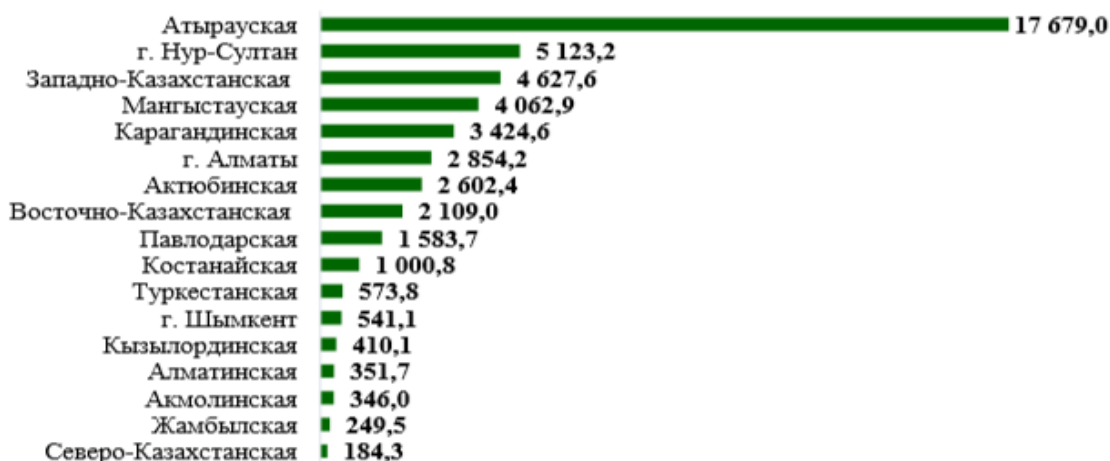


Рисунок 4 - Экспорт Казахстана в разрезе регионов за 2019 год, млн. дол. США

В мировой практике инструментами стимулирования экспорта являются государственное кредитование, субсидии, налоговые и таможенные льготы, организационное и информационная поддержка отечественных производителей, создание свободных экономических зон и т.д. В настоящее время наблюдается изменение структуры международной торговли в пользу несырьевых товаров, к которым относятся продукция обрабатывающей промышленности, сложная в техническом отношении и капиталоемкая в денежном эквиваленте.

В этой связи главенствующие позиции по внешнеторговой деятельности занимают государства, стимулирующие экспорт несырьевых товаров, оказывая существенную государственную поддержку данной сфере.

Список литературы

1. Оценка отсутствия продовольственной безопасности: целенаправленные концепции и показатели для принятия конструктивных решений // www.fao.org/cfs/cfs-home/cfsroundtable1/ru

2. www.stat.gov.kz

3. Kazakhstan's WTO Accession Providing a Gateway to the World // www.edgekz.com

ҰЛТТЫҚ ЭКОНОМИКАНЫҢ ДАМУ БАСЫМДЫҚТАРЫ ЖӘНЕ ӨСУ КӨЗДЕРІ

ЖОМАРТҚЫЗЫ А.

Бух-РП-31 қ тобының студенті

ӘБІКЕН М.М.

ғылыми жетекшісі

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университет,
Экономика, бизнес және құқық колледжі,
Қарағанды қ, Қазақстан Республикасы

Аннотация. Қазіргі кезде ұлттық экономика қарқынды түрде даму үстінде. Әрі қарай даму үшін тек ғана мемлекет емес, бүкіл халық болып ат салысумыз керек. Мақалада Қазақстан Республикасының экономикалық өсіу жайлы, экономикалық өсудің типтерімен факторлары көрсетілген. Мемлекеттің экономикалық жағдайға әсері қарастырылған. Қазіргі кезлегі экономикалық проблемалар көрсетілген және сол проблемаларды шешудің тиімді деген ұсыныстар берілген.

Кілт сөздер: стратегия, ұсыныс, фактор, экономикалық өсім.

Экономика ұлттың дамуының басты басымдығы, ал экономикалық өсімнің тұрақты дамуы және мемлекеттің әлемдік рыноктағы орны бүгінгі жаһандану заманында ел экономикасының бәсекеге қабілеттілігі арқылы анықталады. Сондықтан ендігі жерде Қазақстан Республикасының және ұлттық экономика салаларының алдындағы негізгі міндеті бәсекеге қабілетті экономиканың қалыптастыру болып табылады. Бүгінгі таңда экономикалық бәсекеге қабілетті болу үшін арнайы стратегиялар құрылып, президент жолдауында ұлттық экономиканың өсу модельдеріне көбірек көңіл бөлу керектігі жайлы айта кеткен болатын.

Экономикалық өсу – шығарылатын пайдалы өнім көлемінің өсуі, яғни халықтың өмір сүру деңгейінің жоғарлауы.

Экономикалық өсудің өлшеу тәсілдерін екі топқа бөлуге болады:

1. Нақты жалпы ұлттық өнімнің (ЖҰӨ) өсуі. Бұл әдіс экономикалық мүмкіншілігінің молаю шапшандығын бағалау үшін қолданылады.

2. Жалпы ұлттық өнімнің (ЖҰӨ) бір адамға шаққандағы өсуі. Халықтың әл-ауқатының дамуын талдағанда, немесе елдер мен аймақтардағы тұрмыс дәрежесін салыстырғанда қолданылады.

Қоғамдық өндірістің типіне байланысты, өнімнің өсу шапшандығы мен өндіріс факторлары көлемі өзгерістерінің арасындағы сәйкестік әр түрлі болуы мүмкін, сондықтан экономикалық өсу де бірнеше типке бөлінеді.

1. Интенсивті типі - техника мен технологияның жетілдірілуі арқылы ұлттық өнімнің өсуі. Тиімді экономика экономикалық өсудің интенсивті типін қолдануға тырысады. Экономикалық өсудің интенсивтік факторлары: қолданылатын ресурстар сапасының өсуі (жұмыс күшінің сапасын өсіру және заттық капиталдың сапасын жақсарту); ресурстарды пайдалану әдістерін жақсарту (технологияны жетілдіру, өндірісті және өткізуді ұйымдастыру мен басқаруды жетілдіру).

2. Экстенсивті типі – қосымша өндіріс факторларын тарту арқылы ұлттық өнімінің өсуі. Экономикалық өсудің экстенсивтік факторлары: жұмыс күшінің санының өсуі; капиталдың

көлемі өсуі. Мысалы, 50 жылдары КСРО-да бидай дәнінің өнімінің көбеюі Қазақстанда және Сібірде тың және тыңайған жерлерді игерумен байланысты іске асырылады

3. Аралас типі - факторлардың өсуімен қатар техникамен технологияның жетілдірілуі арқылы ұлттық өнімнің өсуі

Экономикалық өсудің факторлары:

Тікелей факторлар:

- Еңбек ресурстарының саны мен сапасының өсуі.
- Негізгі капитал көлемінің өсуі және сапалық құрамының жақсаруы.
- Өндірісті ұйымдастырумен қатар технологияның жетілдірілуі.
- Пайдаланатын табиғи ресурстардың саны мен сапалылығының артуы.
- Қоғамдағы кәсіпкерлік қабілетінің өсуі.

Жанама факторлар:

- Сұраныс факторлары – тұтыну, инвестициялық, мемлекеттік шығындардың өсуі.

- Ұсыныс факторлары – бәсекенің дамуы, ресурстардың бағасының төмендеуі, несие алу мүмкіншілігінің өсуі.

- Бөлу факторлары – қоғамдағы барлық ресурстарды тиімді пайдалану.

Экономикалық өсуге мемлекеттің рөлі көп септіктерін тигізеді. Мемлекеттің экономикадағы рөлі жайлы көп көз қарастар қалыптасқан. Біріншіден, қоғамдағы заңдар мен тәртіптің сақталуы. Заңдардың сақталмауы еңбек ресурстары мен табиғи ресурстардың дұрыс пайдаланбауына әкеледі. Екіншіден, тауарлар мен қызмет көрсетулердің тапшылығы, инфрақұрлымның деңгейінің төмендігі. Үшіншіден, міндетті салымдар мен капиталдың дұрыс қолданылуы, мемлекеттің бюджетіндегі және резервтік капиталдағы ақша қаражаттарын тиімді пайдалану.

Ұлттық экономиканың дамуына деген менің ұсыныстарым:

• Ұсынылып отырған тауар немесе қызмет көрсетулердің қарапайым халыққа қол жетімді болуы. Яғни, мұнда тауар бағаларын төмендету арқылы емес халықтың өмір сүру минимумын өсіру.

• Мемлекет жеке меншік бизнестерге қолдау көрсетуі. Микро, макро бизнестерді дамыту арқылы жұмысшы халықтың саны арта түседі.

• Экспортты дамыту. Қазақстанда жасалған өнімдерді өз елімізде көбірек қолдану. Еңбек ресурстарында ұлттық өнімдерді пайдалану.

• Міндетті төлемдерді сомасын арттыру.

Байқағандай осы барлық проблемалар мен ұсыныстар, факторлар өзара тығыз байланысты. Мысалы, егерде ұлттық өнімдерді қолданатып, өзіміз дайындайтын болсақ нарықта бәсекелестік пайда болады. Бизнес жұмыстары жасала басталады жұмысшы халық саны көбейеді. Жеке кәсіпкерлердің міндетті төлемдерді төлеуге мүмкіндіктері пайда болады. Міндетті төлемдер артқан жағдайда мемлекеттің бюджетіне пайда түседі және жұмысшы халықтың өмір сүру минимумын арттыруға мүмкіндік болады. Егерде халықтың жағдайы жақсара түссе ұсынысқа сұраныс күші көбейеді. Бюджет, қор арқылы импортты дамытуға көптеген мүмкіндіктер болады.

Әдебиеттер тізімі:

1. Назарбаев Н.Ә. “Бәсеке қабілетті Қазақстан”, “Бәсекеқабілетті экономика” және “Бәсекеқабілетті халық” деген Қазақстан халқына Жолдауы // Егемен Қазақстан, 19 наурыз, 2004 ж.

2. Блеутаева К.Б. Кәсіпкерліктің жаңа формаларын ынталандырудағы мемлекеттің ролі // Аль-Пари, 2003.

3. Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана «Нұрлы жол – путь в будущее», 11 ноября 2014 г.

4. Әубәкіров Я., Нәрібаев К., Есқалиев М. және т.б. Экономикалық теория негіздері: Оқулық. - Алматы, 2004.

ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫ: ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ, МӘСЕЛЕЛЕРІ ЖӘНЕ ШЕШУ ЖОЛДАРЫ

ИСКЕНДИРОВА Т.К.

УА-18-1К тобының студенті

КЕРНЕБАЕВ А.С.

PhD докторы, доцент

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. Мақалада қазіргі жағдайы және даму мәселелері Қазақстан Республикасы мұнай. Әлемдік дағдарыстың әсері және елдің экономикалық дамуына мұнай бағасының күрт төмендеуі талданады. Автор Қазақстан экономикасын әртараптандырудың мәні мен негізгі бағыттарын қарастырады. Инновациялық негізде мұнай саласын дамытудың базалық векторлары анықталды.

Кілт сөздер: мұнай өндіру саласы, экономика, инновация, тиімділігі, дамыту.

Қазақстан экономикасының қазіргі жай-күйі Экономикалық даму стратегиясын қайта қарастыру қажеттілігін өзектендіреді. Қазақстанның экономикалық проблемалары өз дамуының турбуленттік кезеңіне енген әлемдік экономикамен уайымдап отырған ауыр кезеңдерден туындап отыр. Қазақстан мұнай нарығындағы елеулі ойыншы болып табылады, сондықтан мұнай бағасының күрт құлдырауын алғашқылардың бірі сезінеді. 2014 жылы мұнай бағасы маусым айының ортасында барреліне 114,3 АҚШ долларына жетті (16 маусым – 23 маусым аралығындағы деректер) және 2015 жылдың қаңтар айының ортасына қарай 48,7 долларға дейін төмендеді (12.01 – 19.01.2015 жылғы деректер). Билік құрылымдарында Қазақстан экономикасы үшін қолайлы мұнай бағасының құлдырауына қатысты түрлі баға деп аталады. Бұл жаңа қауіптер мен сын – қатерлер туралы ел Президенті Н. Ә. Назарбаев 2014 жылғы 11 қарашадағы "Нұрлы Жол – болашаққа бастар жол" атты Қазақстан халқына Жолдауында ескертті және ел мұнай бағасының барреліне 40 долларға дейін құлдырауының пессимистік болжамына дайын екенін мәлімдеді. Әрине, бұл болашақ қазақстандық бюджеттің қалыптасуына қатты әсер етеді. Қазақстанда мұнай өндірудің орташа өзіндік құны бір баррель үшін орташа 50 АҚШ долларын құрайды және бүгінгі күні Қазақстанда мұнай өндіру тиімсіз болатын нүктеге жақындап келеді деп айтуға болады. Сондықтан мұнайға әлемдік бағаның едәуір төмендеуінің теріс салдары мұнай өндірудің төмендеуіне әкелуі мүмкін. Мұндай проблемалар мұнай өндіру құны жоғары басқа да мұнай өндіруші елдерде де туындайды. Көптеген сарапшылардың пікірінше, әлемдік мұнай кен орындарының жартысынан астамы бір барреліне 45 доллар бағасымен тиімсіз болады.

Осылайша, бір жағынан, Қазақстанның арзан ескі кен орындары таусылып, тұтынушыларға мұнай құбырлары бойынша қымбат тасымалдау өтуінен мұнай өндірудің өзіндік құны тұрақты өсуде. Екінші жағынан, әлемдік нарықта мұнай бағасының төмендеуі орын алып отыр. 2017 жылы мұнай өндіру көлемі 86,2 млн. тоннаны құрады. 2018 жылға мұнай өндіру жоспары 87 млн. тоннаны құрайды. 2017 жылы мұнай экспортының көлемі 69,8 млн. тоннаны құрады. Brent маркалы мұнайдың орташа бағасы 2016 жылы 45 АҚШ долларын құрады., 2017 жылы-шамамен 54 АҚШ долл. АҚШ бір баррель үшін. 2018 жылға болжам шамамен 55-60 АҚШ долл. АҚШ бір баррель үшін. 2017 жылғы 30 қарашада ОПЕК + кеңесінде қатысушылар 2018 жылдың соңына дейін мұнай өндіруді шектеуді ұзартуға келісті. Үкіметтің экономиканы әртараптандыру және жаңғырту жөніндегі күш-жігеріне қарамастан, мұнай-газ секторы бұрынғысынша Қазақстанның экономикалық және индустриялық дамуының негізі болып табылады. ЖІӨ-дегі мұнай өндіру үлесі соңғы жылдар ішінде тұрақты қысқарғанымен, оның төмендеуі ең алдымен жаңа кен орындарын, атап

айтқанда, Қашаған іске қосудың кідіруімен, сондай - ақ 2014-2015 жылдары мұнайдың әлемдік бағасының елеулі төмендеуімен байланысты. Соңғы жылдары Қазақстан да жататын табыс деңгейі орташа елдердің дамуын зерттейтін экономистерде өнеркәсіп пен ауыл шаруашылығы осындай елдердің жылдам өсуінің басты көзі болып табылмайды деген түсінік одан сайын нығайып келеді. Келтірілген деректер көрсеткендей, Қазақстан даму деңгейі орташа ел ретінде өнеркәсіптегі жұмыспен қамту шегіне жетеді, ал бұл оны экономикалық өсудің басты қозғаушы күші ретінде қарауға мүмкіндік бермейді. Бүгінгі таңда қосылған құнды жасауда инновациялық технологиялар, дизайн, маркетинг, білім беру, ғылым, жобалау, логистика, телекоммуникация, ақпараттық технологиялар шешуші рөл атқарады. Дамыған елдердің өнеркәсібінен бас тартқан білім экономикасымен тығыз байланысты қызметтер түрлері қосылған құн және пайда тарту орталықтарына айналды.

Олар табысты дамудың басты шарты болып табылады. Егер даму бағдарламасы қызметтердің қазіргі секторынан тыс тұрған өнеркәсіптік бұйымдарды дайындауға бағытталса, онда ол дамудың орташа деңгейін ұстауға және Қазақстанға әлемнің жоғары дамыған 30 мемлекетінің қатарына кіруге мүмкіндік бермейді. Елдің даму стратегиясында өнеркәсіпке баса назар аудару қайта бағалауды талап етеді. Қазіргі уақытта инновациялық технологияларды қолдану мұнай компаниялары өндірісінің технологиялық деңгейін арттыру көздерінің бірі болып табылады, бұл оларға нарықтарға қарсы күресте жаңа бәсекелестік артықшылықтар береді. Технологиялық инновацияларды іске асыру Кәсіпорын қызметінің негізгі көрсеткіштеріне әсер етеді. Қазақстанның мұнай және газ өнеркәсібі олардың дамуының қазіргі кезеңінде бірқатар күрделі проблемаларға тап болуда. Жақын арада жаңа технологияларды қолдану, өндірістің барлық кезеңдерінде: геологиялық барлаудан бастап дайын мұнай өнімдерін алғанға дейін ғылыми зерттеулер мен ғылыми-техникалық әзірлемелердің нәтижелерін енгізу туралы өткір мәселені шешу қажет. Қазақстандық мұнай – газ компаниялары үшін инновациялар саласында мынадай бірқатар проблемалар байқалады: - салада пайдаланылатын жабдық ескірген және жиі жаңартылмайды; - ҒЗТКЖ қаржыландырудың төмен көлемі. Әлемдегі саладағы абсолютті көшбасшылар ExxonMobil және Total болып табылады. Бұл компаниялар ҒЗТКЖ-ға 700-800 млн. жылына. Мұнай баламасының 1 т-на есептегенде ҒЗТКЖ-ға "мұнай алыптарының" шығындары орташа есеппен 1 АҚШ долларын құрайды. мұнай баламасының 1 т-на және жалпы шығындар құрылымында 50% - ға тең. Көптеген елдер инновациялық қызметтің артықшылықтарын түсініп, ірі халықаралық мұнай компанияларының және басқа салалардан инновациялық даму көшбасшыларының тәжірибесін қабылдай отырып, озық инновациялық шешімдерді енгізуге кірісті. Осылайша, жоғары нәтижелік, энерготімді, ресурс үнемдеуші және геоэкологиялық өндіріске қол жеткізу қажет, бұл инновациялар арқылы мүмкін. Олар жаңа мұнай-газ кен орындарын іздеуге, қорларды алу коэффициентін және шикізатты өңдеу тереңдігін арттыруға, өндіру мен тасымалдау кезіндегі шығындарды қысқартуға ықпал етеді.

Әдебиеттер тізімі:

1. The Global Competitiveness Report 2014-2015. <http://www.weforum.or/reports /lobalcompetitiveness-report-2014-2015>.
2. Қазақстан 2013 жылы: статистикалық жылнамасы қазақ және орыс тілдерінде. – Астана.
3. Қазақстан 2012 жылы: статистикалық жылнамасы қазақ және орыс тілдерінде. – Астана.
4. 2017 жылдың 8 айының қорытындысы бойынша Қазақстанның мұнай-газ секторын талдау. <http://rfcaratings.kz/wp-content/uploads/2015/11/Obzor-neftegazovogo-sektora-082017.pdf> ескерту.
5. The Past, Present, and future of Economic Growth. http://www.cf.ch/wpcontent/uploads/2013/06/GCF_Rodrik-workin-paper-1_-5.17.131.pdf
6. <https://kursiv.kz/news/mirovaya-ekonomika/2018-10/kazakhstan-zanyal-59-e-mesto-v-globalnom-indekse> ескерту. Ресей мұнай өнер кәсібінің ұзақмерзімді даму мәселелері //

ИТ-КОНСАЛТИНГА В БИЗНЕС СЕКТОРЕ: ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

КАРИМОВ С.

магистрант 1 года обучения

АСАНОВА М.К.,

к.э.н., доцент

ЕСКЕНДИР Н.Н.

ст.преподаватель

Карагандинский государственный университет им Е.А.Букетова,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В статье рассмотрена современная значимость информационных технологий, в том числе роль ИТ-консалтинга. В современном информационном мире рассматривается необходимость ИТ-консалтинга, предпосылки его применения.

Ключевые слова: Информационные технологии, ИТ-консалтинг, ИТ-отдел организации, интеграционный ИТ-консалтинг.

Консалтинг и консалтинговые услуги стали важной отраслью современного бизнеса, развитие которого базируется на мощной инфраструктуре, обеспечивающей его поддержку во всех странах рыночной экономики. Важное место в инфраструктуре поддержки бизнеса занимает система профессиональных услуг, в том числе централизованный управленческий консалтинг. Созданный в начале XX века, консалтинг сегодня стал одной из самых эффективных и динамично развивающихся форм бизнеса, в котором задействованы и трудоустроены сотни тысяч специалистов.

В настоящее время рынок консалтинга в Казахстане сформировался, как и многие другие элементы современной экономики, весьма специфическим образом. До введения рыночных реформ профессии консультанта просто не существовало. В советской экономике предприятия были поставлены в жесткие рамки централизованного планирования и распределения ресурсов, где не было профессиональных управленческих консультантов. С началом процессов рыночной трансформации и смещением центра тяжести принятия экономических решений на уровень предприятий ситуация кардинально меняется. Бизнес-менеджеры, оказавшиеся в совершенно незнакомой экономической среде, сталкиваются с таким массивом новых проблем, что они сразу же становятся источником огромного потенциального спроса на консалтинг. Однако потребовались годы, чтобы этот потенциальный спрос начал превращаться в реальный (платежеспособный) спрос. Между тем большинство мировых лидеров консалтинга пришли практически одновременно в начале 1990-х гг. отечественный рынок консалтинговых услуг в настоящее время характеризуется качественно новым состоянием, которое во многом является следствием перехода к рыночной экономике.

Новый экономический механизм, создание предприятий с различными формами собственности, изменение экономических отношений, ценовая нестабильность, переплетение отечественного и иностранного капитала потребовали от бизнеса развития консалтинговых услуг. Консультационные услуги особенно актуальны в условиях выхода из экономического кризиса. Иными словами, возрастающая неопределенность и сложность бизнес-среды приводит к росту спроса на консалтинговые услуги. В связи с этим Бизнес-Консалтинг формирует адекватную системе консалтинговых услуг экономическую среду.

Существует тенденция к тому, что участники рынка ищут новые способы активизации своей деятельности. Это включает в себя, например, сотрудничество с крупным бизнесом, появление новых консалтинговых компаний, а также внедрение новых форматов и форм обслуживания клиентов. Поскольку рынок консалтинговых услуг характеризуется определенными нерегулярностями (разные виды консалтинга востребованы в разное время), многие компании предлагают клиентам комплексный подход. У этих фирм есть специалисты, которые разбираются практически во всех областях, но они предпочитают лишь несколько отраслей. Существуют также узкоспециализированные учреждения, которые предлагают определенный вид помощи. По своей структуре рынок консалтинговых услуг близок к западному, который характеризуется доминированием ИТ, финансового и стратегического видов консалтинга, из которых ИТ-консалтинг приносит этим компаниям от трети до 40% выручки [1]. Это в первую очередь связано с тем, что стоимость ИТ-услуг очень высока, что требует квалифицированного подхода к внедрению новых технологий, а это само по себе подразумевает планирование расходов на консультанта.

Спектр консалтинговых услуг достаточно широк, из которых самыми ведущими являются: ИТ- консалтинг, стратегический консалтинг, налоговый консалтинг, финансовый консалтинг, оценочная деятельность, юридический консалтинг, управление персоналом, производственный и маркетинговый консалтинг.

Как показывают исследования [2], до сих пор не существует официальной релевантной статистики по консультационному рынку. Несмотря на то, что консалтинговые компании объединяет факт принадлежности к определенной сфере деятельности, они значительно отличаются друг от друга по разным параметрам:

- по видам консалтинговых услуг,
- совокупности предлагаемых дополнительных услуг,
- размеру,
- рынкам, на которых они работают,
- степени открытости информации и т.д.

ИТ-консалтинг появился на рынке совсем недавно, но в последнее время рынок таких услуг стремительно растет. Услуги ИТ-консалтинговых агентств в первую очередь направлены на анализ эффективности ИТ-системы компании. Его главная цель-подобрать наиболее правильные решения с технологической и экономической точки зрения, все необходимые задачи для данного конкретного клиента, компании. Сегодня экономическая эффективность и успешность бизнеса современных компаний во многом определяется уровнем их технического оснащения, использованием самых инновационных решений в области управления и производства. Это те инструменты, которые делают компании максимально эффективными.

Наиболее востребованные направления ИТ-консалтинга:

- общий ИТ-аудит, являющийся первичным этапом взаимодействия консалтингового агентства и компании-заказчика. ИТ-аудит позволяет проанализировать и оценить состояние ИТ-системы компании в целом, затем выбрать оптимальные пути совершенствования использования технологической инфраструктуры компании, предложить новые решения по оптимизации управления бизнесом компании, всеми компонентами вычислительной инфраструктуры и ее ИТ-процессами, предложить меры по повышению информационной безопасности и т.д.

- разработка ИТ-стратегии компании. Одной из главных целей такого консалтинга является обеспечение высокого уровня корпоративного управления. Основная задача консультантов-определить направления и подготовить предложения для достижения этого уровня. Специалисты изучают ИТ-процессы компании и предлагают новейшие технические, технологические и информационные решения, повышающие эффективность этих процессов. Обычно это достигается установкой нового, более мощного технического оборудования и мощного программного обеспечения, обновлением технологических процессов производства. Стратегический план развития ИТ-системы компании определяет технически

правильную и экономически обоснованную архитектуру вычислительной инфраструктуры компании, ее бизнес-приложений, а также средства обеспечения необходимой информационной безопасности всех структур компании и их эффективной взаимосвязи.

- аудит программной инфраструктуры компании. Она в первую очередь направлена на анализ и оценку всего программного комплекса компании и разработку предложений по его совершенствованию и оптимизации. Данный аудит включает в себя анализ достаточности охвата всех бизнес-процессов компании с учетом перспектив дальнейшего развития, оценку уровня удовлетворенности персонала компании имеющимся программным обеспечением, анализ всей архитектуры программного обеспечения и его эффективности.

- консультирование по вопросам организации ИТ-процессов компании. Здесь, прежде всего, оценивается удовлетворенность пользователей компании имеющимся программным обеспечением и техническими возможностями. Он также определяет потребности компании и дает рекомендации по применению ИТ-системы компании к программному обеспечению. Основной целью данного консалтинга является повышение удовлетворенности персонала компании применяемыми техническими, технологическими и программными решениями и повышение эффективности их использования.

- ИТ-консалтинг для обеспечения непрерывности бизнес-процессов и транзакций. Сегодня существует достаточно большое количество электронных сервисов, которые проводят большое количество транзакций и для которых критически важно, чтобы их проведение осуществлялось правильно и непрерывно. Это касается в первую очередь организаций, предоставляющих различные финансовые услуги, например услуги электронных платежей, а также активно использующих эти услуги в своих бизнес-процессах. Для таких компаний ИТ-консультанты разрабатывают специализированные архитектуры и технологии, обеспечивающие отказоустойчивость внутренней инфраструктуры компании, непрерывность всех внешних и внутренних транзакций, а также разрабатывают специальные системы, обеспечивающие непрерывное выполнение необходимых бизнес-процессов даже при форс-мажорных обстоятельствах, чрезвычайных ситуациях и ситуациях выхода из строя отдельных аппаратных модулей. Специалисты этих компаний предлагают запасные технологические схемы и модули, конфигурируют технологические системы, имеющие отдельные независимые блоки, а также накапливают резервную мощность для обеспечения непрерывного электропитания и резервного копирования всех данных. Помимо систем резервного копирования технологического оборудования, ожидается, что ИТ-системы заказчика будут реагировать на нештатные ситуации свойств программного обеспечения, предлагаются меры резервного копирования для всех баз данных и мощная антивирусная защита. ИТ-консультанты не только разрабатывают всю техническую и технологическую инфраструктуру, но и пишут подробные инструкции для сотрудников компании о том, что им следует делать в случае возникновения чрезвычайных ситуаций, чтобы минимизировать потери компании.

Список литературы:

1. Информатизация бизнеса: концепции, технологии, системы / А.М. Карминский, С.А. Карминский, В.П. Нестеров, Б.В. Черников. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2004. – 620 с. - ISBN 5-279-02764-2
2. Finanbi-Финансы и бизнес // <https://www.finanbi.ru/it-konsalting-858>

ВЛИЯНИЕ КОРОНАВИРУСА НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

КИНЕСПАЕВ А.

студент группы МН-32

НЫГМЕТОВА Ш.Т.

магистр экономических наук

Аннотация. В данной статье рассматривается реакция мировых финансовых рынков на вспышку коронавирусной инфекции COVID-19. Обвал мировых ценовых индексов на нефть марки Brent, на промышленные металлы. Рассматривается, какой реальный ущерб понесли авиакомпании мира Lufthansa, SWISS, British Airways, American United Airlines, финский Finnair, прекратившие полеты частично либо полностью в страны категории 1A, 1B.

Ключевые слова: коронавирус, котировки, цены, прогноз, инвестиций, экономика, индекс

31 декабря 2019 года Всемирная организация здравоохранения была проинформирована о выявлении в городе Ухань в Китае случаев пневмонии неизвестного происхождения. 7 января 2020 г. власти страны установили, что возбудителем заболевания является новый коронавирус, который получил временное обозначение "2019-nCoV" [1].

Реакция мировых финансовых рынков на вспышку коронавирусной инфекции COVID-19, которая была впервые зарегистрирована 31 декабря 2019 года в г. Ухань, Китай, позволяет предположить, что потенциал в дальнейшем быстрыми темпами подъема экономики Китая вызывал все больше неуверенности у иностранных инвесторов и экспертов. Масштабы распространения COVID-19 пока не позволяют назвать его «чумой 21-го века», но рынки похоже ждут внезапного резкого удара по Китаю и, следовательно, по мировой экономике. Долгосрочные прогнозы по-прежнему явно преждевременны, но если эффект от борьбы с COVID-19 не будет достигнут быстро, то замедление глобального экономического роста, начавшееся в прошлом году, может значительно ускориться, несмотря на осторожный оптимизм недавних прогнозов Международного валютного фонда и Всемирного банка.

Согласно «The Wall Street Journal», на основе данных, предоставленных ОПЕК, падение цен на нефть с 15 января из-за вспышки COVID-19 является самым резким ежемесячным снижением цен на нефть за последние 30 лет.

Стоимость нефти марки Brent с поставкой в мае в ходе торгов на Лондонской бирже упала ниже \$27 за баррель впервые с ноября 2003 г. майские фьючерсы Brent подешевели на 6,92% до \$26,87 за баррель. К этому времени стоимость апрельских фьючерсов на нефть марки WTI в ходе торгов на Нью-Йоркской бирже упала на 11,69% до \$23,80 за баррель [2].

По мнению экспертов Международного энергетического агентства из-за распространения коронавируса за пределы Китая, мировой спрос на нефть в 2020 году упадет впервые за 11 лет [3]. Как отмечает газета Wall Street Journal, цены на нефть обрушились до рекордно низких значений. Последний раз цены достигали такого низкого уровня в 2016 году.

Саудовская Аравия увеличит производство до 10 млн. баррелей в день, а при необходимости достигнет и максимально возможного уровня в 12 млн. баррелей в день. Причина резкого снижения цены стало влияние коронавируса на экономику. Газета Washington Post отмечает, что новая "нефтяная война, которую вызвала вспышка коронавируса, привела к резкому падению цен" [4].

Падение цен на нефть, безусловно, связано не только с опасениями снижения спроса из-за того, что вспышка коронавируса оказывает пагубное влияние на большие сегменты китайской экономики, особенно в центре событий - 11 млн. г. Ухань в провинции Хубэй КНР. Биржевые спекулянты, которые ранее играли на повышение, которые верили в эффективность транзакций ОПЕК +, также способствовали падению цен на нефть. По данным международного агентства «Reuters», хедж-фонды сейчас активно продают нефть и нефтепродукты, опасаясь снижения потребления нефти в Китае. Всего за одну неделю с 21

по 28 января, они отказались от фьючерсов и опционов на нефть, эквивалентную 147 млн. баррелей, а через три недели после январских праздников были проданы ценные бумаги, эквивалентные 236 млн. баррелей, хотя хедж-фонды приобрели фьючерсы и варианты за предыдущие три месяца 533 млн. баррелей.

Ограничения, налагаемые многими странами на туристические поездки в Китай, сокращение пассажирских авиаперевозок в и из Китая и сокращение грузовых перевозок - все это, отмечает международное агентство «Reuters», оказывает существенное негативное влияние на спрос на нефть и нефтепродукты, особенно в своем классе, в качестве средних дистиллятов (дизельное топливо и газойль).

«Нефтяные трейдеры ожидают серьезного удара по потреблению нефти в краткосрочной перспективе, поскольку администрации и компании во многих провинциях Китая продлили новогодние каникулы, чтобы обуздать эпидемию. Никто не знает, как долго продлится COVID-19 и как долго он будет распространяться, прежде чем начнет снижаться, но трейдеры ожидают, что потребление нефти переживет резкий шок в ближайшем будущем».

Такое поведение на финансовых рынках упало на хорошо подготовленной основе. В начале этого года, когда тема о коронавирусе еще не была в топе мировых новостей, Всемирный банк опубликовал прогноз, что экономика Китая замедлится до 5,9% в 2020 году по сравнению с 6,1% в годовом исчислении, а в 2021 году снижение темпов продолжится. Кроме того, прогнозируется, что цены на нефть упадут на 5,4% в 2020 году, хотя в целом аналитики Всемирного банка полагают, что мировая экономика ускорится на 2,5% на фоне постепенного восстановления инвестиций и торговли после значительного снижения по сравнению с предыдущим годом, когда мировой ВВП по данным Всемирного банка увеличился на 2,4%. Тот же умеренный оптимизм содержится в прогнозе МВФ, опубликованном 20 января: глобальный экономический рост в 2020 году ускорится до 3,3% с 2,9% в прошлом году [5].

Но через несколько дней стали появляться совершенно иные прогнозы - если не апокалиптические, то совершенно без оптимизма. Международное рейтинговое агентство Moody's предупредило, что разрастание вспышки коронавируса типа 2019-nCoV и ее превращение в пандемию, может стать «черным лебедем» большей силы, чем глобальный финансовый кризис 2008 года и последовавшая за ним рецессия.

Главной предпосылкой такого прогноза являются последние данные Moody's Analytics о мировых ценах на промышленные металлы, из которых Китай является крупнейшим потребителем в мире.

Под воздействием новостей о распространении COVID-19 общий ценовой индекс этой категории товаров упал на 7,1% - к 29 января он находился на самом низком уровне начиная с июня 2017 года. В частности, медь (половина мирового спроса на нее приходится на Китай) подешевела на 10,4%, никель — на 8,7%, олово — на 8,2%, цинк — на 7,3%, свинец — на 4,3%, алюминий — на 3,5%.

По данным информационного бюллетеня Moody's мировой экономический рост тесно связан с индексом цен на промышленные металлы. Замедление роста мировой экономики с 3,6% в 2018 году до оценочных 2,9% в 2019 году сопровождалось разворотом индекса цен промышленных металлов: если в 2018 году он вырос на 7%, то в прошлом году сократился на 6,9%. В течение 13 недель до 17 января этот индекс вырос на 0,8% год к году, но затем он упал на 3,8% в годовом выражении [6].

«Ожиданиям ускорения мирового роста на 3,3% в 2020 году брошен вызов со стороны неизвестности в развитии ситуации с коронавирусом, констатируют в Moody's.»

Аналитики также напоминают о негативном влиянии вспышки атипичной пневмонии в Гонконге в 2003 году за шесть месяцев, когда из-за торговых и туристических ограничений фондовому рынку и ВВП на территории был нанесен значительный ущерб (хотя тогда произошло быстрое восстановление). Мы не должны забывать о влиянии ограничительных мер на розничную торговлю в Китае, поскольку на потребление домашних хозяйств

составляет около 40% ВВП страны. Эти меры уже вышли за пределы города Ухань и провинции Хубэй, где многие промышленные предприятия перестали работать - например, такие объекты, как парк Disneyland в Шанхае и Великая китайская стена, закрыты для посетителей, транспорт сокращен и т. д. Основной фактор риска отмечен, аналитиками агентства Moody's не могут дать прогноз, как долго это продлится.

Основные институты прогнозирования мировой экономики - МВФ и Всемирный банк - все еще спокойны. Директор-распорядитель Международного валютного фонда (МВФ) Кристалина Георгиева заявила, что МВФ уверен в стабильности и устойчивости китайской экономики в условиях эпидемии коронавируса в Китае и поддерживает усилия властей страны в области преодоления вызываемых ею проблем.

"Мы поддерживаем меры, принимаемые в последнее время правительством Китая в финансово-денежной сфере в ответ на вспышку эпидемии. Мы в полной мере уверены в том, что экономика Китая продолжит демонстрировать стабильность и устойчивость. Вперед, Китай! Вперед, Ухань", - цитирует заявление чиновника центральное китайское телевидение [7].

В свою очередь, Всемирный банк предлагает техническую помощь Китаю в борьбе с коронавирусом, но не намерен выдавать никаких новых займов, заявил президент ВБ Дэвид Малпасс. Малпасс сообщил, что банк сотрудничает со Всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ) в сфере оказании помощи Китаю, включая консультации о прошлых кризисах в области здравоохранения, но не планирует никакой финансовой помощи, поскольку у страны и так достаточно ресурсов [8].

Однако первые измерения воздействия коронавируса на мировую экономику уже появились. Один из крупнейших в мире инвестиционный банк «Goldman Sachs» оценивает негативные ожидания финансовых рынков в 0,44% мирового ВВП, связывая это, прежде всего с потрясениями цен на нефть [5].

Панические настроения охватили и фондовый рынок — в понедельник, первый торговый день на фондовых площадках КНР после китайского Нового года, китайские фондовые индексы Shanghai Composite и Shenzhen Component снизились на 2,5% и 2,4% соответственно [9].

Китайские власти и пропагандистский аппарат уже прилагают все усилия, чтобы успокоить инвесторов. Например, казначейство Securities Times сравнивает вспышку коронавируса с такими событиями, как террористические атаки 11 сентября и эпидемия атипичной пневмонии, которая также сразу же вызвала панику на фондовом рынке, но эти факторы были недолговечными. Другая государственная газета, China Securities Journal, признает, что коронавирус является «черным лебедем», но сразу же напоминает, что такие события не изменят долгосрочные приоритеты властей КНР. По итогам первого квартала газета заявила, что негативное экономическое влияние коронавируса будет ощущаться, но в долгосрочной перспективе его влияние на финансовые рынки не следует недооценивать. Подобные комментарии поступают от ряда западных аналитиков. Обеспокоенность инвесторов в отношении коронавируса уменьшается.

Между тем, ряд мировых рынков уже наносят реальный ущерб, который не связан с настроениями инвесторов и спекулянтов. Гражданская авиация занимает одно из первых мест в списке пострадавших отраслей. Крупнейшие европейские авиакомпании Lufthansa, SWISS и Austrian Airlines, входящие в группу Lufthansa Group, решили продлить запрет на полеты в Китай.

"Безопасность пассажиров и сотрудников является для Lufthansa Group главным приоритетом. После оценки всей актуальной информации о коронавирусе Lufthansa Group приняла решение приостановить полеты Lufthansa, SWISS и Austrian Airlines в Пекин и Шанхай" [10]. В прошлом году китайское направление на рейсах Lufthansa составило около 7%, что является очень значительной частью доходов перевозчика.

Кроме того, в списке авиакомпаний, которые полностью или частично прекратили полеты в Китай, вошли British Airways, American United Airlines, Air Canada, Гонконг Cathay

Pacific, финский Finnair [3]. По данным агентства Bloomberg авиакомпании по всему миру начали отменять все больше рейсов в Китай из-за смертельного COVID-19. Агентство отмечает, что в числе отменивших рейсы перевозчиков — британская British Airways и американская United Airlines. Рейсы в китайские города отменили также южнокорейские Asiana Airlines и Jeju Air. Так же поступили индонезийские Finnair и Lion Air, а также сингапурская Jetstar Airways. Схожие меры приняла и авиакомпания Air Macau Co.

Если говорить о крупнейших авиалиниях Китая, самый болезненный удар придется на China Southern Airlines, отмечает Bloomberg. На компанию приходилось 30% пассажиров, летавших в город Ухань и из него. На эти рейсы приходилось 3,6% пассажиров компании, указывают аналитики Bloomberg. Авиарейсы в Китай отменили крупнейшие российские чартерные компании (iFly, Nordwind и Azur Air) [11]. Казахстан временно закрыл регулярное авиасообщение с Китайской Народной Республикой.

Мировые аналитики в области авиации сравнили потенциальное воздействие коронавируса с ущербом от атипичной пневмонии в 2003 году, когда спрос на авиаперевозки в Азии упал на 45%, предупреждая, что отрасль может теперь получить угрозу, который не сопоставим с предыдущими аналогичными историями.

Малазийская консалтинговая компания Endau Analytics прокомментировала для портала Nasdaq, что «сейчас мировой рынок авиаперевозок выглядит сильнее, чем в 2003 году — в последние десять лет отрасль в целом была прибыльной. Но в то же время гораздо он больше зависит от Китая, поскольку за последние годы КНР стала крупнейшим рынком международного туризма и вторым по размеру внутренним рынком авиаперевозок в мире».

Первый удар коронавируса пришелся именно по внутренним рейсам, в Шанхайском аэропорту «Хунцяо», который обслуживает внутрикитайские маршруты, было отменено 23% рейсов, тогда как в ориентированном на международный пассажиропоток аэропорту «Пудун» только 8%. Все это также оказывает воздействие на спрос на нефть и нефтепродукты: цены на авиатопливо падают, а прибыли нефтеперерабатывающих предприятий снижаются до минимального уровня за 2,5 года [5].

И все же худших сценариев развития событий на нефтяном рынке можно избежать, считают аналитики агентства Reuters. По их мнению, важно учитывать разницу между потреблением нефти в Китае и объемом ее импорта в КНР. Китайское потребление нефти и нефтепродуктов, действительно с большой вероятностью может пострадать в результате замедления экономики КНР под влиянием коронавируса.

За первый квартал текущего года спрос на нефть в Китае упал на 1,8 млн. барр./сутки в годовом исчислении, а мировой спрос снизился на 2,5 млн. барр./сутки. Согласно отчету Международного энергетического агентства спрос на нефть вернется к норме во второй половине 2020 года. При негативном сценарии при дальнейшем распространении пандемии, мировой спрос на нефть может снизиться на 730 тыс. барр./сутки [12].

Согласно информации издания Bloomberg News, суточный спрос на нефть в Китае уже снизился на 20%. Однако, добавляет эксперт, это не обязательно приведет к сопоставимому спаду импорта нефти КНР, поскольку Китай продолжает строить нефтехранилища и может сделать выбор в пользу их заполнения более быстрыми темпами вместо существенного сокращения импорта. В прошлом году Китай направлял в хранилища 880 тысяч баррелей нефти в день, а падение цен на нефть может стимулировать китайский спрос — уже сейчас у КНР есть возможность закупать нефть для хранилищ существенно дешевле, чем еще месяцем ранее.

Список литературы:

1. [Электронный ресурс] URL: <https://www.who.int/publications/ru/>
2. [Электронный ресурс] URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2020/03/18/825575-stoimost-brent-upala-nizhe>
3. [Электронный ресурс] URL: <https://www.rbc.ru/society/29/01/2020/5e313aa39a794724cea98f19>

4. [Электронный ресурс] URL: https://www.lada.kz/another_news/77591-eto-tolko-nachalo-mirovye-smi-otreagirovali-na-obval-cen-na-neft.html
5. [Электронный ресурс] URL: <https://easaily.com/ru/news/2020/02/04/dolgozhdannyi-chernyy-lebed-koronavirus-grozit-shokom-mirovoy-ekonomike>
6. [Электронный ресурс] URL: <https://www.rbc.ru/finances/07/02/2020/5e3d5b749a794750a5008aad>
7. [Электронный ресурс] URL: Информационное агентство INTERFAX Украина
8. [Электронный ресурс] URL: <https://www.facebook.com/UGLConsulting/posts/604275937080311>
9. [Электронный ресурс] URL: <https://ru.investing.com/news/stock-market-news/article-1952991>
10. [Электронный ресурс] URL: <https://express.kz/news/politekonomiya/lufthansa-swiss-i-austrian-airlines-prodlavayut-zapret-na-polety-v-kitay-do-29-fevralya-153985> интернет-версия республиканской газеты "Экспресс К"
11. [Электронный ресурс] URL: <https://www.forbes.ru/newsroom/biznes/392135-krupneyshie-aviakompanii-otmenili-reysy-v-kitay-iz-za-smertelnogo>
12. [Электронный ресурс] URL: <https://www.rbc.ru/finances/09/03/2020/5e661eb19a794773fdccdb56>

КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ПОТРЕБНОСТЬ В КАДРАХ НА РЫНКЕ ТРУДА КАЗАХСТАНА ДО COVID-19

КОБЫЛЬСКОВА А.А.
студентка группы Э-19-2с
БЕЗЛЕР О.Д.
ст. преподаватель

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г.Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В статье авторами дан краткий анализ количественной потребности рынка труда в кадрах, как в разрезе регионов, так и по республике в целом. Анализ динамики вакантных рабочих мест и ожидаемой потребности в кадрах за пятилетний период показал наличие проблем в создании новых рабочих мест, в высвобождении существующих, а также выделил проблему избытка трудовых кадров в одних регионах и дефицит в других. Что в целом усложняется сегодняшней ситуацией в мире - COVID-19, последствия которой невозможно на данный момент прогнозировать.

Ключевые слова: рынок труда, занятость, потребность в кадрах.

Рынок труда Казахстана как динамичная, многогранная и неоднородная система социально-экономических отношений, призванная обеспечивать постоянное и эффективное воспроизводство трудовых ресурсов. С современным развитием научно-технического, информационного и технологического прогресса роль рынка труда возрастает. Создание сбалансированного рынка труда с целью восполнения растущих отраслей экономики высококвалифицированными кадрами в современных условиях становится необходимым условием эффективной экономики. Одной из важнейших задач формирования социально ориентированного государства является эффективное использование трудового потенциала. Так, в Стратегии «Казахстан – 2050: новый курс состоявшегося государства» модернизация рынка труда и повышение уровня социального обеспечения населения является основной задачей государства в условиях социальной нестабильности в мире [1].

В 2017 году в экономике государства были заняты 8527,2 тыс. человек, или 95% от экономически активного населения, и 5% не имели работу, зарегистрировались в службе занятости и получили статус безработного. В целом по республике, за анализируемый пятилетний период, численность экономически активного населения ежегодно снижалась на 0,2%.

Коэффициент трудоспособности населения в возрасте от 15 лет и старше также имеет ежегодную тенденцию снижения на 0,8%, поскольку от общей динамики численности населения республики количество занятого населения не имеет стабильной динамики. В 2017 году занятое население республики имеет отрицательный темп прироста -0,5% к показателю 2013 года. Однако по сравнению с 2016 годом наблюдается положительная динамика данного показателя на 31,6 тыс. человек (0,4% -2017г.).

Наблюдается снижение занятости населения в таких отраслях экономики как сельское, лесное и рыбное хозяйство, в 2017 году по сравнению с 2013 годом (-754,6 тыс. чел.), ежегодно численность занятого населения в данной отрасли снижалась на 10,7% и строительстве в 2017 году по сравнению с 2013 годом (-46 тыс. чел.) или на 1,8% ежегодно. Лидерами отраслей по ежегодному росту занятости населения в среднем на 12,5% наблюдается в области административного и вспомогательного обслуживания и на 11,5% в услугах по операциям с недвижимым имуществом. Не значительный прирост занятости наблюдается в таких отраслях как промышленность (1,2%), образование (3,4%) и здравоохранение (3,2%). Таким образом, мы видим, что наблюдается снижение занятости населения в отраслях материального производства и положительная тенденция занятости в отраслях нематериального производства (услугах). На смену аграрной и индустриальной эпох приходит постиндустриальная, которая характеризуется постоянным увеличением роли непроизводственной сферы и превращением ее в главную в мировой экономике. Поскольку промышленность и сфера услуг по данным статистических исследований являются видами деятельности, которые вносят наибольший вклад в создание добавленной стоимости, то соответственно государство старается стимулировать именно их. Согласно проведенному анализу уровень занятости населения за анализируемый период имеет стабильную динамику, при том, как прирост трудоспособного населения падает, что в целом, теоретически, может привести к дефициту рабочей силы на рынке труда Казахстана.

Проведем анализ динамики потребностей рынка труда в кадрах в разрезе регионов Казахстана за 2013-2017 года (рисунок 1) [2].

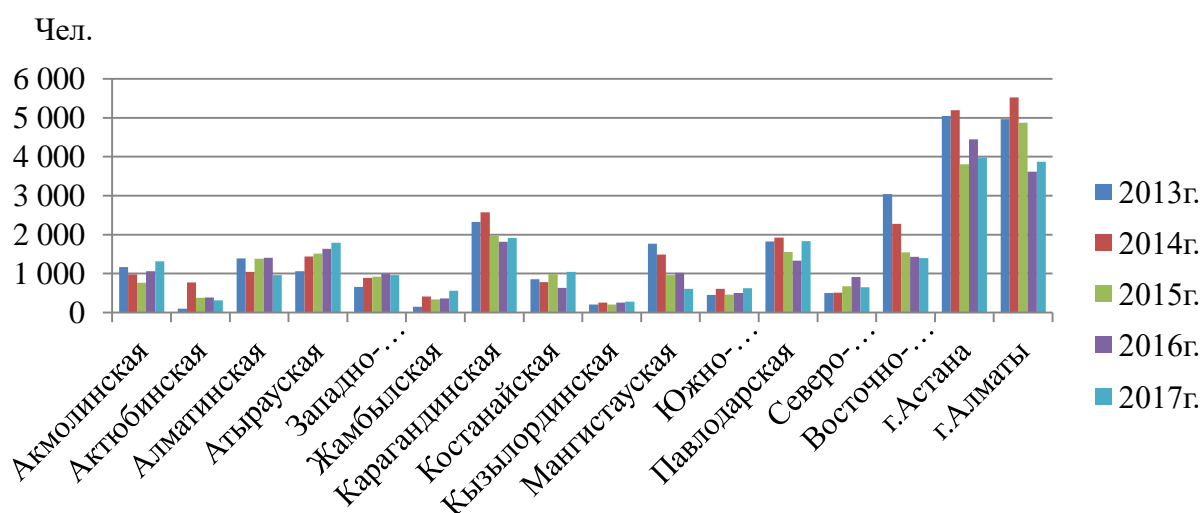


Рисунок 1 – Динамика вакантных рабочих мест в разрезе регионов Казахстана за 2013-2017 г.г.

Из рисунка видны трудоизбыточные регионы и трудодефицитные регионы Казахстана. Тем не менее, в целом по республике наблюдается ежегодное снижение потребности в

кадрах на 34,8%. Костанайская (на 76,0%), Восточно-Казахстанская (на 70,0%), Мангистауская (на 61,4%) и Карагандинская (на 53,3%) области существенно снизили региональный спрос на рабочую силу за анализируемый период, при этом Атырауская область увеличила спрос на кадры практически с 100% приростом (рисунок 2) [2].

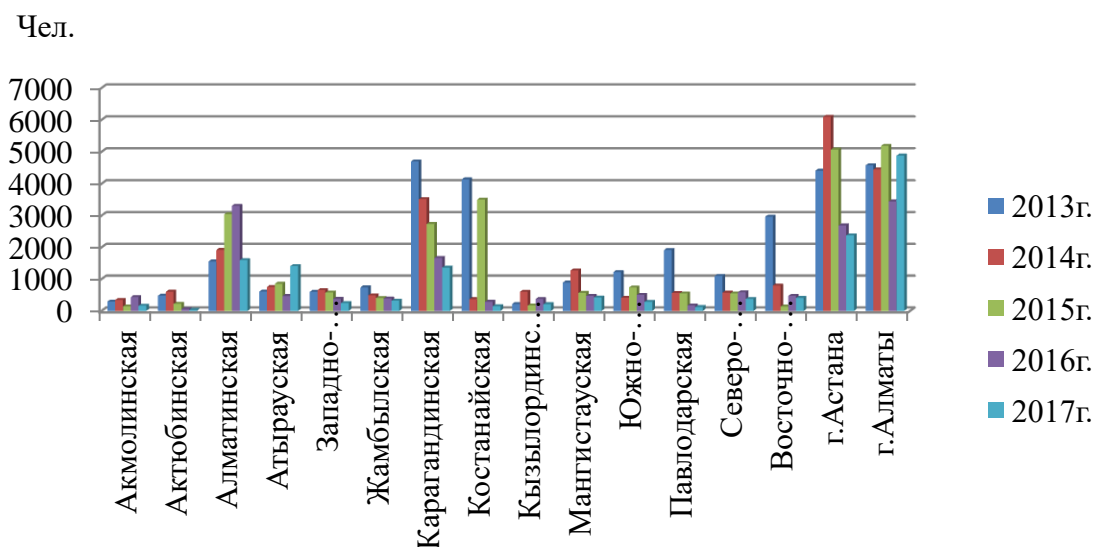


Рисунок 2 – Динамика ожидаемой потребности рабочих мест в разрезе регионов Казахстана за 2013-2017 г.г.

Средние показатели за исследуемый период по численности вакантных рабочих мест и ожидаемой потребности в работниках в разрезе регионов Казахстана можно пронаблюдать на рисунке 3.

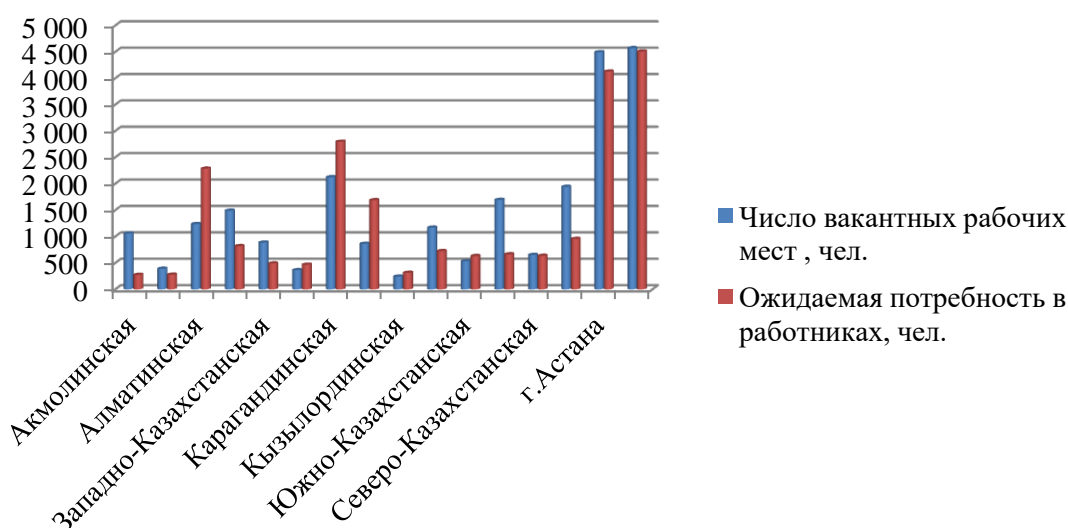


Рисунок 3 - Средние показатели за исследуемый период по численности вакантных рабочих мест и ожидаемой потребности в работниках в разрезе регионов Казахстана

В целом на рисунке мы видим региональную особенность в потребности кадров, при этом число вакантных рабочих мест (освобожденных рабочих мест после высвобождения или увольнения кадров) имеет наибольшее количество по сравнению с ожидаемой потребностью кадров в регионах. То есть можно сделать вывод о том, что создание рабочих мест не имеет положительной динамики в целом по республике (рисунок 4) [2].

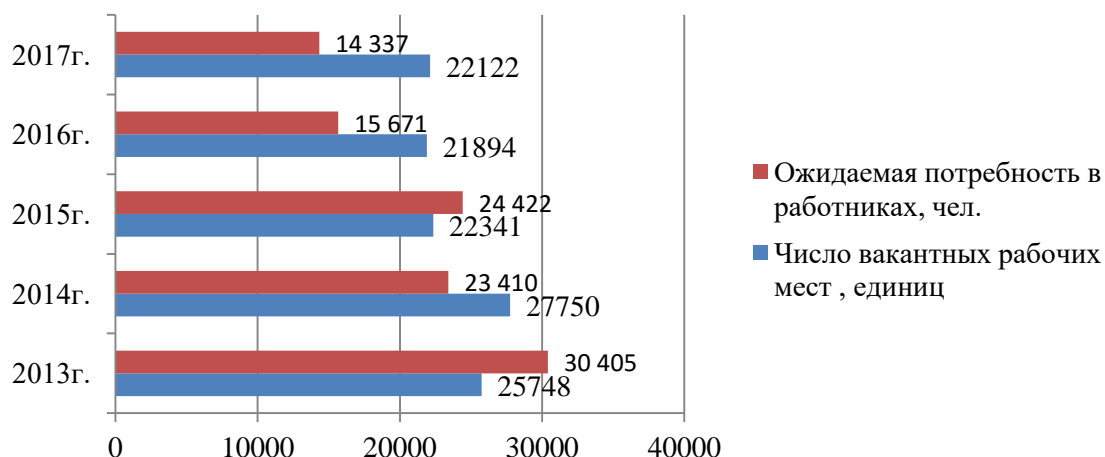


Рисунок 4 – Динамика вакантных рабочих мест и ожидаемой потребности рабочих мест в Казахстане за 2013-2017г.г.

При расчете среднегодового темпа прироста за исследуемый период наблюдается отрицательная картина. Среднегодовой темп прироста числа освободившихся рабочих мест в 2017 году по сравнению с 2013 годом составил - 3,72%, а ожидаемой потребности в кадрах -17,13% (рисунки 5-6).

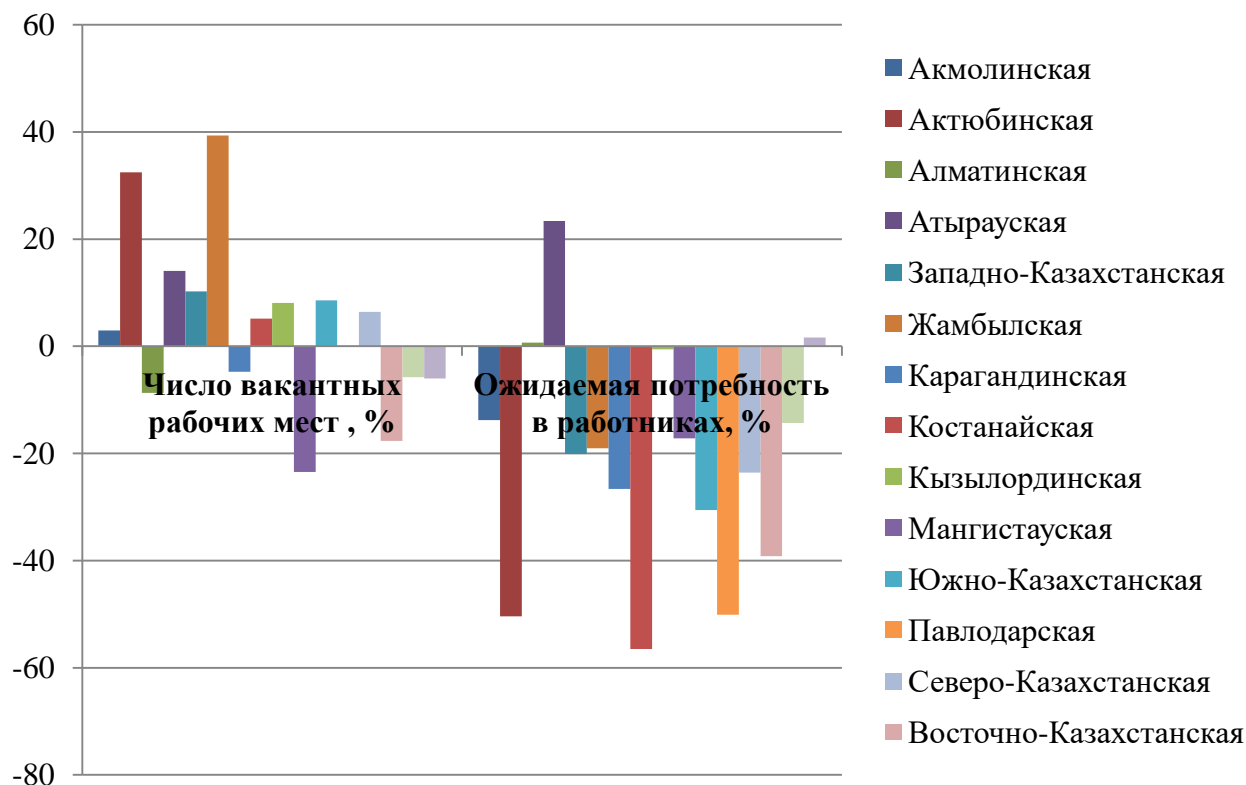


Рисунок 5 – Среднегодовой темп прироста вакантных рабочих мест и ожидаемой потребности рабочих мест в разрезе регионов Казахстана в 2017 г. по сравнению с 2013г.

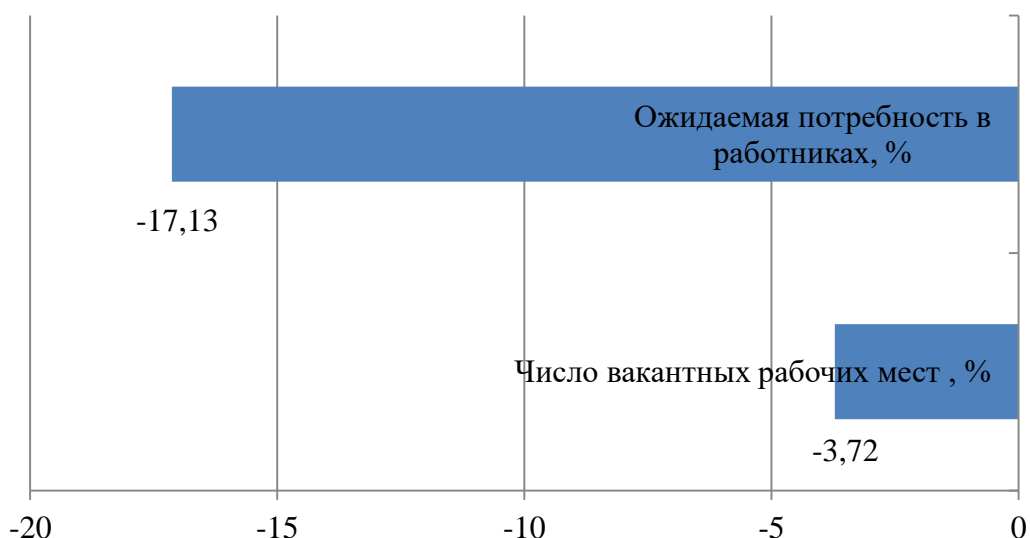


Рисунок 6 – Среднегодовой темп прироста вакантных рабочих мест и ожидаемой потребности рабочих мест в Казахстане в 2017 г. по сравнению с 2013г.

Отрасли экономики государства ежегодно снижают свой спрос (количественную потребность) в кадрах. Однако, наблюдается постоянный спрос на сферу услуг, поскольку сфера услуг представляет собой одну из наиболее перспективных и быстроразвивающихся отраслей экономики. Сфера услуг оказывает компенсирующую роль при снижении занятости в традиционных отраслях промышленности и сельского хозяйства. Перераспределение человеческого капитала из менее эффективных секторов экономики в сферу услуг, в целом, способствует повышению производительности экономики и продуктивной занятости. Как показывает мировой опыт, в настоящее время, для воздействия на экономический рост, развивающиеся страны ставят первоочередную задачу ускоренного развития сферы услуг, так, как, сфера услуг обладает значительным потенциалом для увеличения занятости населения и развития предпринимательства.

На сегодняшний момент рынок труда терпит серьезные изменения. В октябре 2019 г. Министром национальной экономики Р. Даленовым было отмечено: «... идет усложнение рабочих мест, растет спрос на высококвалифицированную рабочую силу, происходит сокращение рабочих мест с низкой квалификацией. Это приводит к необходимости развития универсальных навыков. На сегодня сформирован пул инвестиционных проектов на 41,6 трлн тенге до 2025 года. Исходя из данного пула, спрос на новые подготовленные кадры до 2025 года оценивается на уровне 1,3 млн. чел. Наибольшее количество рабочих мест планируется в сферах туризма, транспорта, агропромышленного комплекса, торговли и информационно-коммуникационных технологий. Это потребует подготовки большого числа квалифицированных кадров».

По его оценке, за 2019-2025 годы будет создано 2,6 млн. новых рабочих мест. Из них половина будет создана за счет реализации новых инвестиционных проектов на 41,6 трлн. тенге. При этом из 2,6 млн. новых рабочих мест 600 тыс. человек будет обеспечено чистым приростом рабочей силы, 2 млн. человек – перетоками рабочей силы в отраслях экономики. В целом численность занятого населения вырастет с 8,7 млн. человек в 2018 году до 9,3 млн. человек к 2025 году. Ожидалось, что одновременно с этим произойдут качественные изменения в структуре рынка труда. Так, на 7,5% уменьшится доля самозанятого населения, на 3% вырастет доля занятых в реальном секторе экономики за счет реализации крупных инвестиционных проектов в АПК, ТЭК и обрабатывающей промышленности. Доли туризма и сферы услуг вырастут на 2%[3].

Однако теперь рынок труда всего мира понесет серьезные изменения с учетом влияния COVID-19, который на сегодняшний день не дает возможности прогнозировать эти изменения.

Список литературы:

1. Послание Президента Республики Казахстан - Лидера нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства».
2. Статистические данные Министерства национальной экономики Республики Казахстан, Комитета по статистике // www.stat.gov.kz.
3. Мамырханова М. Что будет с рынком труда Казахстана в ближайшие пять лет // <https://kursiv.kz/news/obschestvo/2019-10/chto-budet-s-rynkom-truda-kazakhstana-v-blizhayshie-pyat-let>

БЕЗРАБОТИЦА СРЕДИ МОЛОДЕЖИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН.

КОВАЛЕВА А.А.

студентка группы Э-32

ИБРАЕВА А.Р.

магистр, старший преподаватель

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. Тема данной статьи является актуальной, так как безработица среди молодежи является проблемой современности. Поддержка и развитие конкурентоспособности молодежи является стратегическим приоритетом государственной политики Республики Казахстан. В данной статье рассмотрены и отражены причины безработицы среди молодежи, а также затрагиваются пути минимизации данного явления.

Ключевые слова: Уровень занятости, безработица молодежи, экономическая деятельность, рынок труда.

В современном мире внутренняя политика государств связана с решением таких проблем, как безработица, изменение климата, эпидемии и экономический кризис, которые угрожают стабильности государств и требуют сотрудничества для их решения. За последние три десятилетия безработица стала одной из самых серьезных проблем не только в развивающихся странах, но и в развитых странах. Безработица ведет к повсеместной бедности, низкой заработной плате и угрожает социальной и политической стабильности.

Безработица не только влияет на материальное состояние человека, но и определяет его психический, моральный и социальный статус, место в обществе и будущее. Молодежь – это будущее любого общества, поэтому безработица среди молодежи имеет самые сложные и угрожающие последствия для дальнейшего развития. Вопросы занятости молодежи и безработицы среди молодежи особенно актуальны в связи с постиндустриальным развитием общества и формированием информационного общества как нового исторического этапа развития цивилизации.

Сегодняшняя безработица среди молодежи – одна из самых острых проблем в современном мире. Во многих государствах эта проблема существует уже давно. Однако она обострилась во время экономического кризиса и затрагивает широкий круг молодых людей, как высококвалифицированных выпускников вузов, так и молодых людей, оказавшихся в трудной жизненной ситуации.

Молодежь - это обширная совокупность групповых сообществ, сформированных на основе возрастных особенностей и основных видов деятельности, связанных с ними. В более узком смысле молодежь представляет собой социально-демографическую группу, в частности, интересы и социальные интересы, специфические интересы и ценности. В нашей стране молодежь - это люди в возрасте от 15 до 28 лет. Молодые люди составляют около 30% населения страны и являются важной частью общества.

Ежегодные Послания Президента народу страны направлены на построение и развитие социально ориентированного государства. Основным фактором формирования и дальнейшего устойчивого развития социально ориентированного государства является формирование и развитие конкурентоспособной молодежи, отвечающей современным международным требованиям и стандартам в условиях нарастающей глобализации. Наличие такой молодежи является залогом процветания нации, залогом развитого гражданского общества и, следовательно, основных институтов демократии.

Самым востребованным видом экономической деятельности среди молодежи стала «Финансовая и страховая деятельность», возраст 33,3% занятых в данной сфере не превышает 28 лет. Второе место заняла «Информация и связь» – 31,5%, на третьем месте – «Предоставление прочих услуг» – 29,6%. На четвертом и пятом месте расположились «Государственное управление и оборона, обязательное социальное обеспечение» и «Операции с недвижимым имуществом», здесь доля молодежи составила 27,7% и 27,3% [1].

Наименьший уровень занятости молодежи наблюдается в таких отраслях, как «Горнодобывающая промышленность и разработка карьеров» – 17,6%, «Водоснабжение; канализационная система, контроль над сбором и распределением отходов» – 19,3% и «Промышленность» – 20,4%.

Уровень безработицы среди молодежи в городе вырос с 4,2 процента до 4,3 процента, а в сельской местности, наоборот, снизился с 3,4 процента до 3,2 процента.

Большинство безработных девушек и юношей проживают в Алматы и Алматинской области: 16,8 тыс. и 8,9 тыс. человек, соответственно. К странам, отстающих в росте молодежной безработицы, относится Туркестанская область - 7,3 тыс. человек, Восточно-Казахстанская область - 7,1 тыс. человек и Нур-Султан - 6 тыс. человек.

Уровень образования играет важную роль в занятости молодежи и сокращении безработицы. Как показывает практика, наличие высшего образования дает возможность найти хорошую работу с относительно высокой зарплатой.

По состоянию на конец третьего квартала 2019 года среди безработной молодежи в возрасте от 15 до 28 лет более 31,4 тыс. человек, или 37,1 процента, имеют высшее образование - их число увеличивается на 6,9 процента за год, 4,1 тыс. безработных молодых людей, или 4,8 процента, имеют незаконченное высшее образование.

Наибольшее количество безработных в возрасте 15–28 лет имеют среднее специальное образование: 33,6 тыс. человек или 39,7 процента.

Доля молодежи с начальным профессиональным и средним общим образованием составляет 2,4 процента и 14,4 процента, соответственно [2].

Зарубежный опыт показывает, что среднее профессиональное образование является начальным и более гибким звеном в процессе получения базовой квалификации в сфере трудовой деятельности людей. С этой точки зрения молодые люди, имеющие определенную квалификацию, в будущем, более осознанно выбирают университет и специальность.

Молодые люди, которые впервые выходят на рынок труда и не имеют профессии или достаточного опыта работы, как правило, считаются социально уязвимой группой во всех странах мира. Некоторые работодатели считают пустой тратой времени нанимать неопытного специалиста, если учесть затраты дополнительного времени на его обучение, когда в этот период более вероятно повышение производительности труда с помощью рабочей силы опытных специалистов. Другие же, наоборот, видят положительные стороны в найме таких специалистов. Например, молодые сотрудники менее устойчивы к инновациям, но не столько из-за своей приверженности к ним, сколько из-за отсутствия приверженности к

старым. По сравнению с другими возрастными группами работников молодые люди характеризуются более длительным периодом предстоящей трудоспособности, который может быть в той или иной степени востребован организациями, реализующими ту или иную стратегию.

Согласно результатам исследований в области молодежной безработицы основными причинами высокой безработицы среди молодых специалистов являются:

- отсутствие системы распределения выпускников высших учебных заведений на рабочие места в соответствии с их квалификацией;
- несоответствие престижа квалификаций в вузах и на рынке труда.
- отсутствие высокого уровня конкурентоспособности молодых людей, что объясняется высокими затратами на адаптацию их к изменившимся условиям и рисками работодателей при приеме на работу;
- уклонение работодателей от найма молодых, как правило, неопытных специалистов.
- низкая мотивация молодых людей к труду;
- несовместимость запросов в отношении заработной платы;
- отсутствие необходимой программной и денежной базы в деятельности службы занятости населения по трудоустройству молодежи.

Особенностью рынка труда Казахстана является нестабильность и дисбаланс между спросом и предложением вследствие изменения профессиональной ориентации молодежи при выборе будущей профессии. Поэтому именно эта категория населения сталкивается с самыми серьезными жизненными проблемами, одной из которых является проблем

Особенностью рынка труда в Казахстане является нестабильность и дисбаланс между спросом и предложением из-за изменения профессиональной ориентации молодежи при выборе будущей профессии. Поэтому эта категория населения сталкивается с наиболее серьезными жизненными проблемами, одной из которых является проблема занятости.

В масштабе государства неоднократно, принимались программы по решению данной проблемы: «Молодежный кадровый резерв», программа «Занятость-2020», «Дорожная карта бизнеса», «С дипломом в село» [3].

Диаграмма 1 – Основные причины молодежной безработицы в Казахстане [4]



Таким образом, в целях дальнейшего совершенствования системы занятости и снижения безработицы среди молодежи необходимо провести комплексную работу по подготовке кадров для формирования практических навыков по выбранной специальности. Внедрение системы кадрового планирования, как с точки зрения специальных уровней, так и

с точки зрения уровня образования, учитывающего все национальные и экономические проблемы, позволяет нам активно использовать возможности трудоустройства и снижать безработицу среди молодежи.

Список литературы

1. Экономическая активность населения Казахстана. Статистический сборник. – Нур-Султан.
2. Концепция государственной молодежной политики РК до 2020 года «Казахстан 2020: Путь в будущее» //Электронный ресурс: [http:// www.kst.adilet.gov.kz/ru/node/77424](http://www.kst.adilet.gov.kz/ru/node/77424)
3. Послание Н.А. Назарбаева Стратегия развития Республики Казахстан «Казахстан - 2050».
4. Министерство национальной экономики Республики Казахстан Комитет по статистике // [https:// stat.gov.kz](https://stat.gov.kz)

MODERN PROBLEMS OF THE WORLD ECONOMY

KRIKUNOVA A.

student of the group "E-18-2"

ZHUMAGALIYEVA A.

*master, teacher of the Chair of foreign and Russian languages
Karaganda Economical University of Kazpotrebsoyuz,
Karaganda, Republic of Kazakhstan*

Abstract: The paper highlights the current problems facing the world economy, shows their impact on the economies of various countries and suggests ways to solve these problems.

Keywords: World economy, problems of the world economy, economic opportunities, economic development.

Everyone knows that after the Second World War, humanity faced a number of problems that not only require urgent solutions, but also pose a threat to world economic progress. In other words, these problems can affect the future of many countries, both developed and developing.

Questions arise: What are these problems? How to solve them? What does it take? How much time and cost will it take? These very questions will be discussed in this article.

To the world's main economic problems include:

- 1) Preventing the threat of world War III.
- 2) Global environmental problems (global environmental pollution: explosions at nuclear power plants, thermal power plants, hydroelectric power plants, pollution of the world's oceans, destruction of forests, etc.).
- 3) The need for a balance in the level of economic development between developed and developing countries. Let's focus a little on each of the above problems:

1. The threat of World War III.

Everyone knows that the world war carries with it universal genocide, global pollution, destruction, which in the process can easily lead to the Apocalypse. Its end bears a terrible imprint in the form of a destroyed economy, infrastructure, and the inability to restore the level of development of countries as soon as possible. There are no losers or winners in this issue, because all States and unions suffer. The post-war period is a very difficult period of "thaw" in terms of restoring and strengthening both political and economic situations in States [1, p. 20].

According to General estimates, more than 70 countries participated in the Second World War, and the total victims were about 55 million people. You can imagine what a terrible blow was suffered by all participants in this terrible event, and what damage was done to the world economy.

The conclusion is obvious: war is a huge obstacle to the development of economic progress and a huge step back in the desire of mankind for peaceful existence and prosperity.

Ways to prevent this problem have been found by scientists, philosophers, and politicians and they sound like this:

1) It is necessary to put human life and its peaceful existence in the first place, to put universal values in priority. Exclude political programs aimed at enrichment by destroying competitors

[6, p. 61]. Search for peaceful, humane solutions to conflicts;

2) Recognition of all peoples and Nations as equally free, with the possibility of independent choice of their fate;

3) Understanding the principle 'all people are brothers'. Preserving the world as a whole community as one big family.

2. The world's environmental problems.

The environmental situation in the world at the moment is very sad. From year to year, it is increasingly aggravated by the impact of harmful chemicals released into the atmosphere and hydrosphere by energy industry facilities. Often, man-made and environmental disasters are caused not only by accidents at huge facilities of the technical industry, but also by simple human negligence in relation to the environment. It can be the cause of forest fires (not extinguished until the end of the fire), mass starvation of animals that feed mainly on fish (poaching, illegal barbarian fishing in places close to the coast, where it feeds on walruses, seals, penguins, polar bears).

The question arises: how can the problem of ecology related to the economic situation in any state? Statistics will help you answer it, and they are very depressing. It is sufficient to take the example of the Republic of Kazakhstan. Nuclear weapons tests conducted for 40 years at the Semipalatinsk nuclear test site caused irreparable damage to human health and the environment, and caused an increase in the overall morbidity and mortality of the population. [3; p. 73] the entire territory of Semipalatinsk and adjacent areas of Pavlodar, East Kazakhstan and Karaganda regions are recognized as an environmental disaster zone.

The long-term consequences of nuclear tests, which are passed down from generation to generation, are becoming more and more harmful. The problem of the Aral Sea has long been a concern for the entire planet. At the moment, a lot of effort has been put into restoring the vital water resource.

Based on statistics, it is not difficult to guess how much the economic situation in countries suffers both because of people's negligence and because of harmful production [8, p. 97]. This confirms the very close connection between environmental and economic issues.

Ways to solve the world's environmental problem are as follows:

1) To toughen the punishment for violation of norms and rules on the rational use of natural resources;

2) Raise the issue of garbage recycling to the first place. Humanity has long been in a kind of "garbage impasse". Huge landfills are formed in forests and mountains, which greatly affects the forest ecology (rotting of various harmful substances, including household waste);

3) The introduction of environmental science in schools, with the aim of educating the younger generation of real defenders of nature, and in the future, the training of worthy specialists-ecologists. William O. Douglas in his work "the three Hundred years' war "Chronicle of environmental disaster" wrote: "only a revolution in the minds of people will bring the desired changes. If we want to save ourselves and the biosphere on which our existence depends, that's it... - both old and young-should become real, active and even aggressive fighters for environmental protection" [4, p. 238].

3. The need for a balance in the level of economic development between developed and developing countries.

The different level of economic progress between the Western countries and the countries of the "third world" has been established for a long time [11, p. 94]. This issue also has another name - the "North-South Problem".

About 20 years after the end of World War II, the imperialist system collapsed. This gave many countries, particularly oil exporting countries, political independence, as well as the opportunity for rapid economic and cultural development [2, p. 17]. Progress lasted until the 80s of the XX century. After that, there was a sharp slowdown in the development of these countries, due to their reduced role in world trade, which forced them to resort to debt collection from developed countries in the West. This was the beginning of the gap between developed and developing countries.

Of course, one of the reasons for this gap is the main global economic problem - the demographic situation in less developed countries. Statistics show that about 50 million people die of hunger every year in the world. It is not difficult to guess that in most cases these are people from the "third world" countries.

Most importantly, developing countries have a very shaky economic and political system (few jobs, high levels of poverty, and even in some countries there is virtually no potable water). All this leads to unrest in the country (banditry, terrorism, etc.). This situation can not affect the developed countries. A striking example is pirates from underdeveloped African countries attacking and robbing ships that belong to Western countries. From this we can draw a conclusion about the close relationship between the world problems of all States, which in the future lead to global economic crises. The solution to these problems should be comprehensive, based on international cooperation between developed and developing countries [9, p. 78].

The way to solve this problem is to significantly reduce military spending, which will allow us to redirect these funds to the development of the "third world" countries.

The paper identified a number of problems that have an impact on the world economy. We determined the relationship between such problems as ecology and military conflicts, the development of the state and the demographic situation in it. All these issues are "threads" that form one common "tangle" of world economic problems.

It should be remembered that thanks to technology and progress, people have solved many problems, but at the same time created new ones. Therefore, we need to approach the problems related to the economy in one way or another very carefully, thinking through every step, taking into account and anticipating what this may turn out to be for humanity, exercising proper control over what is happening, and most importantly - to solve global problems with the whole world, together.

References:

1. Balykin P. A. Directions of structural shifts in the national economy // Bulletin of Economics, law and sociology. 2012. № 4. Pp. 20-22.
2. Balykin P. A. Theoretical foundations of studies of the characteristics of opportunistic behavior of consumers // the Horizons of the economy. 2013. № 1 (6). Pp. 17-19.
3. Akimova T. A., Khaskin V. V. Environment. Man-economy-biota-environment. Moscow: UNITY, 2007..№ 3. P. 73.
4. Douglas, William O. three hundred years of war. Chronicle of ecological disaster / TRANS. from English. - Moscow, 1975. - P. 238.
5. Isaev A. B., Kadyshev E. N., Delman O. A. Formation of the system of state management of regional economy // Bulletin of the Chuvash University. 2012.№ 1. Pp. 381-384.
6. Nestulia D. R. Priority areas for investment in the electricity industry // Bulletin of Economics, law and sociology. 2015. № 2. Pp. 61-64.
7. Koronovsky N. V., Bryantseva G. V., Yasamanov N. A. Geocology. Moscow: Akademiya, 2011. - 384c..№ 1. Pp. 35-37.
8. Shlychkov V. V., Nestulaeva D. R., Alafuzov I. G. Small business on the vector of socio-economic development and its role in the modernization process of the Russian economy: a view from the region // Vestnik ekonomiki, Prava i sotsiologii. 2015. № 2. Pp. 97-100.
9. Shlychkov V. V. on certain aspects of the process of modernization of the Russian economy // Bulletin of Economics, law and sociology. 2015. № 1. Pp. 78-82.

10. Shlychkov V. V. From competitive economy to effective state // Bulletin of Economics, law and sociology. 2015. № 2. Pp. 89-96.
11. Shlychkov V. V. Potentials of the Russian economy // Bulletin of Economics, law and sociology. 2017. № 2. Pp. 94-98

УРБАНИЗАЦИЯ И МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ГОРОДСКОГО РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА

КУБАНЦЕВА Д.

студентка группы Э-32

ИБРАЕВА А.Р.

магистр, старший преподаватель

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассмотрена роль и значение современного города как целостного социально-экономического организма, а не территориальной единицы. Мы определяем город как социально-экономический организм, необходимый компонент народного хозяйства, который концентрирует на сравнительно небольшой территории значительную долю производительных сил общества и выполняет различные функции для удовлетворения материальных и духовных потребностей как этого города, так и тяготеющей к нему территории.

Ключевые слова: урбанизация, город, агломерация.

Города развиваются в условиях территориальной ограниченности и высокой концентрации населения, городская экономика сильно ограничена ресурсами и маневренностью. Поэтому в данном случае их следует рассматривать как целостные объекты национальных экономик, государственное регулирование которых предполагает создание более гибких и эффективных, по сравнению с существующими, механизмов управления. Рациональное управление этим организмом можно обеспечить, применяя комплексный подход и управляя социально-экономическим развитием города. Регулирование градостроительной деятельности, в частности, ограничение роста крупных городов и повышение социально-экономической активности малых и средних городов является одной из необходимых предпосылок достижения высокой эффективности общественного производства и решения социальных проблем.

Города, играющие все возрастающую роль в организации рыночной экономики, отражают в своем развитии структурные изменения в экономике, социальные потребности общества и условия территориальной организации производительных сил и народного хозяйства в целом. Под влиянием этих факторов система городского расселения совершенствуется, опережая рост таких его форм, которые наиболее соответствуют данному этапу развития производительных сил. В свою очередь, характер формирования городов и других населенных пунктов оказывает все более негативное влияние на развитие и размещение производительных сил, а также на реализацию социальных задач, способствуя или препятствуя их реализации. Являясь частью национальной экономики, они, в свою очередь, представляют собой целостную систему. Согласованное развитие всех различных форм городской деятельности непосредственно затрагивает интересы как общественного производства, так и населения. Все это определяет Различный функциональный состав городов и дифференциацию их населения.

Есть несколько основных причин урбанизации:

- развитие торговых отношений;

- ☐ рост ремесленнической составляющей; повышение образования и значения науки;
- ☐ развитие индустриализации;
- ☐ механизация сельского хозяйства;
- ☐ увеличение безработицы в селе.

В настоящее время города являются исторически сложившимися центрами инноваций, где сосредоточен основной производственный, интеллектуальный и научный потенциал. Именно города предъявляют основной спрос на технологии развития и инновации, и они его удовлетворяют. Так было всегда и, будет продолжаться в будущем. Но именно сейчас мир вступил в эпоху инноваций и радикальной трансформации городов.

Изменение системы расселения в пользу города стало существенной характеристикой и компонентом экономической динамики большинства стран мира.

Уже сегодня 50% населения мира живет в городах. При этом 55% валового внутреннего продукта формируется в крупных городах численностью более 500 тыс. человек. Предполагается, что 60% экономического роста будет генерироваться из крупных городов и к 2050 году 70% людей будут жить в городах [1].

Урбанизация — это необратимый тренд. В качестве примера можно привести Китай, где за последние 40 лет уровень урбанизации вырос с 27% до 57%. Это прирост в 600 млн человек. То есть за последние 40 лет 600 млн человек переехали из сельских районов в город. Еще 100 млн к 2020 году станут городскими жителями.

Одним из ярких примеров является Япония. Страна, по сути, уже поделена на два лагеря. Есть «Япония А» — находящаяся в урбанизированном промышленном коридоре, протянувшемся примерно на 300 миль от Токио до Осаки, и там вы найдете передовые предприятия и богатство мирового класса. В Японии класса «В», которая занимает все прочее пространство, маленькие города и поселки постепенно вымирают, потому что люди переезжают в «Японию А» в поисках возможностей.

Города способны эффективно развиваться, создавая импульсы роста для окружающих территорий. Таким образом, формирующаяся новая экономика крупных городов Казахстана является основой для территориальной и пространственной организации страны. Управление городским развитием осуществляется через инструменты формирования агломераций и поддержки средних и малых городов. В агломерациях будут сосредоточены ключевые ресурсы территории: финансовые, кадровые, инновационные, природно-экологические, культурные.

Именно формирование агломераций является ключевой формой территориальной организации Казахстана с низкой плотностью населения, которая способна обеспечить качественный демографический и пространственный рост. Урбанизация имеет важнейшее значение для повышения доходов и качества жизни населения. За последние пять лет численность населения крупных городов Казахстана выросла на 15%, а население четырех крупных агломераций страны увеличилось на 1 млн. человек.

В рамках Стратегии Казахстана-2050 и Стратегического плана развития Республики Казахстан до 2025 года приоритетом региональной политики является обеспечение управляемой урбанизации. В новой Программе определены важные институциональные условия для развития страны. Это — формирование «центров» экономического роста, повышение конкурентоспособности регионов, обеспечение базового уровня жизни во всех регионах.

Казахстан имеет самый большой уровень урбанизации среди стран Центральной Азии — 58,2%, но ниже чем в странах ОЭСР, где этот показатель составляет 77%.

В настоящее время доля городского населения в Казахстане составляет 58% и необходимо, чтобы процесс урбанизации был четко управляемым, поэтому необходимо и далее проводить соответствующую политику развития городов. Напомним, что Первый Президент РК Нурсултан Назарбаев в Стратегии «Казахстан-2050» обозначил необходимость доведения доли городского населения страны до 70% к 2050 году.

В рамках Стратегии Казахстана-2050 и Стратегического плана развития Республики Казахстан до 2025 года приоритетом региональной политики является обеспечение управляемой урбанизации. Сегодня 70% мирового ВВП создается в крупных городах. Это глобальный тренд. Только через концентрацию ресурсов и инфраструктуры можно добиться высокого экономического роста. Конкурентоспособность стран определяется именно наличием крупных современных городов. Урбанизация увеличивает несырьевой ВВП. Казахстан имеет самый большой уровень урбанизации среди стран Центральной Азии – 58,2%, но ниже, чем в странах ОЭСР, где этот показатель составляет 77%. При увеличении уровня урбанизации на 1% рост ВВП составит 0,12%. Соответственно, чем выше уровень урбанизации, тем больше доходы населения.

В Государственной программы развития регионов на 2020 - 2025 годы приоритеты направлены на развитие городских центров роста – четырех крупных агломераций (Нур-Султан, Алматы, Актобе и Шымкент с близлежащими населенными пунктами) и региональных урбанизированных зон, а также опорных и спутниковых сел. Это позволит развить все регионы страны и поднять качество жизни в регионах. Концентрация ресурсов позволит повысить экономический рост. Для развития инфраструктуры в городах, райцентрах и селах будет внедрена Система региональных стандартов. Снижен износ сетей водоснабжения в моногородах на 10% и электросетей на 12% [2].

Недостаточный уровень урбанизации, сырьевой профиль экономики регионов, кроме городов Нур-Султана и Алматы, низкая производительность труда в сельском хозяйстве, недостаточный объем привлекаемых инвестиций, неразвитость отдельных секторов экономики (обрабатывающая промышленность, внутренний туризм и другие) также влекут устойчивую диспропорцию в доходах населения в разрезе областей.

Данные диспропорции в уровне доходов населения по регионам решаются путем диверсификации экономики в рамках государственной программы индустриально-инновационного развития, развития предпринимательства в рамках государственных программ поддержки и развития предпринимательства, продуктивной занятости и массового предпринимательства «Еңбек». При этом ускоренная управляемая урбанизация страны напрямую будет влиять на снижение диспропорций между регионами по уровню доходов населения в связи с увеличением высокодоходных рабочих мест в городах.

Таким образом, на современном этапе развития общества проблема городов приобретает качественно новый характер, который выражается в сложности их развития, определяемой экономическими, социальными, демографическими, географическими и другими показателями.

Список литературы:

1. <https://articlekz.com/article/21284>
2. «Об утверждении Государственной программы развития регионов на 2020 - 2025 годы». Постановление Правительства Республики Казахстан от 27 декабря 2019 года № 990

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРУДА В КАЗАХСТАНЕ

КОЛДАСБАЕВ Н.Ж.

студент группы ФИИ-22

МУРТАЗИНА Г.А.

преподаватель

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
Колледж экономики, бизнеса и права,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. Рынок труда, являясь неотъемлемой составной частью рыночного механизма, способствует рациональному использованию трудового потенциала региона, эффективно регулируя движение незанятой рабочей силы. В статье рассматриваются основные тенденции и проблемы развития рынка труда Казахстана и факторы их определяющих. Рассмотрены такие негативные тенденции, как: снижение численности трудоспособного населения, территориальные и структурные диспропорции между спросом и предложением рабочей силы, разнообразие предложения рабочих мест из-за недостаточной диверсификации экономики. Выявлено, что для внутренней стабильности и устойчивого развития экономики государства проблемы решаются при активном участии государства и бизнеса.

Ключевые слова: регион, рыночный механизм, рынок труда, рабочая сила, занятость, безработица

Рынок труда - это система экономических отношений между продавцами и покупателями рабочей силы по поводу купли-продажи рабочей силы. Рыночные отношения предполагают саморегулирование рынка труда. В результате действия этого механизма устанавливаются уровень и пропорции занятости, величина заработной платы, размеры и структура безработицы.

Рынок труда занимает центральное положение в структуре рыночного хозяйства, выступает своего рода основой, на которой строится вся рыночная система, т.к. без рынка труда практически невозможно оптимальное функционирование и развитие рыночной экономики. Рынок труда, являясь одним из ведущих компонентов общеэкономического рыночного механизма, выполняет специфическую функцию распределения и перераспределения трудовых ресурсов по сферам, отраслям, регионам, профессиям, специальностям, квалификации согласно действию закона спроса и предложения.

Прирост количества вакансий в 2019 году составило 1,68% по сравнению с аналогичным периодом 2018 года [1]. В июне-августе 2019 года наблюдался спад количества опубликованных вакансий, что было связано с наступлением сезона отпусков. Заметен рост публикации вакансий в сентябре-октябре после возвращения сотрудников из отпуска. К концу года количество вакансий значительно снизилось. Причиной этому послужило то, что конец года традиционно считается временем, когда все сконцентрированы на закрытии документации, выполнении KPI, незавершенных дел и подготовке к празднованию нового года.

Традиционно, самыми востребованными на рынке труда Казахстана стали представители следующих профессиональных областей: продажи – 18,2%, бухгалтерия, управленческий учет, финансы предприятия – 8,3%, административный персонал – 7,2%, информационные технологии, интернет, телеком – 6,5%, банки, инвестиции, лизинг – 6,5%.

Топ-10 городов по размещению вакансий возглавляют такие города как: Алматы, Нур-Султан, Караганда. Немногим уступают такие города, как Атырау и Шымкент. Усть-Каменогорск, Павлодар, Костанай, Актобе и Уральск замыкают список городов-лидеров по размещению вакансий.

Соотношение мужчин и женщин среди общего количества соискателей 2019 года примерно одинаковое: 52% мужчин и 48% женщин.

Что касается возрастных характеристик, наиболее активная возрастная группа соискателей 26-35 лет – 36%, 22-25 лет – 21% и до 22 лет – 20%.

Наиболее востребованный размер заработных плат в 2019 году, как и в 2018 году, составляет диапазон от 120 000 – 180 000 тенге.

Индикаторы рынка труда в Республике Казахстан

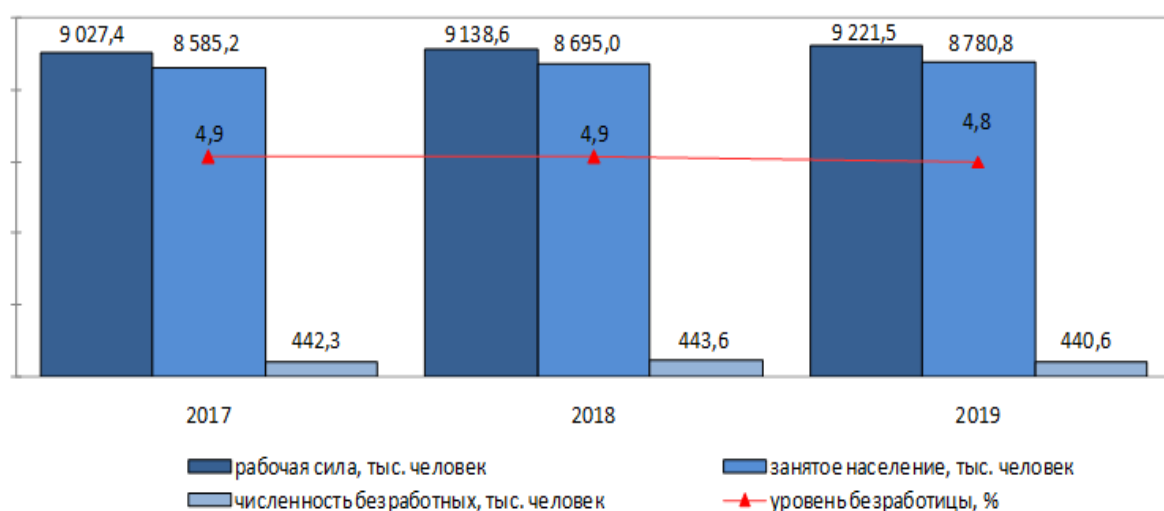


Рисунок 1. Ключевые индикаторы функционирования рынка труда

В конце 2019 года количество работоспособных граждан достигло 9.19 млн. человек (Рисунок 1). Это на 0.1% меньше, чем в ноябре 2019 года, но и на 0.5% больше, чем в аналогичный период 2018 года. 8.75 млн. человек являются трудоустроенными, а 443.6 тысячи человек - безработными. Общий уровень безработицы на рынке труда Казахстана составил 4.8%. Если сравнивать с прошлым годом, можно заметить, что количество безработных увеличилось на 0.4%.

По последним данным, максимальное количество безработных живут в Алматы - 51,2 тыс. Это больше, чем в прошлом году. Второе место рейтинга у Алматинской области - 49,6 тысяч. Замыкает тройку Туркестанская область. В области проживает около 42 тысяч не трудоустроенных. Четвертыми, пятыми и шестыми в рейтинге стали СКО, Мангистауская и Атырауская области более 14, 15 и 16,2 тысячи казахстанцев соответственно.

При этом численность трудоустроенных в стране в I квартале текущего года, составляет более 9 млн. человек. В сравнении с прошлым годом их количество выросло на 2,2% больше, подсчитал Комитет по статистике. Нанятыми сотрудниками из общего числа являются 6,7 млн. человек, независимыми от найма являются более 2 млн. человек [2].

Наибольший процент трудоустроенных граждан задействованы в торговле -16,0%, в сельском хозяйстве -13,8%, в промышленном сегменте-12,6% и сфере образования -12,6%. При этом высшее и среднее профессиональное (специальное) образование имеют 7,1 млн. человек, - это 81,1% от занятого населения. Около 2,7 млн. человек - это граждане от 25 до 34 лет, которые составляют основную долю занятого населения.

По данным управлений координации занятости и социальных программ областей в Алматы и Астане, на 1 января текущего года на учете состояло 91,6 тыс. чел., из них 45,5 тыс. чел., жители сельской местности. По данным Комитета по статистике за май текущего года, доля мужчин в общем числе безработных в I квартале 2019 года составила 47,3% (209,3 тысяч человек), женщин 52,7% (233,5 тысяч человек). Доля молодежи в возрасте 15-28 лет среди безработных составила 18,9% или около 84 тысяч молодых людей [2].

Оставшимся без работы казахстанцам предусмотрена выплата пособий. К примеру, обратившимся за помощь в трудоустройстве в Центр занятости гарантируют поиск нового рабочего места и финансовую поддержку.

Пособие рассчитывается из произведения среднемесячного дохода, ставшего безработным казахстанца и коэффициента замещения дохода. В свою очередь среднемесячный доход высчитывается из данных, которые безработный подал в Центр занятости.

В целом, сумму можно рассчитать и самостоятельно. Она получается из общей суммы доходов за последние 24 месяца, где коэффициент замещения 0,3. Получается, безработный свои заработанные за два года деньги делит на 24 и полученный остаток умножает на коэффициент.

Для каждого не трудоустроенного есть определенные периоды выплат пособий. Помощь выплачивается единой суммой в качестве пособия, в том случае, когда отчисления из бюджета компании за уволенного сотрудника производилась от полугода до года. 2 месяца, если социальные отчисления поступали от года до двух лет. 3 месяца в случае выплат на протяжении 2-3 лет. 4 месяца, если страховые платежи поступали три года и больше. 6 месяцев для не трудоустроенных, которые подходят под определенные пункты ТК РК. Обязательное условие отчисления более трех лет.

Всего доля населения по внутренней трудовой миграции в городах страны составляет, по официальным статистическим данным, около 57%. В селах живут 47% казахстанцев. Но среди молодых казахстанцев растет популярность переезда в большие города.

Главные причины внутренней миграции казахстанцев из села в город называют неблагополучную социально – экономическую ситуацию по месту проживания. А также отдаленность от городов, безработица и отсутствие инфраструктуры. По факту, количество внутренних трудовых мигрантов, сосчитать сложно. Для многих переезд в крупный город является временным или сезонным явлением. Но, по наблюдениям экспертов рынка труда, в ближайшие десять лет число городского населения страны будет только возрастать за счет миграции населения из села.

Кроме того, министерство труда и социальной защиты запустило программу «Енбек» [3]. Одним из направлений данной программы является перераспределение трудовых мигрантов из регионов с переизбытком рабочей силы в регионы с их недостатком. Население обеспечивается жильем и соцпособиями на первое время для адаптации.

С 2019 года из трудоизбыточных районов будут иммигрированы порядка 30 тысяч человек. Всего на реализацию программы планируется потратить около 6,4 млрд тенге. Уже в прошлом году по программе было переселено более двух тысяч семей или 9 тысяч человек. В текущем году в северные регионы страны решили переехать 2253 семьи. Для трудовых мигрантов предусмотрены льготы, обеспечение жильем через строительство с возможностью выкупа.

Казахстанцы продолжают покидать родину: количество внешней трудовой миграции, эмигрантов из Казахстана растет пятый год подряд. По данным на начало текущего года, страну покинуло 41 894 человека. Как утверждает Комитет по статистике, в страны СНГ уехали 37754 казахстанца, в другие страны 4140 граждан. Всего за последние десять лет Казахстан покинули 321 064 человека, а въехали в страну 249 485. То есть за десять лет количество эмигрировавших превысило количество въехавших на 71 тыс. человек [2].

Из въехавших в страну граждан 53% составляют казахи, 23,1%-русские, 2,9%-украинцы, 2,7% -узбеки. Выезжают, в большинстве своем русские - 72,4%, немцы - 7,4%, украинцы -6,6% и казахи -4,5%

По наблюдениям экспертов, из Казахстана выезжают образованная и квалифицированная часть общества. По данным исследования по заказу Международной организации миграции, наблюдается увеличение молодежной миграции из страны. То есть более 25% выезжающих - это казахстанцы от 15 до 28 лет. К тому же высок процент выезжающих казахстанцев с высшим образованием, а именно 29,9% от общего числа. При этом количество людей с высшим образованием въехавших в страну составило 2 736 человек, или 17,5%.

Среди факторов, влияющие на решение покинуть страну, политологи называют ухудшение социально-экономической ситуации в стране, психологический дискомфорт из-за языковых проблем, неуверенность в стабильности политической ситуации, активная политика ряда соседних стран по привлечению мигрантов и относительная «слабость» казахстанского гражданства.

Тем не менее, на сегодня в стране запущена комплексная система поощрения иностранных профессионалов для их привлечения. К примеру, квоты для трудовых мигрантов и многоступенчатая система выдачи рабочих разрешений. Плюс ко всему, в рамках Евразийского экономического союза действует режим свободного перемещения трудовых ресурсов по территории государств-членов [4].

Таким образом, рынок труда, занимая центральное положение в структуре рыночного хозяйства является одним из ведущих компонентов общеэкономического рыночного механизма, выполняет специфическую функцию распределения и перераспределения трудовых ресурсов по сферам, отраслям, регионам, профессиям, специальностям, квалификации.

Список литературы:

1. Исследовательский центр компании HeadHunter // Итоги рынка труда 2019 года.
2. Официальный интернет-ресурс Комитета по статистике//<http://stat.gov.kz>.
3. Постановление Правительства Республики Казахстан «Об утверждении Государственной программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017 – 2021 годы «Еңбек»» от 13 ноября 2018 года № 746.
4. Нугербеков С. Казахстанский рынок труда характеризует динамичность // Казахстанская правда, № 354-355.

ВНЕДРЕНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В АПК РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

КУБАНЦЕВА Д.А.

Студентка гр. Э-32

БУКЕНОВА А.А.

магистр старший преподаватель

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. Современное развитие агропромышленного комплекса невозможно без компьютеризации. Система рыночной информации, создаваемая в рамках этой программы, является одним из важнейших элементов рыночной инфраструктуры в сельском хозяйстве. Наличие точной, объективной и оперативной информации, ее доступность обеспечивает «прозрачность» рынка, без чего невозможна здоровая конкуренция, нормальная работа сельхозтоваропроизводителей, перерабатывающих предприятий, оптовых продавцов и покупателей.

Ключевые слова: точное земледелие, цифровизация, IT компании, информация, технологии, сельхозтехника, интернет.

В Казахстане в рамках создания электронных карт полей, являющихся одним из элементов точного земледелия, проведена оцифровка 23,7 млн. га, или 98,8% от общей посевной площади. Завершить полную оцифровку полей планируется до конца года.

В рамках внедрения точного земледелия определены три уровня ферм (цифровая, продвинутая и базовая). В целом планируется создать не менее 20 цифровых и 4 тыс. продвинутых ферм по всей республике и обеспечить 100% автоматизацию процессов и госуслуг. Так, на данный момент Минсельхоз обеспечил базовый уровень через программу Е-АПК путем оцифровки всех посевных площадей, а также посредством актуализации карт агрохимического состояния почв.

Теперь цель базового уровня перейти в продвинутый уровень, а продвинутым – стать цифровой фермой. Вся цепочка так называемой «цифровой эволюции» уже разработана и

может применяться фермерами. С развитием технологий набор элементов будет дополняться.

Кроме того, с 2020 года планируется запустить онлайн-обучение для фермеров с привлечением частных IT-компаний.

Системы телеметрии и мониторинга сельскохозяйственного производства считаются одними из самых инновационных технологий в точном земледелии и представляют собой автоматические системы сбора и передачи информации, а также анализа данных и дистанционное принятие решений.

Современное сельское хозяйство Казахстана - это переход к новым производственным подходам. Основа этой трансформации сельскохозяйственная техника, дополненная телеметрическими системами.

Основными проблемами внедрения полноценной телеметрии в АПК Северного Казахстана являются: огромные сельскохозяйственные площади, недостаточная инфраструктура, существующие на местах технологии связи не могут полномасштабно обеспечить автономную работу удаленных датчиков и устройств.

В ходе анализа использования систем сбора и передачи данных сельскохозяйственного назначения в хозяйствах Северного Казахстана, в частности систем GPS-слежения за техникой, применения различных датчиков (топлива, навесного оборудования и других), применение метеостанций/постов выявлено следующее:

- большой объем информации по полям, посевам, работе сельхозтехники в основном ведется вручную на бумажных носителях, после переводится в формат цифровых данных;
- не везде используются GPS-трекеры для отслеживания техники;
- системы датчиков, установленных на сельхозтехнике, используются не в полном объеме;
- не все хозяйства не получают с полей оперативной информации о погодно-климатических условиях;
- для организации связи используются сети сотовых операторов, при этом качество услуг связи местами неудовлетворительное.

Таблица 1. Общая оценка систем сбора и передачи информации

№	Система, технология	Необходимость для точного земледелия	Оценка
1	GPS – трекинг сельхозтехники	высокая	удовлетворительно
2	Системы датчиков (ДУТ и др)	высокая	неудовлетворительно
3	Метеостанции, системы контроля влажности и температуры почвы	высокая	удовлетворительно
4	Видеонаблюдение на территории хозяйства и полях	низкая	неудовлетворительно
5	Покрытие WiFi на территории хозяйства	низкая	неудовлетворительно
6	Волоконно-оптические линии связи в населённом пункте хозяйства	низкая	удовлетворительно
7	Покрытие GPRS на площадях хозяйства	высокая	удовлетворительно
8	Покрытие 2G EDGE на площадях хозяйства	высокая	удовлетворительно
9	Покрытие 3GHSPA на площадях хозяйства	средняя	неудовлетворительно
10	Покрытие 4GLTE на площадях хозяйства	средняя	неудовлетворительно
11	Технологии LPWAN на площадях хозяйства	средняя	неудовлетворительно
12	Технология ZigBee на посевных площадях хозяйства	средняя	неудовлетворительно

Исходя из текущей ситуации определены векторы развития телеметрических систем, выраженные в внедрении систем контроля сельхозтехники с помощью GPS мониторинга, повышения точности прогнозирования погодных условий, поиск решений по увеличению зон покрытия и улучшению качества передачи телеметрической информации.

С внедрением элементов точного земледелия неотъемлемой частью успешного АПК стала беспроводная связь. При этом наличие ряда беспроводных технологий, позволяющих самостоятельно, без привлечения государственных операторов связи, организовать сеть передачи данных, позволит хозяйствам сделать шаг вперед к достижению задач цифровизации, то есть к повышению производительности.

В последнее время в аналитических обзорах иностранных компаний все чаще встречается термин "AgricultureIoT", то есть "Интернет вещей в сельском хозяйстве". Концепция IoT - это широкая сеть различных устройств, подключенных к интернету. Своего рода это вся телеметрическая информация, направленная на повышение продуктивности за счет интеграции с приложениями и системами управления данными. По мнению экспертов, J'son&PartnersConsulting, решения интернета вещей (IoT) для сельского хозяйства являются перспективным рынком, только к 2020 году в сельском хозяйстве ожидается до 100 млн подключенных устройств интернета вещей.

Основная база установленных соединений для интернета вещей приходится на фиксированную связь (xDSL, кабель, Ethernet). На беспроводные соединения в 2018 году будет приходиться около 25% новых IoT-соединений. Операторы мобильных сетей продолжают перенос своих сетей и оборудования для оказания IoT-сервисов от технологии 2G в 4G LTE диапазон. Факторами, способствующими прогрессу в использовании IoT, станут как сети, которые уже начинают эволюционировать в направлении 4G/5G, так и простые в эксплуатации платформы для обеспечения доступа к IoT-данным в потоковой форме.

В зависимости от скорости, дальности и назначения существует множество разнообразных беспроводных технологий передачи данных, но по прогнозу J'son&PartnersConsulting, в сельском хозяйстве для передачи данных на большие расстояния будут преимущественно использоваться технологии LPWAN /NB-IoT, в некоторых случаях — 2G и спутниковой связи, в то время как использование технологий 3G/4G и фиксированной связи находится под вопросом.

В Казахстане технология LoRaWAN реализована для нужд ЖКХ в городах Астана, Алматы, Шымкент. Основным игроком на рынке телекоммуникационных услуг LoRaWAN является АО "Казахтелеком". Из казахстанских производителей можно выделить ТОО "Орион". Из иностранных производителей базовых станций LoRaWAN: "Kerlink" Франция, "MultiTech" США, "Beга" Россия.

По прогнозам Statista, количество подключений LPWAN, используемых в земледельческом сельском хозяйстве во всем мире, вырастет до более чем 117 млн к 2024 году по сравнению с 160 тыс. соединений в 2015 году. Экспоненциальный рост связан с резким снижением стоимости отдельных датчиков и эксплуатационных расходов на сеть. В будущем в сельском хозяйстве будут использовать технологии четвертого поколения 4G (LTE-M, MB LTE-M, NB-IoT) и 5G.

LPWAN (Low-powerWide-areaNetwork — "энергоэффективная сеть дальнего радиуса действия") - класс устройств телематики, использующих в качестве среды передачи радиоканал со сверхузкой полосой частот и низкой скоростью. Главным преимуществом технологии является дальности связи (до 10 км в городе и до 40 км на открытых площадках), зона охвата, то есть для покрытия одной и той же территории требуется меньше базовых станций; низкое энергопотребление (более 10 лет без внешнего источника питания); небольшие производственные затраты и простота внедрения. LPWAN сети имеют отличную масштабируемость благодаря почти неограниченному количеству подключенных датчиков (до 60 тысяч к одной базовой станции). В Казахстане сети LPWAN работает на не лицензируемых частотах 433 МГц и 868 МГц.

В группу стандартов LPWAN входят технологии: SigFox, LoRa, Weightless P, СТРИЖ.

Из анализа, видно, что каждая технология имеет много преимуществ и улучшенных характеристик, и ни одним из вышеперечисленных вариантов в современном мире телеметрии нельзя пренебречь.

Согласно независимой оценке зарубежных экспертов о состоянии и будущем развития глобальных сетей с низким энергопотреблением для рынка интернета вещей сельского хозяйства в течение следующих 3 лет LoRaWAN будет самой востребованной технологией.

Основным конкурентом стандарту LoRa из технологий, соответствующих требованиям LPWAN является технология NB-IoT реализуемая на сетях LTE [13,14]. NB-IoT имеет ряд преимуществ, но в виду его развертывания на сетях LTE не может быть использован в ближайшее время в сельских регионах Казахстана, по причине отсутствия покрытия сетям 4G. В будущем можно ожидать совместного использования технологий мобильной телефонии, адаптированных для IoT (например, LTE-M, MB LTE-M, NB-IoT) и технологий LPWAN.

В условиях казахстанских реалий, анализа существующего покрытия территории сотовыми сетями, единственным вариантом реализации передачи телеметрической информации будет применение технологии GPRS на сетях GSM и постепенное внедрение технологий LPWAN для организации сети телеметрии на сетях LoRaWAN.

Для получения более полных данных о климатических условиях, создания инструмента для повышения эффективности сельскохозяйственной деятельности, увеличения урожая сельскохозяйственных культур необходима установка метеостанции на территории хозяйств.

При анализе метеостанций к ним предъявлялись следующие требования:

- автоматический круглогодичный сбор данных о погодных условиях, состояние почвы с сельскохозяйственных угодий;
- метеостанция должны регистрировать данные, получаемые с датчиков, и передавать на специальный сервер;
- возможность изменения адреса сервера и шлюза в настройках метеостанции;
- регистрация первичных данных метеостанций должна осуществляться с интервалом не менее 0,5 часа для зоны покрытия мониторинга;
- все операций сбора, передачи и анализа данных должны производиться автоматически по заданным алгоритмам;
- должны иметь программные продукты для предсказаний заболеваний по ряду культур (пшеница, рапс);
- наличие GSM-модулем с поддержкой работы по протоколам GPRS/EDGE в сотовых сетях казахстанских операторов связи для передачи данных на сервер;
- возможность подключения дополнительных датчиков удаленно;
- наличие модуля LoRa для сбора данных с удаленных модулей;
- возможность модернизации или установки дополнительного оборудования (датчики, передающие модули и другое)

Анализ рынка метеорологического оборудования проводился по зарубежным и казахстанским источникам. К ведущим зарубежным производителям метеорологических систем и систем прогнозирования погоды относят следующие компании: LockheedMartin (США), Vaisala (США), SutroCorporation (США), SkyeInstruments (Великобритания), LiquidRoboticsInc.(США), IrdamMeteorologicalInstruments (Швейцария), GillInstruments(Великобритания), CampbellScientific (США), AllWeatherInc.(США), AirmarTechnologyCorporation (США), ColumbiaWeatherSystems (США). Не все они представлены в Казахстане, и что наиболее важно, данные с метеостанций поступают на серверы этих компаний, а в последующем, после их обработки доступны в основном в формате html. Не мало важным является высокая стоимость оборудования, в купе с сервисным обслуживанием.

На казахстанском рынке представлены метеорологическое оборудование нескольких производителей: Cairpos (Австрия), iMetos (Австрия), СОКОЛ-М (Россия), Vaisala (США), DavisInstruments (США).

Сравнительный анализ метеостанций представлен в таблице 3.

Наиболее предпочтительным решением является использование метеостанций Caipos, iMetos, СОКОЛ-М. Метеостанции Caipos, iMetos и СОКОЛ-М имеют возможность организации беспроводной сенсорной сети для мониторинга влажности и температуры почвы, при этом две последние оснащенные дополнительными модулями LoRa. Все метеостанции представляют возможность использовать данные расчета вероятности заболеваний растений, а компании производитель имеют собственные решения по прогнозированию заболеваний. Станция СОКОЛ-М предоставляет возможность изменить адрес сервера и шлюз в настройках метеостанции и отправляет данные в формате Wialon IPS на указанный сервер. При невысокой стоимости применение данных решений является оптимальным для небольших фермерских хозяйств.

Из приведенного анализа видно, что проблема внедрения систем телеметрии и современных систем передачи данных в Казахстане усугубляется отсутствием отечественных производителей. Импорт зарубежных технологий и оборудования, на сегодняшний день, является безальтернативным, но возросший спрос на цифровые технологии в сельском хозяйстве способствует появлению на рынке молодых казахстанских компаний с собственными разработками.

Цифровизация АПК поможет повысить конкурентоспособность и производительность труда, обеспечит пищевую безопасность и привлечение инвестиций в отрасль.

В целом, экономический эффект до 2025 года составит не менее 40 млрд тенге», - говорится в сообщении ведомства. В рамках цифровизации АПК создан пилотный проект «Инновационный агротехнологический парк для реализации точного земледелия» (Агропарк «Каскелен»).

Список литературы:

1. Кайгородцев, А. Государственное регулирование АПК как фактор обеспечения продовольственной безопасности // Транзитная экономика. –2016. – № 1. – С. 20-23.
2. Стратегия развития акционерного общества «Национальный управляющий холдинг «КазАгро» на 2011-2020 годы [Электронный ресурс] // <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P11000000052>.
3. Есполов, Т.И., Куватов, Р.Ю., Керимова, У.К. Повышение эффективности сельского хозяйства Казахстана в условиях интеграции с внешними рынками. – Алматы: Научно-исследовательский и консалтинговый институт агробизнеса при КазНАУ, 2017.

ХАЛЫҚТЫҢ ӨМІР СҮРУ ДЕҢГЕЙІ МЕН САПАСЫ

КУРМАШЕВА Г.

ЖОЛДЫБАЕВА А.

Э-18-1к тобының студенттері

КУТТЫБАЕВА Н.Б.

PhD докторы, доцент

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,

Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. Мақалада Қазақстан халқының өмір сүру сапасын зерттеу мәселелері, оның ең маңызды индикаторы — өмір сүру деңгейі қарастырылған. "Халықтың өмір сүру деңгейі" санатына анықтама берілді, оның негізгі көрсеткіштері зерттелді. Ақшалай кірістер мен шығыстар, үй шаруашылығынан түсетін кірістер, сондай-ақ ең төменгі күнкөріс деңгейі туралы статистикалық кезең мәліметтері қаралды. Көрсеткіштердің халықтың өмір сүру сапасына әсер етуінің негізгі заңдылықтарын анықтауға әрекет жасалды.

Кілт сөздер: өмір сүру деңгейі, өмір сүру сапасы, халық, ұзақтығы.

Біз қарқынды өзгермелі әлемде негізгі адами капитал-білім болып табылатынына үнемі көз жеткіземіз. Кез келген елдегі білім беру жүйесі-ұлттық мәдениеттің, ұлттық сана-сезімнің даму көрсеткіші. Ол тек эконо-номика, саясат, мәдениет саласындағы өзгерістерді ғана емес, сондай-ақ осы өзгерістерге белсенді әсер етеді.

Халықтың өмір сүру деңгейінің сапасын сипаттайтын бірыңғай жалпылама көрсеткіштің жоқтығына байланысты оны талдау үшін осы санаттың әртүрлі жақтарын көрсететін және келесі негізгі блоктарға топтастырылған бірқатар статистикалық көрсеткіштер есептеледі:

- халық табысының көрсеткіштері;
- халықтың материалдық игіліктер мен қызметтерді тұтыну және шығын көрсеткіштері; жинақ;
- халықтың табысын, кедейлік деңгейі мен шекараларын саралау көрсеткіштері;
- әлеуметтік-демографиялық сипаттамалары;
- халықтың өмір сүру деңгейін жалпылама бағалау.

Өмір сүру деңгейі көрсеткіштерінің келтірілген кіші жүйесі әлеуметтік-экономикалық статистиканың жалпы жүйесінде ерекше орын алады, өйткені олардың көпшілігі экономика жай-күйінің жалпы ха-рактикасы үшін, әртүрлі елдердің экономикалық даму деңгейлерінің халықаралық салыстыруларын жүргізу кезінде, сондай-ақ мемлекеттің әлеуметтік саясатын әзірлеу және халықтың жекелеген топтарын әлеуметтік қолдаудың бірінші кезектегі бағыттарын айқындау үшін пайдаланылады. Жоғарыда келтірілген көрсеткіштердің кіші жүйесі зерттелетін санаттың көп дәрежеде сандық жағын көрсетеді. Халықтың өмір сүру жағдайын сапалы сипаттау үшін өмір сапасы туралы түсінік беретін Әлеуметтік статистика көрсеткіштерін пайдалану қажет. Олардың қатарына демографиялық статистиканың негізгі көрсеткіштері, денсаулық жағдайы мен қорғалуы, тұтынылатын тамақ өнімдерінің сапасы мен құрылымы, білім беру мен мәдениет саласының сауаттылық деңгейі мен жай-күйі, тұрғын үйдің жайлылығы және т.б. жатады.

Қазақстан Республикасының статистикасында пайдаланылатын көрсеткіштердің бірі халықтың ақшалай табыстары (еңбекақы төлеу, зейнетақылар, жәрдемақылар, стипендиялар және ақшалай нысандағы басқа да әлеуметтік трансферттер, ауыл шаруашылығы өнімдерін сатудан түсетін түсімдер, салымдар, бағалы қағаздар, дивидендтер бойынша проценттер түріндегі меншікті кірістер, кәсіпкерлік қызметтен, шетел валютасын сатудан түсетін түсімдер, сондай-ақ сақтандыру өтемдері, несиелер және басқа да түсімдер болып табылады. 2009 жылдан бастап 2019 жылға дейінгі кезеңде олардың құрылымының өзгеруін көрсететін деректер 533 561 теңгені құрайды. Халықтың орташа жан басына шаққандағы ақшалай табысы 10 жылда 5539 теңгеден 533 561 теңгеге дейін өсті. Бұл деректерді қарастыра отырып, халықтың ақшалай шығындарын да ескеру қажет. Сондай-ақ, халықтың шығындары да артты. Тұтыну тауарларын сатып алуға арналған шығыстар туралы ақпараттың негізгі көзі бөлшек тауар айналымының көлемі мен құрылымы туралы сауда статистикасының деректері болып табылады. Бұдан басқа, шетелден тауарларды ұйымдастырылмаған әкелуді қоса алғанда, есепке алынбаған кәсіпорындарға, ұйымдастырылмаған саудаға қайта есептеу сериясы жүргізіледі. Тауар айналымы туралы деректер түзетіледі, өйткені онда ескерілген кейбір тауарлар нақты үй шаруашылықтарының түпкі емес, аралық тұтыну элементтері болып табылады (мысалы, ағымдағы, күрделі жөндеу немесе жаңа құрылыс және т.б. үшін үй иелері сатып алатын тұқымдар, жемдер, құрылыс материалдары). Тұтыну көлемі мен құрылымы халық табысының жалпы сомасымен немесе олардың жан басына шаққандағы шамасымен ғана емес, сондай-ақ тұтыну нарығындағы жағдаймен, мысалы, оның жекелеген тауарлармен қанығу дәрежесімен, оларға бағалардың арақатынасымен айқындалады. Халықтың қызмет көрсетуге ақы төлеу шығыстары туралы ақпарат алу үшін үй шаруашылықтарына осындай қызмет көрсететін мекемелер мен ұйымдар ұсынатын статистикалық деректер пайдаланылады. Олардың құрамына нарықтық тұтыну қызметтері

(тұрмыстық, тұрғын үй-коммуналдық, Көлік және байланыс, сауықтыру және т.б.) қаржы делдалдарының (банктердің, сақтандыру компанияларының, лотереялар өткізу жөніндегі ұйымдардың) қызметтері енгізіледі.

Халықтың орташа жан басына шаққандағы ақшалай шығыстары:

Халықтың өмір сүру деңгейін неғұрлым терең және жан-жақты талдау үшін халықтың табысы мен тұтыну шығыстарының құрылымы туралы статистикалық ақпараттың маңызды көзі болып табылатын үй шаруашылықтарына ішінара бюджеттік тексерулер жүргізіледі. Мұндай зерттеулер үй шаруашылықтарының материалдық әл-ауқатының деңгейі мен олардың құрамы, табыс көздері, экономиканың түрлі секторларында отбасы мүшелерінің жұмыспен қамтылуы арасында тәуелділікті белгілеуге мүмкіндік береді. Алынатын ақпарат халықтың тұтынушылық мінез-құлқын зерттеу, тұтыну, табыс пен баға деңгейлері арасындағы өзара байланысты анықтау үшін негіз болып табылады.

Халықтың орташа жан басына шаққандағы үй шаруашылықтарының табыстары:

Халықтың өмір сүру деңгейі туралы айта отырып, табысы нақты минимумнан төмен және азық-түлік себеті құнынан төмен халықтың үлесін ескеру қажет. Ең төменгі күнкөріс деңгейі азық-түліктің 43 атауы бойынша анықталып, ондағы азық-түлік қоржынының пайыздық арақатынасы 60% - ды құрады.

1999 жылдан 2019 жылға дейін табысы күнкөріс деңгейінен төмен, сондай-ақ табысы азық-түлік себетінің құнынан төмен халық үлесінің төмендеуі байқалады. Үй шаруашылықтары экономикалық қызметтің маңызды субъектілерінің бірі болып табылады, оның нәтижелеріне жеке шаруашылық бірліктің жай-күйі ғана емес, сондай-ақ тұтастай ел халқының әл-ауқаты тәуелді болады. Экономиканың ең ірі субъектісі бола отырып, коммерциялық кәсіпорындармен және мемлекетпен қатар үй шаруашылықтары барлық макро реттеуші процестерге қатысады. Терең экономикалық дағдарыс және осының салдарынан халықтың көп бөлігінің ауыр материалдық жағдайы үй шаруашылығының белсенді қызметіне алып келеді. Экономикалық теорияда үй шаруашылығы деп бірге тұратын және жалпы бюджеті бар бір немесе бірнеше тұлғалар жүргізетін шаруашылық түсініледі. Үй шаруашылығы барлық жалдамалы қызметкерлерді, ірі және ұсақ капитал, жер, бағалы қағаздар иелерін біріктіреді. Халықтың табыстарын саралаудың децильдік коэффициенті ең бай халықтың 10%-ы ең аз табыстың 10% - ы ең аз қамтамасыз етілген халықтың 10% - ы ең жоғары кірістерден қанша есе артық екенін сипаттайды.

Қор коэффициенті (K) мынадай формула бойынша оныншы және бірінші децильді топтарда қоныстанудың орташа кірістерінің арақатынасы ретінде айқындалады.

$$k = dK$$

Джини кірістерінің шоғырлану коэффициенті (Джини индексі) халықтың табысын бөлудегі теңсіздік дәрежесін сипаттайды.

Джини коэффициенті 0-ден 1-ге дейінгі шектерде өзгереді. Оның мәні нөлден асып кеткен сайын және бірлікке жақындап келеді, соғұрлым табыс халықтың жекелеген топтарының қолында шоғырланған.

Елдегі кедейлік деңгейінің динамикасын талдау үшін екі көрсеткіш есептелуі мүмкін:

- кедейлік тереңдігінің индексі;
- кедейлік өткірлігі индексі;

Кедейшілік тереңдігінің индексі кедейшілік шегіне қатысты кедей үй шаруашылықтарының табысы қаншалықты төмен екенін бағалауға мүмкіндік береді. Кедейшілік тереңдігінің индексі Қазақстан Республикасында 2009 жылы 1,3%-ды құраса, 2019-жылы 0,6% -ға төмендеген.

Кедейшілік келесі критерийлер бойынша бағаланады:

- 1) Ең төменгі күнкөріс деңгейі-ең төменгі өмірлік маңызды игіліктерді/қызметтерді сатып алуды қамтамасыз ететін табыс деңгейі;
- 2) Тұтыну себеті-қажетті азық-түлік жиынтығы;
- 3) Ең төменгі күнкөріс мөлшері-тұтыну қоржынының құны;
- 4) Жалпы көрсеткіш:

Кедейлік өткірлігі индексі -осы аймақ бойынша іріктеуде отбасының жалпы санына жатқызылған орташа кіріс аралығы. Кедей отбасылар табысының тапшылығына үлкен салмақ береді. Кедейлік өткірлігі индексі 2009-жылдан 2019-жылға өзгеруі 5,5% -дан 0,3%-ға төмендеген.

Біз қарқынды өзгермелі әлемде негізгі адами капитал-білім болып табылатынына үнемі көз жеткіземіз. Кез келген елдегі білім беру жүйесі-ұлттық мәдениеттің, ұлттық сана-сезімнің даму көрсеткіші. Ол тек экономика, саясат, мәдениет саласындағы өзгерістерді ғана емес, сондай-ақ осы өзгерістерге белсенді әсер етеді. Біз қарқынды өзгермелі әлемде негізгі адами капитал-білім болып табылатынына үнемі көз жеткіземіз. Кез келген елдегі білім беру жүйесі-ұлттық мәдениеттің, ұлттық сана-сезімнің даму көрсеткіші. Ол тек экономика, саясат, мәдениет саласындағы өзгерістерді ғана емес, сондай-ақ осы өзгерістерге белсенді әсер етеді. Адам капиталы елдің табысты дамуының басты факторы болып табылады. Бүгін Қазақстан білім беруді жаңғыртудың соңғы кезеңіне қол жетімділіктің әлемдік үрдістері аясында, білім беру мазмұнының сапасын арттыру, инфрақұрылым мен материалдық-техникалық базаны жақсарту, техникалық жарақтану, жоғары білімді зияткерлік ұлт құру мақсатында жаңа технологияларды енгізу кірді. Қазақстанда білім беруді жаңғыртудың табыстылығы ЮНЕСКО-ның 2017 жылғы білім беру мониторингі бойынша баяндамасында танылды.Әлемдік дамудың қазіргі кезеңі Төртінші өнеркәсіптік революцияның қарқынды дамып келе жатқан процестерімен анықталады, онда адам капиталының рөлі одан сайын күшейе түседі. Адам капиталының маңызды құрамдас бөлігі білім беру, оның қолжетімділігі мен сапасы болып табылады.

Тұрғын үй жағдайлары.

2017 жылы халықтың тұрғын үй жағдайы Қазақстан Республикасында өзгерген жоқ. Орташа бір адамға шаққанда 0,8 бөлме болды, бұл орташа көрсеткіштен аз. ЭЫДҰ елдерінде-1,8 бөлме.

Табыс. Үй шаруашылығының орташа түзетілген таза кірісі салық төлегеннен кейін жылына 9 517 АҚШ долларын құрады (ПОҚ бойынша), ал ЭЫДҰ елдері бойынша орташа көрсеткіш-30 563 АҚШ доллары.

Жұмыс. Жұмыспен қамтуға келетін болсақ, Қазақстанда 15-тен 64 жасқа дейінгі халықтың 74% - дан астамы ақылы жұмысқа ие болды, бұл ЭЫДҰ елдері бойынша Жұмыспен қамтудың орташа деңгейінен айтарлықтай жоғары болды. Ерлер арасында ақы төленетін жұмыстың шамамен 81%, ал әйелдер-74%.Бұл ретте тек қана болмашы үлес (1,5%), Қазақстанда қызметкерлердің жұмыс күні ұлғайған. 12,6% - ЭЫДҰ елдері бойынша орта есеппен.

Білім. Қазақстанның ересек халқының 84,5% - ы 25-тен 64 жасқа дейінгі толық орта білімі бар (2009 жылғы халық санағының нәтижелері бойынша), бұл орташа көрсеткіштен айтарлықтай жоғары. ЭЫДҰ бойынша (74%). Білім беру сапасына келер болсақ, ЭЫДҰ-ның оқушылардың білім жетістіктерін бағалау жөніндегі халықаралық бағдарламасының (PISA-2015) соңғы деректеріне сәйкес, Қазақстанда оқу, математика және жаратылыстану ғылымдары бойынша білім сапасы бойынша 448 балл жинаған, бұл орта көрсеткіштен сәл төмен. ЭЫДҰ бойынша (486 балл).

Денсаулық. Халықтың денсаулығы тұрғысынан Қазақстанда туу кезіндегі күтілетін өмір сүру ұзақтығы 2017 жылы (80,1 жыл) бойынша орта есеппен салыстырғанда 7,2 жылға аз. Әйелдердің орташа өмір сүру ұзақтығы 76,9 жасты құрады, ерлер-68,7 жас.

Қазақстанда пайдаланылатын судың сапасына 85% қанағаттанған, бұл ЭЫДҰ бойынша орташадан жоғары (81%).

Қоғам. Әлеуметтік салаға келетін болсақ, Қазақстан үшін қоғамға және қоғамға қатысты орташа жоғары сезім тән адамдардың қоғамдық өмірге қатысуының орташа жоғары деңгейі: Қазақстан халқының 91% - ы оларға кімге сенім артатынына сенімді қиын сәтте бұл ЭЫДҰ бойынша орташа көрсеткіштен айтарлықтай көп (89%).

Азаматтық құқықтар. Сайлаушылардың келуі (Үкіметке қоғамдық сенім және азаматтардың саяси өмірге қатысуы көрсеткіші) мәслихат депутаттығына соңғы сайлау кезінде 72%-ды құрады, бұл ЭЫДҰ бойынша орташа мәннен жоғары (69%).

Өмірге қанағаттанушылық. Жалпы, қазақстандықтар елдің орташа статистикалық тұрғынына қарағанда өз өміріне қанағаттанбайды, ЭЫДҰ: Қазақстанда 72% - ы деп санайды күн сайын олар жағымды эмоцияларды сезінеді (тыныштық пен сенімділік, қол жеткізген жетістіктері үшін мақтаныш, қуаныш пен бақыт сезімін сезіну, теріс (ауырсыну, мазасыздық, қайғы-қасірет және т. б.). Мұндай көрсеткіш ЭЫДҰ елдері арасындағы орташа мәннен жоғары (65%).

Қауіпсіздік. Соңғы мәліметтерге сәйкес, халықтың 91% - дан астамы

Қазақстан көшелерде түнде жүріп, өздерін қауіпсіз сезінетінін атап өтті, бұл ЭЫДҰ елдеріне қарағанда айтарлықтай жоғары.

Әдебиеттер тізімі:

1. Қазақстан 2009 жылы. Стат. жинағы / Ред. А. Смаилов. - Астана, 2010. — 503 б.
2. Қазақстан: реформалар және даму 1991-2007: Информ.-аналит. кітапша. - Қазақстан Республикасының жүз тастика жөніндегі агенттігі. - Астана, 2008. — 85 б.
3. Қазақстан: 1991-2001 жылдар: ақпарат.-аналит. жинағы. / Ред. А. Смаилов. - Алматы, 2002. — 574 б.
4. Экономика және статистика: тоқсан сайын ғыл. Ақпарат. журнал. — 2010. — № 4.
5. Қазақстанның Жылнамалығы: Стат. жинағы/ Ред. А. Смаилов. - Алматы, 2000. — 466 б.
6. Қазақстанның демографиялық жылнамасы: Стат. жинағы / Ред. А. Мешимбаева. - Астана, 2007. — 389 б.

ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫНА "COVID -19"-ДЫҢ ӘСЕРІ

КУШЕРБАЕВА Б.Е.

ФИН-21к тобының студенті

ОМАРОВА А.Р.

экономика негіздері

пәндерінің 1 санат оқытушысы

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,
Экономика, бизнес және құқық колледжі,
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. Осы мақала "COVID -19" эпидемиясы Қазақстанның экономикасын қай жаққа өзгерткенін қарастырады. Бұл эпидемияның әсерінен еліміз қаншалықты зардап шегуі мүмкін?

Кілт сөздер: коронавирус, баға, баға, болжам, инвестициялар, экономика

"Өзірге апат болған жоқ". Коронавирус және мұнайдың төмен бағасы Қазақстан экономикасына қалай әсер етеді?

Ел экономикасы үшін маңызды жағымсыз факторды мұнайдың тұрақты төмен бағасы деп атауға болады.

Коронавирустық пандемия бүкіл әлемде, соның ішінде Қазақстанда да 2020 жылдың басынан бастап айтылды. Вирус өте жылдам тарауда, алдымен Қытайда, содан кейін әлемге таралды. 13 наурызда біздің елде инфекцияның алғашқы жағдайлары анықталды.

COVID -19 таралуын болдырмау жөніндегі шаралар аясында бірқатар елдерде өнеркәсіптік өндіріс төмендей бастады, бұл мұнайға сұранысты азайтты. Сонымен қатар,

Ресей мен Сауд Арабиясы "ОПЕК +" аясында көмірсутегі өндірісінің құнын төмендету туралы келісе алмады, бұл нарыққа одан да көп әсер етті - Brent маркалы мұнайдың баррелі үшін фьючерстердің бағасы 30 долларға дейін көтеріліп, 19 наурызда 25 долларға жақындады. Қазір ол шамамен 30 долларға сауда жасайды.

Қазақстанда коронавирустың таралуына байланысты 16 наурызда бүкіл елде төтенше жағдай енгізіліп, 19 наурыздан бастап еліміздің ең ірі қалаларында - Нұр-Сұлтан мен Алматыда карантин енгізілді. Кәсіптің бір бөлігі үшін енгізілген шектеулер олардың жұмысына теріс әсер етуі мүмкін, сонымен қатар, мұнайдың төмен бағасы ел бюджетіне түсетін түсімді азайтады.

Үкімет бірқатар қолдау шараларын жариялады: мысалы, салық жүктемесінің аз бөлігі шағын және орта бизнестен алынады, қол жетімді несие кеңейтіледі. Бірақ бұл шаралар экономиканы шынымен қолдай ала ма және COVID - 19 пандемиясы бүгінде оған қалай әсер етеді? COVID -19 арқасында әлемдік экономикада не болады?

Біріккен Ұлттар Ұйымының Сауда және даму жөніндегі конференциясы (ЮНКТАД) қазіргі коронавирустық індет кейбір елдерде рецессияға алып келуі мүмкін және әлемдік экономикалық өсуді 2,5% -дан төмендетуі мүмкін дейді. Бір айқын нәтиже - тікелей шетелдік инвестициялардың қысқаруы. Егер бұрын инвестициялардың өсуі 2020-2021 жылдары болжанған болса, қазір олар 5-15% деңгейінде күтілуі керек. ЮНКТАД экономистері сонымен қатар бағалы қағаздар мен тау-кен өндірісіне инвестицияларға сұраныстың төмендеуін болжайды.

Қазіргі жағдайды талдай отырып, олар 90-шы жылдардың аяғындағы Азиядағы қаржылық дағдарыспен параллельді. Алайда, содан кейін басқа елдердің экономикасы Қытайдағы өндіріспен және осы елдің экспортымен онша тығыз байланысты болмады. Қазір Қытай дамушы елдер үшін ұзақ мерзімді несиелердің жетекші көзі болып табылады. Бұл Қытайдың экономикалық өсуіне байланысты қиындықтар несие шарттарының қысқаруына әкелуі мүмкін дегенді білдіреді және бұл өз кезегінде COVID-19 үлестірімі тоқтатылғаннан кейін экономиканың қалпына келуін баяулатады.

Сарапшылардың алдын-ала болжамдары бойынша, ең нашар сценарийдің дамуымен әлемдік экономиканың коронавирустың салдарынан шығыны 2 трлн долларға, ал дамушы елдерде - 220 млрд долларға жетуі мүмкін.

Коронавирус төңірегіндегі ахуал туындаған дағдарыс әртүрлі елдердің экономикалары қалай байланысқанын көрсетті. БҰҰ Еуропалық Одақ елдері мен АҚШ-тың Қытайдағы өндірісімен тығыз байланысты елдердің ықпалы зор екенін хабарлайды. Мысалы, Таяу Корольдікте олар автомобильдерге арналған бөлек қосалқы бөлшектерді, мысалы, неміс және жапондық компаниялар немесе АҚШ-та шығарылған смартфондарға арналған бөлшектерді шығарады.

Қазір Қытайда не болып жатыр? Ақпанның өзінде «іскерлік белсенділік индексі» күрт төмендеп, 37,5-ке жетті, бұл 2004 жылдан бергі ең төмен көрсеткіш. Осыған байланысты өндіріс және экспорттық жеткізілімдер 2% төмендеді. Бұл бүкіл әлем бойынша 50 миллиард доллар көлемінде экономикалық шығындарға әкелді.

Еуропалық Одақ елдері ең көп зардап шекті. ЮНКТАД олардың экономикалық шығындарын 15,5 миллиард долларға бағалады. АҚШ экономикасы 6,8 млрд, Жапония - 5,2 млрд және Оңтүстік Корея 3,8 млрд доллар жоғалтуы мүмкін. Сонымен бірге, ең үлкен шығындарға автомобиль өндірушілері, дәл өлшеу құралдарын өндіретін, медициналық жабдықтар шығаратын және ақпараттық-коммуникациялық технологияларда қолданылатын компоненттер өндірілген. Бұл Қытайдан компоненттер жеткізуге «байланған» зауыттар.

Тағы бір мәселе - бүкіл әлемдегі адамдардың жұмыспен қамтылуы және табысы. Халықаралық еңбек ұйымы еңбек нарығына пандемияның түрлі сценарийлерін ұсынды. Оның ЖІӨ өсуіне шамалы әсері бар, шамамен 5,3 миллион адам жұмысынан айрылуы мүмкін, орташа есеппен 13 миллион және айтарлықтай 24,7 миллион адам. Салыстыру үшін: 2008-2009 жылдардағы дағдарыс кезінде жұмыссыздар саны 22 миллионға өсті.

Сонымен қатар, жыл соңына дейін бүкіл әлемдегі жұмысшылардың кірістері 860 миллиардтан 3,4 трлн долларға дейін өзгеруі мүмкін. Бұл сатып алу қабілетінің төмендеуіне және бизнеске соқтыруы мүмкін. Бәрінен бұрын бұл 8,8-ден 35 миллионға дейін адам кедейшілік пен жоқшылыққа душар болатын өндіріс саласына әсер етеді.

Ал Қазақстан туралы не деуге болады?

Коронавирустың таралуы Қазақстанға да қатысты. Мұнай бағасының төмендеуі елге бірінші әсер етті. Informburo.kz сайтында "бұған дейін әлемде өнеркәсіптік өндірістің төмендеуіне байланысты көмірсутегі шикізатына сұраныстың төмендеуі мұнай бағасының төмендеуіне әкеліп соқтырған" - деп жазды.

Төмендеу наурыз айының басында белгіленді. 9 наурыз күні таңертең, Азиядағы саудасаттық ашылғаннан кейін, Brent маркалы мұнай бағасы барреліне 30% -дан 31 долларға дейін төмендеді. Қазір олар сол деңгейде сауда жасайды. Бұл төмендеу "ОПЕК +" келісімі бойынша мұнай өндірудің жаңа төмендеуі туралы келісімдердің бұзылуының нәтижесі болды. Араларында Ресей мен Сауд Арабиясы келісе алмады. Корольдік мұнай өндірісін ұлғайтуға дайын екенін мәлімдеді.

Бұл жағдай Қазақстанға айтарлықтай әсер етеді - бәрі шикізат экспортына тәуелді болғандықтан. S&P халықаралық рейтингтік агенттігінің деректері бойынша "мұнай-газ секторы республиканың ЖІӨ-нің шамамен 15% құрайды және бюджет кірісінің 40% -ын қамтамасыз етеді". Сонымен бірге, Қазақстанның 30 ірі салық төлеушілерінің 18-і дәл мұнай және газ өндірумен айналысатын компаниялар болып табылады. 2019 жылы олар барлық төлемдердің 4,3 триллионнан астам сомасын қамтамасыз етті.

Қазақстанның Мұнай кен қызметтері компаниялары одағы президиумының төрағасы Рашид Жақсылықов соңғы екі жылда мұнай Қазақстан бюджетіне 1 трлн теңгеден астам кіріс әкелді деп атап өтті. Мұнай бағасы 25 долларға түскен кезде экспорттық кедендік баж нөлге жетеді және сәйкесінше мұнай компанияларының кірістері де қалпына келтіріледі.

«Қара алтынның қазіргі бағасы сақталған жағдайда, Қазақстанның бюджет тапшылығы ІЖӨ-нің 1,2% -ын құрауы мүмкін, ал мұнай мен газ экспортынан түсетін қазына түсімі үш есеге азаяды», - дейді Рашид Жақсылықов.

Бұған дейін, біз Қазақстанның Қаржыгерлер қауымдастығы 2020 жылдың қаңтарында мұнай мен газ экспортының түсімі 900 миллион долларға азайғанын хабарлаған болатынбыз. Көмірсутек шикізатына қолданыстағы төмен бағалардың сақталуына байланысты шығындар одан да маңызды бола алады деп болжауға болады.

Рашид Жақсылықовтың айтуынша, қазіргі жағдайда мұнай-газ саласы үшін басты міндет жұмыс орындарын сақтау болып табылады. Сонымен бірге, мұнайға төмен баға, ең алдымен, мұнай компанияларының өздеріне ғана емес, сонымен бірге мұнай кәсіпшілігіне қызмет көрсететін компанияларға - 200 мыңға жуық қызметкері бар 2 мыңнан астам компания жұмыс істейді. Жұмысшылардың жұмыстан босатылуы, негізінен, болашақта мұнай-газ компанияларында жүзеге асырылып жатқан жобалар мен бюджеттің қысқартылуына байланысты болуы мүмкін. Мәселен, осы жазда 5 мыңға жуық адам Теңіз кен орнын одан әрі кеңейту жобасына босатылады. Олармен не істеу керек екендігі әлі белгісіз.

Тағы бір әсер етуші фактор - бұл Қазақстанда енгізілген шектеулер. 16 наурыздан бастап енгізілген төтенше жағдайдың, ал 19 наурызда - Нұр-Сұлтан мен Алматыда карантиннің енгізілуіне байланысты сервистік компаниялар үшін арнайы режим енгізілді. Мәселен, кинотеатрлар мен театрлар жабылып, тамақтану орындарының жұмыс уақыты 22 сағатқа қысқарды. Бұл олардың қаржылық нәтижелеріне кері әсерін тигізеді анық.

Өнеркәсіптік сектордағы сатылымның бәсеңдеуін күтіңіз. Мәселен, Қазақстандық кәсіпкерлер қауымдастығы наурыз айында мұнай нарығының құлдырауы және теңгенің әлсіреуі, сондай-ақ елдегі төтенше жағдай уақытында автомобиль нарығындағы жағдай өзгеруі мүмкін деп атап өтті. Біріншіден, әкелінетін автомобильдердің бағасы қымбаттауы мүмкін. Сонымен қатар, жұмыс уақытының қысқаруы немесе кәсіпорындардың тоқтап қалуы

салдарынан үй шаруашылығының кірісінің уақытша төмендеуі автомобильдерге деген сұранысты «төмендетеді» деп болжауға болады.

Шекарадан өтуге тыйым көлік саласына, оның ішінде әуе қатынасына да әсер етеді, - деді СЕХ.ІО брокерінің деректерді талдау бөлімінің басшысы Юрий Мазур. Сарапшы бүгінде авиакомпаниялар сатылған билеттері үшін клиенттерге ақшаны қайтарып, рейстерді тоқтатуға немесе қайта жоспарлауға мәжбүр екенін еске салады. Теміржол тасымалы да зардап шегуде. Еске салсақ, карантин режиміне байланысты Нұр-Сұлтан және Алматы қалаларымен көлік байланыстары жабылып жатыр.

Мұнай бағасының төмендеуі, әрине, мұнай саласына әсер етеді. Көмірсутектер бағасының төмендеуіне байланысты Юрий Мазурдың пайымдауынша, мемлекет қазынасы айтарлықтай кіріс алмайды. Алайда, сарапшы Қазақстан үшін жағдай әлі де күрделі емес деп санайды.

«Үкімет жағдайды тұрақтандыру үшін жан-жақты шаралар қабылдауда. Әрине, жаһандық дағдарыс ел экономикасына кері әсерін тигізеді, бірақ экономикалық апат туралы айтудың қажеті жоқ. Мен дүрбелеңді алдын-ала алдын-ала шешпеймін», - деді Юрий Мазур.

Билік жағдайға қалай қарайды?

Төтенше жағдай кезінде барлық шектеулер бірден бірнеше аудандарға теріс әсер етеді. Біріншіден, бюджетке түсетін кірістер шабуылға ұшырайды. 2020 жылдан бастап шағын және орта бизнестен түсетін корпоративті табыс салығы облыстық бюджетке аударылғандығы есімізде. Шағын кәсіпкерліктің шамамен 41,77% -ы және орта есеппен 23% -дан астамы Нұр-Сұлтан мен Алматыда шоғырланған. Олардың қызметін шектеу бюджеттің кірістерін азайтады, бұл кішігірім кәсіпкерлік субъектілері үш жылға дейінгі мерзімге салық салығынан босатылады.

Оларға қолдау көрсетіледі деп уәде берді. Білесіз бе, билік мүлікті салықтан уақытша босатуды және салық қарызы бойынша сыйақы төлеуді тоқтата тұруды қарастырды. Сондай-ақ, жыл соңына дейін бизнесті жеке табыс салығын төлеуден босату ұсынылады. Бұл жалпы белгіленген салық режимінде жұмыс жасайтын шамамен 70 мың кәсіпкерге әсер етеді.

Сонымен қатар, Ұлттық банк пен Қаржы нарығын реттеу және дамыту агенттігі төтенше жағдайдың әсерінен зардап шеккен шағын және орта бизнес пен жеке кәсіпкерлерді қолдаудың арнайы бағдарламасын әзірледі. Бағдарламаға 600 миллиард теңге бөлініп, олар елдің 13 ірі банкіне аударылады. Екінші деңгейлі банктер айналым қаражаты үшін бизнеске жылдық 8% -дан аспайтын 12 айға дейінгі мерзімге жеңілдетілген несиелер береді.

Бұл қолдау шаралары жеткілікті ме және шынымен тиімді ме, жоқ па айту әлі қиын - сіз наурыз айындағы ресми статистиканы күтуіңіз керек, бұл елдегі іскерлік белсенділіктің қалай өзгергенін көрсетеді.

Жұмысшылар шектеу шараларынан зардап шегуі мүмкін. Шаруашылық жүргізуші субъектілердің жұмысының қысқаруына байланысты олардың жұмыс уақыты қысқаруы немесе тіпті демалыста қызмет көрсетусіз жіберілуі мүмкін. Бұл жағдайда жалақыға қатысты не болатынын мына жерден оқуға болады. Осы уақытта, биліктің негізгі ұсынысы - жұмысшыларды жұмыстың қашықтағы түріне ауыстыру. Мемлекеттік ұйымдар қызметкерлерінің 70% -ы осы форматта жұмыс істейді.

Сондай-ақ қараңыз: «Жағдай шынымен де қауіпті». Шағын бизнестің карантині қалай?

Үкімет жұмыс орындарын сақтау үшін ғана емес, сонымен қатар 431 мың жаңа жұмыс орындарын құру бойынша жұмыс жүргізуде. «Жұмыспен қамтудың жол картасы» әзірленді, оған 300 миллиард теңге бөлінеді. Бағдарлама жұмыспен қамтуды қамтамасыз етеді, сондай-ақ өңірлердегі инфрақұрылымның ең өзекті мәселелерін шешеді - бұл әлеуметтік және тұрғын үй нысандарын қайта құру және жөндеу.

Құрылыс материалдары өндіретін құрылыс компаниялары мен кәсіпорындардың пайдасы болатыны анық. Үкімет пен Ұлттық Банк «жұмыс картасы» мен бизнесті жеңілдетілген несиелеу үшін ақшаны қайдан алады? Жауап Ұлттық қорда болуы мүмкін. Қаржы министрінің мәліметінше, қазір 61 миллиардтан астам доллар жинақталған.

Тағы бір маңызды мәселе - азық-түлікпен қамтамасыз ету.

«Мен сіздерді азық-түлік пен қажетті тауарлардың үздіксіз жеткізілуіне кепілдік бергім келеді. Елде азық-түлік пен дәрі-дәрмек жеткілікті», - деді вице-премьер Ералы Тоғжанов.

Әдебиеттер тізімі:

1. <https://rus.azattyq.org/a/kazakhstan-economic-crisis-tenge/30496516.html>
2. <https://rus.azattyq.org/a/kazakhstan-economic-crisis-tenge/30496516.html>
3. <https://informburo.kz/stati/poka-katastrofy-ne-proizoshlo-kak-koronavirus-i-nizkie-ceny-na-neft-vliayut-na-ekonomiku-kazahstana.html>

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА КӘСІПкерлікті Қолдаудың құрылымы

Қайыпберген Б.Н.
МН-18-1к тобының студенті
Курмангалиева Л.А.
аға оқытушы

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,
Қарағанды қаласы, Қазақстан Республикасы

Аннотация: Мақалада Қазақстан Республикасындағы кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау құрылымына шолу келтірілген.

Кілт сөздер: шағын және орта бизнес, бизнесті қолдау, бизнесті мемлекеттік қолдау

Қазақстан халқына жыл сайынғы жолдауларында мемлекет басшысы шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау мен дамыту қажеттігін бірнеше рет атап өтті. Мысалы, 2018 жылғы 5 қазанда Н.Ә.Назарбаев өзінің халыққа Жолдауында бизнес өсуінің тұрақты көздерін қалыптастыру, жеке инвестицияларды ынталандыру және еркін нарыққа жәрдемдесу қажеттігі туралы атап өтті [1]. Шағын және орта бизнес трансформациялық экономикалардың алдында тұрған аса өткір экономикалық міндеттерді шешу кезінде маңызды рөл атқарады. ШОБ бірқатар әлеуметтік маңызды функцияларды орындайды, оларды іске асыруда басқа экономикалық субъектілермен салыстырғанда артықшылықтарға ие:

- ең алдымен, ШОБ кәсіпорындары мемлекеттік бюджет тарапынан елеулі шығындарды талап етпей, әлеуметтік шиеленіс пен халықтың жұмыспен қамтылуына байланысты аса өткір мәселелерді шеше отырып, елдегі әлеуметтік жағдайды тұрақтандыруға елеулі үлес қосуда.

- ШОБ тауарлар мен қызметтердің кең спектрін шығарады және жеткізеді, жаңа нарықтарды құрады (яғни тауарлар мен қызметтердің ассортименті кеңейтіледі).

- ШОБ ірі кәсіпорындардың қосалқы мердігері, жеткізушісі ретінде әрекет ете отырып, жалпы экономикалық тиімділікті арттыруға ықпал етеді.

ШОБ субъектілердің нарықтағы өзара іс-қимылының транзакциялық шығындарын төмендетуге ықпал етеді, сыртқы жағдайлардың өзгеруіне икемді және жедел ден қоя отырып, серпінді өзгеріп отыратын сұраныстар мен әр түрлі клиенттік топтардың (тұтынушыға жақындық, ақпараттық ашықтық) қажеттіліктері.

Жоғарыда айтылғандарды ескере отырып, елдің дамуындағы шағын және орта кәсіпкерліктің салмақты рөлін атап өтуге болады.

Қазақстан Республикасында кәсіпкерлік қызметтің елдің әлеуметтік-экономикалық даму жүйесіндегі рөлі жыл сайын өсіп келеді және мемлекет ШОБ-ті, сондай-ақ жалпы бизнес-климатты дамыту бағытында айтарлықтай белсенді және салыстырмалы түрде тиімді жұмыс істейді.

Жалпы, жеке кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау 2015 жылғы 29 қазандағы Қазақстан Республикасының Кәсіпкерлік кодексінде көрсетілген.

Қазақстан Республикасындағы жеке кәсіпкерлікке қатысты мемлекеттік саясат қосылған құны ең жоғары жаңа жоғары технологиялық өндірістер құруға бағдарланған шағын кәсіпкерлікті дамыту жолымен орта таптың қалыптасуына бағытталған.

Қойылған мақсатқа қол жеткізу үшін Қазақстан Республикасының индустриялық-инновациялық даму стратегиясын іске асыру кезеңдерінің бірі ретінде кәсіпкерлік инфрақұрылымын дамыту міндеттерін шешу көзделеді.

Кәсіпкерлікті қолдау инфрақұрылымы жеке кәсіпкерлік қызметті құрудың, жұмыс істеу мен дамытудың қолайлы жағдайларын қамтамасыз ететін ұйымдар кешенін білдіреді.

Қазақстан Республикасында мұндай ұйымдарға келесілерді жатқызуға болады: [2]

- мемлекеттік және мемлекеттің бастамасы бойынша құрылған ұйымдар;
- үкіметтік емес ұйымдар;
- коммерциялық ұйымдар.

Функционалдық бағытына байланысты инфрақұрылым институттарының құрылымы мынадай түрде айқындалады:

- бизнестің қалыптасу, қызмет ету және даму кезеңдерінде мемлекеттік қолдау және жәрдемдесу;

- қаржылық қолдау;
- ақпараттық-аналитикалық қолдау;
- білім беру және кадрлардың біліктілігін арттыру саласындағы қолдау;
- материалдық-техникалық қолдау.

Ұйымдастырушылық және функционалдық құрылымдарды салыстыру Қазақстанда кәсіпкерлікті дамыту процесіне инфрақұрылым институттарының қатысу матрицасын жасауға мүмкіндік береді.

Кәсіпкерлікті дамытуға жәрдемдесуді ұйымдастыруды қоспағанда, әртүрлі факторлардың ықпалына байланысты өзінің артықшылықтары мен кемшіліктері бар. Кәсіпкерлерге қатысты шешімдер қабылдау кезінде қоғамдық мақсаттар бір уәждемеде болады, басқалардың басшылығында өз мүдделерін қанағаттандыруға мүдделі адамдар болуы мүмкін.

Кәсіпкерлік саласындағы мемлекеттік саясатты қалыптастыру және іске асыру жөніндегі міндеттерден басқа, мемлекет кәсіпкерлікті қаржылық, ақпараттық-талдамалық және материалдық-техникалық қолдауды қамтамасыз ету жөніндегі функцияларды орындайды. Осы қолдаудың барлық нысандарын мемлекет жергілікті және аумақтық деңгейлерде қабылданатын түрлі бағдарламалардың көмегімен атқарушы органдар арқылы да, сондай-ақ мемлекеттік капиталдың қатысуымен осы үшін арнайы құрылған ұйымдардың көмегімен де іске асырады.

Аталған функцияларды орындайтын ұйымдарға мынадай мемлекеттік компаниялар жатады: :

1. "KAZAKH INVEST" ұлттық компаниясы "KAZAKH INVEST" ұлттық компаниясы "АҚ Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2017 жылғы 1 наурыздағы № 100 "KAZNEX INVEST" экспорт және инвестициялар жөніндегі ұлттық агенттігі" акционерлік қоғамын қайта атау туралы " қаулысына сәйкес құрылды. Оның миссиясы экономиканың басым секторларына шетелдік инвестицияларды тарту және инвестициялық жобаларды кешенді сүйемелдеу жолымен Қазақстан Республикасының орнықты әлеуметтік-экономикалық дамуына жәрдемдесуге негізделген;

2. "Даму" кәсіпкерлікті дамыту қоры " АҚ-шағын және орта бизнестің, сондай-ақ қаржылық, консалтингтік қызметтерді ұсыну интеграторы мен операторы ролінде Қазақстанның микроқаржылық ұйымдарының сапалы дамуына жәрдемдесу; "Даму" қоры микро, шағын және орта бизнеске мемлекеттік қолдау көрсететін негізгі ұлттық даму институты болып табылады. Қор негізгі 4 құралды ұсынады:

- 1) жеңілдікті кредит беру;

- 2) сыйақы ставкасын субсидиялау;
- 3) кредиттерге кепілдік беру;
- 4) қаржы институттарына дейін клиенттерді онлайн оқыту және сүйемелдеу.

Аталған қаржы құралдарын қолдана отырып, "Даму" қоры 5,3 трлн.теңге сомасына 85 мың жобаға қолдау көрсетті. теңге [3].

3. "Технологиялық даму жөніндегі ұлттық агенттік" Акционерлік қоғамы ("ТДҰА" АҚ) жарғылық капиталына мемлекеттің жүз пайыз қатысуымен құрылған және "Ұлттық инновациялық қор"АҚ-ның құқықтық мұрагері болып табылады. 2013 жылдан бастап агенттік "Бәйтерек "Ұлттық басқарушы холдингі"АҚ құрамына кіреді. Агенттіктің миссиясы елдегі инновациялық қызметке тиімді қолдау көрсету болып табылады. Агенттік инновациялық даму процестерін үйлестіруді қамтамасыз етуге жәрдемдесу және мемлекеттік қолдау шараларын ұсыну үшін құрылған. Агенттіктің құзыреті мен өкілеттіктері 2012 жылғы 9 қаңтардағы "индустриялық-инновациялық қызметті мемлекеттік қолдау туралы" заңда жазылған. 2003-2014 жылдары 10 млрд. теңге сомасына 227 инновациялық грант берілді, 970 млн. теңге сомасына технологиялық бизнес-инкубациялаудың 116 қызметі көрсетілді, 102 млн.теңге сомасына халықаралық технологиялар трансферті орталықтары шеңберінде 20 жоба, 205,6 млн. теңге сомасына салалық конструкторлық бюролардың 18 жобасы, 95,6 млн. теңге тұжырымдамаларын негіздеу бойынша 122 жоба қызмет алды, 41 жоба инновациялық конкурстар шеңберінде қолдау тапты. Агенттік қызметінің негізгі бағыттары:

1. Инновациялық жобаларды қаржылық қолдауды қамтамасыз ету;
2. Инновациялық инфрақұрылымды дамыту;
3. Халықаралық серіктестік желісін дамыту;
4. Ақпараттық-аналитикалық қолдау арқылы инновациялық процестерді ынталандыру.

Агенттік тарапынан кәсіпкерлік субъектілерін қолдаудың негізгі құралдары:

- инновациялық гранттар;
- венчурлік қорлар арқылы қаржыландыру;
- конструкторлық бюро қызметтерін ұсыну;
- халықаралық технологиялар трансферті орталықтарының қызметтерін ұсыну.
- инновациялық конкурс;

3. "Қазақстанның инвестициялық қоры" АҚ-қазіргі заманғы және озық технологияларды пайдалана отырып, шикізат пен материалдарды тереңдетіп қайта өңдеуді өндіретін кәсіпорындардың жарғылық капиталына инвестициялау жолымен қаржылық қолдау;

4. "Қазақстанның Даму Банкі" АҚ-қаржылық қолдау;

5. "Атамекен" ҚР Ұлттық Кәсіпкерлер палатасы — коммерциялық емес ұйым. ҚР Үкіметімен және мемлекеттік органдармен бизнестің келіссөз күштерін күшейту үшін құрылған. Кәсіпкерлер палатасы ішкі және сыртқы сауданы қоса алғанда, кәсіпкерліктің барлық салаларын өз қызметімен қамти отырып, шағын, орта және ірі бизнестің мүддесін білдіреді. "Атамекеннің" басты міндеті – бизнестің құқықтары мен мүдделерін қорғау және бизнес жұмысының заңнамалық және өзге де нормативтік ережелерін қалыптастыру процесіне барлық кәсіпкерлердің кеңінен қамтылуын және тартылуын қамтамасыз ету.

Кәсіпкерлерді қолдау ортылығы «бір терезе» қағидасы бойынша жұмыс істейді. Яғни, орталықтың мамандары кәсіпкерлерге кеңес беріп, бизнесті қолдайтын барлық мемлекеттік бағдарламаларды ұсынып, оқытып, жобаларын сүйемелдейді. Палата қызметкерлері келесі қызметтерді кәсіпкерлерге тегін көрсетеді: Бизнесті ашу, жүргізу, жабу және де басқа құқықтық мәселелер; Кәсіпкерлікті қолдау бағдарламаларына (БЖК-2020, Жұмыспен қамту-2020, Агробизнес, Экспортер-2020,Өнімділік-2020) қатысу үшін құжаттарды дайындау; Қаржы институттарының шарттарын түсіндіру жұмыстары; Салық және статистикалық есептілікті өткізу; Бизнес-жоспар жазу, менеджмент бойынша көмек көрсету; Бастаушы және әрекеттегі кәсіпкерлерді оқыту. Қазіргі таңда ОҚО-ң барлық аудандары мен қалаларында 14 Кәсіпкерлерді қолдау ортылығы ашылған.Аталған орталықтарда Кәсіпкерлер палатасының, архитектура, құрылыс, кәсіпкерлік бөлімдерінің және қаржы институттарының мамандары

отырады. Осы жылдың басынан бастап аталған орталықтарындағы Палата консультанттары 6222 кіші және орта бизнес өкілдеріне әр түрлі қызмет түрлерін көрсетті. Қызметтер саны - 14401. Сонымен қатар, Палата қызметкерлерінің көмегімен «Бизнестің жол картасы-2020», «Жұмыспен қамту -2020» және «Агробизнес-2020» бағдарламаларының аясында 192 жоба сүйемелденіп, қаржыландырылды» [4].

6. Технопарктер, бизнес-инкубаторлар, өнеркәсіптік аймақтар-кәсіпкерлікті оның қалыптасуы мен дамуы кезеңінде материалдық - техникалық қолдау.

Көмек көрсетудің қаржылық және қаржылық емес шараларымен қолдау көрсетілетін кешенді шараларды, индикаторларды қамтитын бизнесті қолдаудың мемлекеттік бағдарламаларының жұмыс істеуі елдегі бизнесті дамыту жөніндегі мемлекеттің ұзақ мерзімді жоспарларының уақтылы іске асырылуын, сондай - ақ Мемлекет басшысы қойған негізгі міндеттерге қол жеткізуді-әлемнің дамыған 30 еліне кіруді қамтамасыз етеді.

Әдебиеттер тізімі:

1. "Қазақстандықтардың әл-ауқатының өсуі: табыс пен тұрмыс сапасын арттыру" атты Мемлекет басшысының 2018 жылғы 5 қазандағы Қазақстан халқына Жолдау.

2. Қазақстан Республикасының Кәсіпкерлік Кодексі 2015 жылғы 29 қазандағы № 375-V ҚРЗ.

3. damu.kz.

4. atameken.kz.

ШЕТЕЛДІК ЕЛДЕРДЕ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІКТІ БАҒАЛАУ

МЕЙРАМБЕК С.

Э-18-4с/к тобының студенті

ИБИТАНОВА К.К.

аға оқытушы

Қазақтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,
Қарағанды қаласы, Қазақстан Республикасы

Аннотация. Кез келген фирманың табысты жұмыс істеуі, сайып келгенде, тұтынушыларға ұсынатын өнімнің бәсекеге қабілеттілік деңгейіне байланысты, осылайша, экономиканың және менеджменттің, психология мен социологияның, статистиканың және ықтималдықтар теориясының, басқа да ғылымның жалпыға танылған заңдарының тығыз өзара байланысына негізделген өнімнің бәсекеге қабілеттілігін бағалау мен басқарудың нақты әдіснамасын әзірлеу қажеттігін мойындауға тура келеді. Халықаралық практикада әр түрлі көрсеткіштер көмегімен бағаланатын бәсекеге қабілеттілік факторларының түпкілікті санын жүйелендіруге және бөлуге бағытталған бәсекеге қабілеттілік көрсеткіштері мен рейтингілерін есептеудің әртүрлі әдістері әзірленді және үнемі жетілдіріледі, бұл мақалада назар аударылды.

Кілт сөздер: бәсеке, баға, бәсекеге қабілеттілігі, табыс, сапа, бағалау, өлшемдер, көрсеткіштер.

Нарықтық экономика неғұрлым қатаңдататын бәсекелестікпен сипатталады. Қазіргі уақытта бәсекелестері жоқ кәсіпорындар жоқ. Нарықтық экономика жағдайында тауардың бәсекеге қабілеттілігі бұл табыстың басты факторы.

Тауардың бәсекеге қабілеттілігі сапа, баға, дизайн және сатудан кейінгі қызмет көрсету мүмкіндіктерінің оңтайлы үйлесімін болжайды. Осыған байланысты кәсіпорынның, әсіресе өндіруші үшін бәсекеге қабілеттілігінің маңызды көрсеткіштерінің бірі оның өнімінің бәсекеге қабілеттілігі болып табылады.

Нарыққа шығудың ең сенімді құралы - жоғары сапа. Маркетинг тұрғысынан, сапа өнімнің уақтылы жаңаруының, оның ассортиментте шығарылу көрсеткіштерін, тұтынушылардың сұраныстарын, талғамдары мен талаптарын неғұрлым толық қанағаттандыратын көрсеткіштерді қамтиды [1, с.48].

Сатып алынған бұйымнан адамдар өздерінің күтулеріне сәйкес ғана емес, сонымен қатар одан да жоғары қанағаттану алуы тиіс, өйткені көптеген тұтынушылар тауардың қосымша пайдасы туралы білмейді, ол жиі және түпкілікті сатып алу шешімін анықтайды.

Өз кезегінде, технологиялық проблемалар немесе қаржыландыру көздерінің болмауы, кәсіпорындар менеджментінің төмен тиімділігі, сондай-ақ қолданыстағы салық заңнамасы мен кедендік реттеудің отандық тауар өндірушілерге теріс әсері және отандық тауар өндірушілерді мемлекеттік қолдау шараларының төмен тиімділігі Қазақстанның өнеркәсіптік кәсіпорындарының төмен бәсекеге қабілеттілігінің себептері болып табылады.

Өнеркәсіптік кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін арттыруға бағытталған өнеркәсіптік дамудың республикалық саясаты екі маңызды міндеттерді шешуді қамтамасыз етуі тиіс: кәсіпорындарды басқарудың сапасы мен тиімділігін арттыру мақсатында реформалау және отандық тауар өндірушілерді дамытуды ынталандыратын мемлекеттік реттеу шараларын әзірлеу.

Соңғы онжылдықтағы елеулі өзгерістерге ұшырай отырып, нарықтық экономикадағы бәсекелестік экономикалық тетіктегі маңызды орынды сақтай отырып, өткен ғасырда экономикалық дамуда кемінде елеулі рөл атқаруды жалғастыруда.

Нарық, бәсекелестік механизм, құн заңы негізгі халық шаруашылығы пропорцияларын қолдауды қамтамасыз етеді, тауар өндірушілерді ынталандырады, тиімсіз буындарды «жуады».

Бәсекелестік табиғи-реттеушілік (немесе өзін-өзі реттеушілік) бастауын жүзеге асырады. Оның күші барлық өндірістік процестің тиімділігін жалпы арттыру кезінде сұраныс пен ұсыныстың динамикалық тепе-теңдігін қамтамасыз етуге аппаратын экономикалық тиімділіктің барлық факторларының әсерін күшейту жағына әсер етеді.

Өзінің табиғи сипатына байланысты бәсекелестік, әсіресе оның нарықтағы үстемдігі толық болған жағдайда жанама экономикалық және әлеуметтік салдарлар тудыруы мүмкін. Алайда, жалпы алғанда, оның қатаң заңдарымен бәсекелестік - қазіргі прогрестің басты қозғалтқышы деп айтуға болады.

Батыс экономистері пайдаланатын бәсекеге қабілеттілікті бағалаудың кейбір өлшемдерін қарастыру қызығушылық тудырады.

Париж сауда-өнеркәсіп палатасының сарапшылары бәсекеге қабілеттіліктің аса маңызды өлшемдерінің қатарына: тауардың жаңашылдық дәрежесін, оны дайындау сапасын, тауар туралы ақпаратты тарату үшін материалдық базаның болуын, жарнаманы, тауарды нақты нарық талаптарына бейімдеу мүмкіндігін, қаржылық жағдайларды, өткізу серпінін және нарық жетістіктеріне жылдам ден қою қабілетін қоса алғанда, өткізуді ынталандыру жөніндегі шараларды жатқызады.

Ағылшын экономистері баға көрсеткіштері, салыстырмалы құны және салыстырмалы пайдалылығы бойынша бәсекеге қабілеттілікті қарастырады [2, с.5]. Бағалық бәсекеге қабілеттілік жағдайында өнім, егер оның сату бағасы, дизайны мен сапасы нарықта ұсынылған аналогтардан кем түспесе, бәсекеге қабілетті болып саналады.

Салыстырмалы құн бойынша бәсекеге қабілеттілік бір валютада есептелген, салыстырылатын елдердің өңдеу өнеркәсібіндегі еңбек бірлігінің салыстырмалы құны ретінде түсініледі. Табыстылық бойынша бәсекеге қабілеттілік компанияның өзінің экспорттық операцияларынан неғұрлым жоғары пайда болған сайын, оның өнімінің бәсекеге қабілеттілік деңгейі соғұрлым жоғары, яғни компания пайдасының нормасы көрсеткіш болып табылады деп болжайды.

Өткізу нарықтары үшін күрестің шиеленісуі бәсекеге қабілеттілік проблемасына үлкен қызығушылық тудырады.

Соңғы уақытта «бәсекеге қабілеттілік» ұғымы тек өнімге ғана емес, фирмаға да, жалпы елге де жиі таралады.

«Юропизн менеджмент форум» (ЮМФ) зерттеу ұйымы берген анықтамаға сәйкес (Женева қ.) «бәсекеге қабілеттілік – бұл компаниялардың нақты және әлеуетті қабілеті, сондай-ақ олардың бұл үшін жобалау, дайындау және сату мүмкіндіктері бар, олар әрекет етуге тура келетін жағдайларда, олардың бәсекелестерінің тауарларына қарағанда тұтынушылар үшін неғұрлым тартымды, баға және баға емес сипаттамалары бойынша кешенде бар тауарлар» [3].

Бұл, сайып келгенде, бәсекеге қабілеттілік деңгейі туралы тек тауардың нақты сатуларында көрінетін нарық реакциясы бойынша ғана айтуға болады дегенді білдіреді.

ЮМФ экономикалық ынтымақтастық және даму ұйымына (ЭЫДҰ) мүше 22 елдің және 9 дамушы елдің бәсекеге қабілеттілігіне үнемі зерттеу жүргізеді. Елдің бәсекеге қабілеттілігін ол 10 фактор негізінде айқындайды, олардың әрқайсысы өз кезегінде бірнеше критерий бойынша бағаланады (барлығы 340 критериялар).

Олардың 280-і БҰҰ, ЭЫДҰ, Халықаралық валюта қоры (ХВҚ) және Халықаралық Қайта Құру және даму банкінің (ХҚДБ) статистикалық деректеріне негізделген, ал 60-ы 31 елдің 1,6 мың экономистері мен сарапшыларына сауалнама жүргізу кезінде сараптамалық жолмен анықталады.

«Экономиканың серпінділігі» бірінші факторы экономикалық даму қарқыны, ұлттық валюта жағдайы, өнеркәсіп өндірісінің деңгейі, халықтың жан басына шаққанда маңызды тауарлар өндірісінің көлемі және т. б. сияқты өлшемдер бойынша бағаланады.

«Өнеркәсіптік өндірістің тиімділігі» екінші факторы материалдық ынталандыруға, кадрлардың тұрақтамауына және босаңсуына байланысты шығыстарды қоса алғанда, жұмыс күшін төлеуге тікелей және жанама шығындарды есептеу жолымен анықталады.

Үшінші фактор «нарық динамизмі». Бұл ретте, бәсекеге қабілеттілік компанияның өткізумен тікелей байланысты қызметі белсендірек болса, соғұрлым жоғары деп есептеледі. Нарық серпінділігінің критерийлерінің бірі халықтың жан басына шаққандағы тұтыну шығыстарының көлемі болып табылады. Осы топқа сатудан кейінгі қызмет көрсету, сапа деңгейі, дизайн сияқты бірқатар баға емес критерийлер кіреді.

«Қаржы жүйесін дамыту» төртінші факторы елдің қаржы жүйесінің жай-күйі, коммерциялық банктердің қызметі, бағалы қағаздар нарығы сияқты өлшемдер бойынша бағаланады.

«Адам ресурстары» бесінші факторы халық пен жұмыс күшінің саны мен өсу қарқынына, жұмыссыздық деңгейіне, мамандардың біліктілігіне және басқа да кейбір критерийлерге сүйене отырып айқындалады.

«Мемлекеттің рөлі» алтыншы фактор салық салу деңгейін, елдің ұлттық табысындағы мемлекеттік сектордың үлесін, экономикалық саясаттың мазмұнын зерттеу жолымен айқындалады.

Жетінші фактор «ресурстар мен инфрақұрылым».

Сегізінші фактор сауда қызметін ынталандыруға дайындығын сипаттайды.

Тоғызыншы фактор «жаңа енгізулерге қатысты ел саясаты» ҒЗТҚЖ-дағы жағдай, Үкіметтің және фирмалар басшылығының жаңа идеяларды іске асыруға, жаңа бұйымдар мен өндірістік процестерді игеруге дайындығы сияқты өлшемдер бойынша бағаланады. Оныншы фактор «әлеуметтік-саяси жағдай» мемлекеттің саясаты мен өнеркәсіптік компаниялардың стратегиясы қоғамның пікірлері мен көңіл-күйін қаншалықты көрсететінін сипаттайды [4].

Бұл факторды бағалау үшін өлшемдер табыс шамасы және оны бөлу, өнеркәсіптегі еңбек қатынастары сияқты көрсеткіштер болып табылады.

ЮМФ зерттеулері Жапония алдыңғы қатарда екенін көрсетті, одан әрі АҚШ, Швейцария, Германия, Дания, Канада, Норвегия.

АҚШ-та, Швейцарияда, Жапонияда, Германия мен Норвегияда экономикалық даму неғұрлым серпінді деп танылды.

Өнеркәсіптік өндірістің экономикалық тиімділігінің көрсеткіші бойынша бірінші орындарды Швейцария, Жапония, Дания, Германия алады. «Нарықтың динамизмі» үшінші факторының есебінде маркетингті пайдалану да ескерілді.

Бұл салада АҚШ, Жапония және Германия фирмалары көш бастап тұр.

«Қаржы жүйесін дамыту» факторы бойынша алда Швейцария, АҚШ, Жаңа Зеландия және Жапония бар.

Жұмыс күшінің біліктілік деңгейі бойынша бірінші орындарды АҚШ, Жапония, Дания және Канада алады.

ЮМФ жүргізген талдау бәсекеге қабілеттілік – көптеген факторлар әсер ететін көп қырлы ұғым екенін дәлелдейді [4, с 374].

Бұл ретте, егер өнімнің сапасы әрбір жеке сәтте оның қасиеттерінің белгілі бір жиынтығын білдіретін болса, онда оның бәсекеге қабілеттілігі өткізу, сұраныс, ұсыныс шарттары сияқты сыртқы факторлардың өзгеруіне байланысты айтарлықтай өзгеруі мүмкін. Өндіруші үшін тиімді бәсекеге қабілетті тауарды сату үшін арнайы қызмет – маркетинг қызметі қажет, ол тауарды нақты нарықтарға (нарықтық сегменттер) жылжытуды қамтамасыз етеді.

Әдебиеттер тізімі:

1. Фатхутдинов Р.А. Система обеспечения конкурентоспособности // Стандарты и качество. -1995. -№1. -с.48

2. Завьялов П.С., Азоев Г.Л., Швандер К.В. Международная конкурентоспособность и ее оценка (на уровне национальной экономики, отрасли, предприятия, товара) – М., 1996 – С.5

3. Лазаренко А. А. Методы оценки конкурентоспособности // Молодой ученый. 2014. №1. С. 374-377

4. Млоток Е. Принципы маркетингового исследования конкуренции на рынке // <http://www.Marketing.spb.ru>.

МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

МУСАБЕКОВА А.,

МУРЗАЛИНОВА Г.

студентки группы Фин-32

НЫГМЕТОВА Ш.Т.

магистр экономических наук

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,

Колледж экономики, бизнеса и права,

г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассматривается, какие меры приняты по всему миру для поддержки малого бизнеса в условиях пандемии коронавируса COVID-19. Проведен сравнительный анализ международной практики поддержки малого бизнеса на примерах таких государств как Италия, Австрия, Великобритания. Какие меры предприняты для поддержки малого бизнеса в нашей стране после введения режима чрезвычайного положения.

Ключевые слова: малый бизнес, чрезвычайное положение, налоговое стимулирование, отсрочка.

30 января 2020 г. Генеральный директор Всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ) объявил, что вспышка инфекции нового коронавируса (2019-nCoV) представляет

собой чрезвычайную ситуацию в области общественного здравоохранения, имеющую международное значение [1]. В связи с этим во многих странах вводится режим чрезвычайного положения.

В связи с объявлением ВОЗ нового коронавируса COVID-19 пандемией, в целях защиты жизни и здоровья граждан, согласно Указу Президента РК «О введении чрезвычайного положения в РК» от 15 марта 2020 года на всей территории Республики Казахстан вводится чрезвычайное положение Указ «О введении чрезвычайного положения в РК» [2].

Ситуация с коронавирусом серьезно затронула деятельность малого бизнеса. И что делать предпринимателям, чтобы уберечь бизнес от краха? Сектор малого бизнеса несет убытки из-за простоев и приостановки деятельности в условиях пандемии. В зоне повышенного риска оказались субъекты МСБ в сферах торговли, туризма и общественного питания. В этих секторах занято свыше 1,6 млн. работников. Поэтому на период действия чрезвычайного положения в стране будут осуществлять ежемесячные выплаты лицам, лишившимся доходов в связи с введением чрезвычайного положения, в размере 1 МЗП (42 500 тенге).

В то же время малый бизнес должен принять меры по сохранению рабочих мест, неувольнению сотрудников. Национальная палата предпринимателей РК «Атамекен» (далее НПП «Атамекен») прорабатывает комплекс мер по поддержке работодателей, в особенности МБ. Правительству, местным исполнительным органам и субъектам квазигосударственного сектора поручено приостановить с 20 марта текущего года сроком на три месяца начисление арендных платежей по принадлежащим им объектам недвижимости для субъектов МСБ [3].

Казахстанская практика налогового стимулирования бизнеса в условиях пандемии COVID-19 показала, что в связи с введением чрезвычайного положения в Казахстане, Комитет государственных доходов МФ РК окажет государственную поддержку субъектам бизнеса.

С 1 января 2020 года на 3 года введено освобождение от уплаты налогов на доходы субъектов микро- и малого бизнеса, осуществляющих расчеты с бюджетом на основе специальных налоговых режимов. Введен мораторий на проверки этих же субъектов бизнеса.

Вместе с тем, учитывая введение чрезвычайного положения, с целью минимизации контактов принято решение о предоставлении отсрочки на 30 календарных дней на декларации юридических и физических лиц, срок представления которых приходится на период действия чрезвычайного положения. Также Налоговым кодексом предусмотрено получение отсрочки по задолженности и приостановление начисления пени при чрезвычайном положении. Однако для получения отсрочки необходимо наличие залогов или банковской гарантии. В связи с этим рассматривается механизм, который упростит получение отсрочки на период действия чрезвычайного положения и позволит не начислять пени на возникающие налоговые обязательства. В части администрирования на период чрезвычайного положения будет приостановлено направление уведомлений по результатам камерального контроля, минимизировано количество налоговых и таможенных проверок с выездом на объекты, вопросы административной ответственности будут рассмотрены после окончания сроков чрезвычайного положения.

Рассмотрим международную практику налогового стимулирования бизнеса в условиях пандемии COVID-19, проведем сравнительный анализ.

В Италии принят Указ - Закон за № 18 от 17 марта 2020 года (Cura-Italia) в котором предусматривается «для самозанятых предусматривается освобождение от подоходного налога, на сумму, равную 60% от суммы выплаченных арендных платежей (taxcredit). Кроме того, самозанятые итальянцы могут рассчитывать на освобождение от подоходного налога на сумму равную 50 % об оплаченных ими услуг по уборке и очистке своих офисов, но не более суммы в 20 000 ЕВРО.

В Австрии приняты Специальные положения Министерства Финансов Австрии (BMF-Info - IV (IV) GZ.2020-0.178.784), где говорится, что Предприниматели могут рассчитывать на бессрочную отсрочку по оплате НДС, авансовых платежей по корпоративному налогу за 2020 год и зарплатных налогов до завершения пандемии в Австрии при условии, если докажут, что пандемия коронавируса негативно повлияла на их бизнес: например, введения карантина, закрытие образовательных институтов, ограничение пребывания на открытом воздухе, подтверждение может служить отмена спортивных и культурных мероприятий, нарушение сроков поставки были вызваны изменением поведения контрагентов, связанных с пандемией.

Предприниматель также сможет претендовать на неприменение к нему положений о принудительном исполнении налоговых обязательств, начислении пени и штрафов за несвоевременное исполнение налогового обязательства при соответствующем обращении в свой налоговый орган с приложением документов, свидетельствующих о том, что налогоплательщик столкнулся с последствиями пандемии.

Великобритания также приняла налоговые меры стимулирования. Канцлер Казначейства Её Величества Королевы Великобритании и Северной Ирландии Риши Сунак 17 марта 2020 года огласил перечень поддержки бизнес общества, из них налоговыми стимулами являются: [4]

1. Отсрочка НДС для всего бизнеса Великобритании с 20 марта по 30 июня 2020;
2. Все самозанятые освобождаются от подоходного налога до 31 января 2021;
3. Предприниматели, вовлеченные в ресторанный бизнес, кафе, кинотеатры, отельный бизнес и кейтеринг будут платить подоходный налог по специальным сниженным ставкам.

К сведению, другие меры принимаемые правительством этой страны:

1. Правительство Великобритании намерено возмещать 80 % заработной платы сотрудников (макс. 2 500 GBP) отправленных в вынужденный отпуск или находящиеся в простое;
2. Возмещение больничных расходов работодателя (малый бизнес до 250 сотрудников) за сотрудника в течение 14 дней;
3. Специальные схемы микро-займов.

Нидерланды осуществляют поддержку через налоговое стимулирование. Голландская Налоговая и Таможенная Администрация предпочла точечный подход. В частности, она разрешает отсрочку налогов включая зарплатных налогов, НДС как минимум на три месяца, однако, предприниматель может попросить отсрочку не неопределенный период, до завершения пандемии, но в таком случае, налоговый орган вправе потребовать дополнительных документов. Ставка пени с 4% снижается до 0,1 % от просроченной суммы налога, начиная с 23 марта 2020 года.

Налоговое стимулирование в Хорватии позволит отсрочить или оплатить в рассрочку все налоговые платежи, социальные отчисления за следующие шесть месяцев, при этом самозанятые освобождаются от подоходного налога на весь период пандемии [4].

В США малому и среднему бизнесу предоставят трехмесячные налоговые каникулы, а также займы под низкий процент. Президент США Д. Трамп обратился к Конгрессу выделить дополнительные средства в 850 млрд. долл., которые будут направлены на поддержку малого бизнеса, наиболее пострадавшего от эпидемии коронавируса.

В Грузии малый бизнес освободили от подоходного налога и налога на имущество на ближайшие четыре месяца. Решением местных исполнительных властей г. Тбилиси об освобождении от арендной платы за землю открытые кафе и бары.

В Гонконге ввели кредитование по низким ставкам для предпринимателей и бесплатная регистрация бизнеса.

Южная Корея заявила о пакете мер на 9,8 миллиарда долларов, среди которых помощь малому и среднему бизнесу [5].

В Испании правительство потратит на поддержку бизнеса 200 млрд евро (\$220 млрд).

Правительство Франции объявило, что выделит на поддержку экономики 500 млрд евро (\$550 млрд). Кроме того, еще 45 млрд выделит Париж.

Помощь, которую собирается выделить Япония, составляет \$193 млрд [6].

Согласно Постановления №141 от 27 марта 2020 года Правительством нашей страны, вводятся меры для поддержки отечественных предпринимателей и стабилизации экономики страны. Согласно пункта 4 «Для налогоплательщиков, отнесенных к категории субъектов микро, малого или среднего предпринимательства в соответствии с Предпринимательским кодексом РК:

- предоставить отсрочку срока уплаты по всем налогам и другим обязательным платежам в бюджет, а также социальным платежам до 1 июня 2020 года;

- приостановить до 1 июня 2020 года принятие мер в части применения способов обеспечения исполнения не выполненного в срок налогового обязательства и принудительного взыскания налоговой и таможенной задолженности, а также задолженности по социальным платежам, за исключением налогоплательщиков с высокой степенью риска;

- продлить до 1 июня 2020 года сроки исполнения уведомления, предусмотренного подпунктом 10) пункта 2 статьи 114 Кодекса Республики Казахстан от 25 декабря 2017 года «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс), наступающие в период чрезвычайного положения (с 15 марта 2020 года по 15 апреля 2020 года), за исключением налогоплательщиков с высокой степенью риска;

- приостановить течение сроков проведения проверок, осуществляемых органами государственных доходов, на период чрезвычайного положения, при этом срок приостановления не включается в срок проверки [7].

Список литературы:

1. [Электронный ресурс] URL: <https://www.who.int/publications/ru/>
2. [Электронный ресурс] URL: http://www.akorda.kz/ru/legal_acts/o-vvedenii-chrezvychainogo-polozeniya-v-respublike-kazakhstan
3. [Электронный ресурс] URL: https://www.akorda.kz/ru/speeches/internal_political_affairs/in_speeches_and_addresses/vystuplenie-prezidenta-kasym-zhomarta-tokaeva-na-zasedanii-gosudarstvennoi-komissii-po-chrezvychainomu-polozeniyu
4. [Электронный ресурс] URL: <https://www.zakon.kz/5013036-mezhdunarodnaya-i-kazahstanskaya.html>
5. [Электронный ресурс] URL: <https://newtimes.kz/ekonomika/106987-kak-spasat-msb-kazakhstana-pri-pandemii-koronavirusa>
6. [Электронный ресурс] URL: <http://www.exclusive.kz/expertiza/daily/118546/>
7. О мерах по реализации Указа Президента Республики Казахстан от 16 марта 2020 года № 287 «О дальнейших мерах по стабилизации экономики» по вопросам налоговой политики». Постановление Правительства Республики Казахстан от 27 марта 2020 года №141.

ЭКОНОМИКАНЫ ДАМУДАҒЫ ИНВЕСТИЦИЯЛАРДЫҢ РӨЛІ

МЫРЗАЛИЕВА Ш.А.

РД-18-1к тобының студенті

КЕРНЕБАЕВ А.С.

PhD, доцент

Қазтұтынуодағы Қарағанды Экономикалық университеті,
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация: Аталмыш мақалада Қазақстанға салынған инвестициялардың экономиканың дамуына қалай әсер ететіні қарастырылады. Экономиканы дамытуда инвестицияларды қалай тиімді пайдалану кереккендігіне назар аударылады. Мақалада дүниежүзілік экономиканы қарастырып, оны Қазақстан экономикасы мен инвестициясына әсерін зерттеледі. Қазақстан экономикасында инвестицияның алар орны ерекше болғандықтан, еліміздің бәселестікке деген көзқарасы айқындалады.

Кілт сөздер: инвестиция, экономика, шикізат, инвестор, дүниежүзілік экономика, бәсекелестік, өндіру-сату, серіктестік.

Тәуелсіздік алған жылдардан бері Қазақстанға құйылған шетелдік инвестициялар көлемі 320 млрд. Шетел инвестицияларының басым үлесі шикізат секторына (ең алдымен мұнай-газ) салынса да, соңғы уақытта шетел инвесторларын басқа салалар - банк секторы, жылжымайтын мүлік, телекоммуникация, құрылыс материалдары өнеркәсібі, ауыл шаруашылығы, тамақ өнеркәсібі және т. б. қызықтыра бастады. Moody's сияқты содан кейін басқа да рейтингтік агенттіктер Қазақстанға инвестициялық рейтинг берген соң, бұл инвесторлар арасындағы бәсекелестіктің дамуына алып келді. Қазақстанмен тек дамыған елдердегі инвесторлар ғана емес, сондай-ақ дамушы елдердегі инвесторлар қызығушылық таныта бастады. Олардың қатарына Үндістан, Қытай, Малайзия, Түркия, БАӘ сияқты елдер кіреді [1].

Қазақстанның шетелдік инвесторларға қызығушылық танытқаны қазақстандық компаниялардың акцияларын халықаралық қаржы биржаларында орналастыру жетістігінің куәсі. Мысалы, "Қазақмыс" және "Қазақголд" компаниялары өз акцияларын Лондон қор биржасына орналастырды. "Қазақмыс" тіпті биржаның 100 ірі компанияларының тізіміне енді, қазір FTSE 100 индексында 84-ші орында тұр. Дүниежүзілік экономикалық форум рейтингінде Қазақстан бәсекеге қабілеттілік рейтингі бойынша 61 орында тұр. Бұл Литва (43-ші орын), Қытай (49), Үндістан (50), Польша (51), Мексика (55) және Болгарияға (58) қарағанда жоғарғы орынды көрсетіп тұр. Алайда Бразилия (65), Түркия (66), Ресей (75), Украина (84), Венесуэлаға (89) қарағанда төменгі орында тұр. Осыдан 10 жыл бұрын инвесторлар Қазақстанды көрші Орталық Азия елдерімен, осыдан 5 жыл бұрын Ресеймен және Украинамен салыстырды. Ал қазіргі таңда Оңтүстік-Шығыс Еуропамен көбірек салыстыруда. Атап айтсақ Болгария және Румыния сияқты елдермен. Ал бұл елдер Еуроодаққа мүшелікке үміткер болып табылады. Мұндай салыстырулар Қазақстан өз дамуында және инвесторлар үшін тартымдылықта айтарлықтай ілгерілегенін көрсетеді. Экономикадағы осы жетістіктердің барлығы ҚР Президентіне таяудағы 10 жылда әлемнің бәсекеге қабілетті 50 елінің қатарына кіру міндетін қоюға мүмкіндік берді [2].

Бірақ Қазақстанда табыстардан басқа, оның инвесторлар үшін тартымдылығының одан әрі өсуіне кедергі келтіретін проблемалар қалды. Олар негізінен үшеу. Біріншіден, демографиялық фактор: Қазақстанның үлкен аумағы және 18 миллиондаған шағын халқы бар, олар біркелкі емес. Республика ауданының 1 кв км-дегі халықтың орташа тығыздығы тек 5,6 адамды құрайды және бұл Ресейден 3 есе, Өзбекстаннан 10 есе төмен. Бұл үлестіру біркелкі емес. Мұндай шектеулі адам ресурстарымен өнеркәсіптің барлық салаларын дамыту мүмкін емес, өйткені ішкі нарық өте шектеулі болып отыр. Сондықтан Қазақстан үшін бәсекелестік артықшылығы бар 7 басым кластер таңдап алынды. Олар: мұнай-газ секторы үшін машина жасау, құрылыс материалдары өнеркәсібі, тоқыма және тамақ өнеркәсібі, туризм, көлік логистикасы. Жанында екі тез өсетін экономика бар екенін ескеру қажет, онда іс жүзінде барлық салалар қамтылған, бұл Қытай мен Ресей. Қытаймен тіпті Еуропа, АҚШ және Жапония елдеріне де бәсекелесу қиын [3].

Екіншіден, әлі күнге дейін психологиялық фактор маңызды рөл атқарады. КСРО дәуірінің социалистік экономикасы 1991 жылдан бері жоқ болса да, экономикалық реформаның басында өте баяу жүрді. Шетелдік сарапшылардың пікірінше, психологиялық

фактор әлі күнге дейін шетелдік инвесторларды, оның ішінде әр түрлі салаларға тартуды тежейді.

Үшіншіден-географиялық жағдай. Қазақстан негізгі әлемдік нарықтардан – Еуропалық Одақтан, АҚШ-тан, Жапониядан, Оңтүстік-Шығыс Азиядан өте алыс орналасқан, бұл әлеуетті инвесторларды таңдауда маңызды рөл атқарады. Осы себепті Қазақстан өңірлік (Ресей мен Қытай) және инвесторлар үшін жаһандық бәсекелестікті ескере отырып, өз үміттеріне шынайы болуы тиіс. Өйткені жаһанданудың дамуына байланысты көптеген инвесторлар жаһандық ойлайды. Инвестициялар туралы шешім қабылдай отырып, олар әртүрлі елдерде, түрлі құрылымдарда жобаларға жиі талдау жүргізеді. Сондықтан Қазақстанға тек көрші елдермен ғана емес, Чили, ОАР, Аргентина, Бразилия, Таиланд, Үндістан сияқты елдермен бәсекелесуге тура келеді [4].

Инвесторлар үшін тартымды болу үшін Қазақстан экономиканы жаңғыртып, одан әрі реформалауға тура келеді. Бұл үшін ел көршілес елдермен салыстырғанда бәсекеге қабілетті болып табылатын салықтарды ұсына отырып, салық жүйесін жетілдіруі қажет болады. Корпоративтік басқару жүйесін жақсарту және қаржы жүйесін одан әрі дамыту.

Таяу перспективада Қазақстанның негізгі даму саласы бұрынғысынша мұнай-газ секторы болады. Қазақстан мұнай бумасының табалдырығында ғана. Мұнай мен газ өндіру деңгейі 2005 жылғы деңгейден екі есе жоғары болған кезде және тәулігіне 1,8 млн. баррельге жуық экспорттаған кезде осы бум 2010 жылы болады. Сондықтан халықаралық инвесторлардың едәуір бөлігі мұнай – газ секторында-ірі жобаларға (ірі халықаралық мұнай компаниялары) қатысуға, сондай-ақ екінші дәрежелі кен орындарын (екінші эшелонның мұнай компаниялары) игеруге мүдделі.

Алайда, инвестицияларға қызығушылық өкілдері мен басқа да секторлар бар. Жылжымайтын мүлік секторын дамытуда үлкен әлеует бар, өйткені Кеңес заманындағы тұрғын және кеңсе үйлерінің едәуір бөлігі тұтынушылар қазір күтетініне сәйкес келмейді. Қазақстан тұрғындары табысының өсуіне қарай бұл сәйкессіздік өседі. Сондықтан құрылыс секторы өседі, сондай-ақ құрылыс және құрылыс материалдарын өндіру өседі. Жылжымайтын мүліктен басқа шетел инвесторларын телекоммуникация мен қаржыдан туризмге, ауыл шаруашылығы мен тамақ өнеркәсібіне дейінгі салалардың ең кең спектрі қызықтырады. Мұнай бумасының одан әрі өсуіне қарай (қара және түсті металлургия сияқты басқа да экспорттық салалардың дамуы сияқты) Қазақстандағы ішкі сұраныс өсіп, ішкі нарыққа бағдарланған салаларды дамытуды көздейтін болады. Бұл туралы Экономикалық қызмет түрлері бойынша инвестициялардың құрылымы куәландырады. Мұнай және табиғи газ өндіруге 2005ж. жалпы көлемнің 33,9% – ы, жылжымайтын мүлікке-21,1%, көлік және байланысқа-14,8%, өңдеу өнеркәсібіне-10,4% ғана бағытталды.

Қазақстанның өнеркәсіптік өндірісінің қалыптасқан құрылымы өндіруші сектор, әсіресе мұнай-газ өнеркәсібі жағына едәуір ауытқумен сипатталады. Алайда, бұл қайта өңдеу өнеркәсібін, тіпті елдің мұнай-газ саласын дамытуға ықпал еткен жоқ, сонымен қатар Қазақстанның индустриалдық өркендеуінің факторы болған жоқ. Өнеркәсіптің өндіруші салаларының пайдасына басымдықтарды тікелей қайта бөлу және шикізат өндіру үшін қуаттарды құруға инвестициялардың львинаның үлесін бағыттау, сондай-ақ дайын өнімнің отандық өндірушілеріне әлсіз қолдау көрсету Қазақстанның таяу онжылдықта экономикалық дамудағы еңсерілмейтін қиындықтарға және ең алдымен нақты сектордың көтерілу мүмкін еместігіне әкеп соқтырады. Дамудың мұндай бір жолы әлемдік нарық конъюнктурасына тәуелділікпен өте қауіпті. Әрине, қазіргі уақытта шикі мұнай экспортына бағытталған стратегияны тез өзгертуге мүмкіндік бермейтін факторлар бар. Мұнай-газ кешені жобаларының басым бөлігі дамудың шикізаттық бағытына байланысты, өйткені бірлескен кәсіпорындардағы шетелдік инвесторлар мен серіктестердің ұмтылыстары қазақстандық тараптың (атап айтқанда, мұнай өңдеу және мұнай-химия өндірістерін құруға қатысты) мүдделеріне әрқашан сәйкес келмейді. Сондықтан әрбір жеке жағдайда шетелдік компаниялардың пайда алуға ұмтылуымен елдің ұлттық даму мақсаттарын байланыстырудың қолайлы тетігін табу үшін барлығын жақтап және қарсы етіп мұқият

өлшеу қажет. Мұнай келісімшарттарында тек "өндіру-сату" пунктінің болуы және шикізатты кешенді пайдалану талаптарының болмауы (көптеген елдерде жасалғандай) Қазақстанның бәсекеге қабілетті 50 елдің қатарына енуге ұмтылатын шикізат қосалқышына айналуына алып келеді [5].

Мұнай қарғыс емес, егер мұнайдолларды ұтымды және пайдалы пайдаланса, ол өте үлкен игілік болуы мүмкін. Біз мұнай секторын дамыту басқа секторларда жылдам өсу үшін мүмкіндіктер жасай отырып, табысты арттыруға және экономиканы әртараптандыруға мүмкіндік беретін Ұлыбритания, Норвегия, АҚШ және БАӘ-нің оң мысалдарын пайдалануға тиіспіз.

БАӘ тәжірибесін қайталау үшін Қазақстанға 20-25 жыл бұрын Дубай қаласына барған барлық қадамдарды орындау керек. Олар, біріншіден, экономиканың ашықтығы, тек ірі инвесторлар үшін ғана емес, мұнай өндіруден бастап (көптеген ұсақ кен орындары ірі компаниялар үшін мүдделі емес) құрылыс, жылжымайтын мүлік, телекоммуникация, қаржы сияқты ұсақ жобаларда жұмыс істеуге дайын шағын жобалар үшін. Бәсекелестік тұтастай алғанда экономиканың тиімділігін, ал жаһандық ойыншылардың қатысуы-әлемдік ауқымдағы бәсекеге қабілеттілікті арттырады.

Шетелдік инвесторлардың пікірінше, Қазақстан неғұрлым төмен салықтарға қатысты жаһандық үрдістер жағдайында салықтарды төмендетуі тиіс. Бұл шара аса қажет. Келесі қадам мұнай кірістерін басқа секторларға қайта бөлу болады – бірақ мемлекеттік бюджет арқылы емес (Сауд Арабиясындағы сияқты), қаржы жүйесі арқылы нарықтық, бәсекелестік қағидаттарда (БАӘ-дегі сияқты).

Мұнай өндіруден түсетін кірістерді орынды пайдалану үшін мемлекеттік инвестициялау жоспарын және мұнайдолларлардың бір бөлігін халық шаруашылығының басқа салаларын дамыту жөніндегі жобаларға, атап айтқанда инфрақұрылымға, жаңа технологияларды әкелуге, білім беру мен денсаулық сақтауға, экологиялық және демографиялық жағдайды жақсартуға жұмсау орынды.

Әдебиеттер тізімі:

1. Сейткасимов.Г.С. Қазіргі заманғы Қазақстан экономикасындағы макроэкономикалық проблемалар.-Астана: Казуэфмт, 2010.
2. Қазақстан Республикасының Статистика агенттігі - <stat.kz.>
3. Бардовский В.П., Рудакова А.В., Самородова Е.М. Экономика. – М.: Инфра-М, 2011.
4. Экономикалық зерттеу институты - <eri.kz>
5. Боумол Дж., Блайндер А. Экономика: принциптері және саясат. – М.: Юнити-Дана. 2012

МЕМЛЕКЕТТІК ЖЕКЕ СЕРІКТЕСТІК ЭКОНОМИКАЛЫҚ МӘНІ

НҰРЛАНҚЫЗЫ С.

ТӨЛЕГЕНОВА И.

БАУЫЖАНОВА А.

МҰХАНБЕТОВ Қ.

ЖОЛДАСКАЛИЕВ Д.

Менеджмент-211 тобының студенттері

ҚАНАТОВА А.Ж.

аға оқытушы, магистр

Х.Досмұхамедов атындағы Атырау мемлекеттік университеті,

Атырау қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. Мақалада мемлекеттік-жеке серіктестік анықтамасы қарастырылады, оның экономикалық мәніне сипаттама беріледі, сондай-ақ мемлекеттік-жеке серіктестік тиімділігі

және негізгі әлеуметтік маңызы бар функциялар көрсетіледі. Мемлекеттік-жеке серіктестіктің қатаң мағынасында дәстүрлі түрде мемлекеттің қарауына жататын қызмет салаларын институционалдық түрде өзгеруі анықталады.

Кілт сөздер: мемлекеттік-жеке серіктестік, институционалдық альянс, аралас экономика, жеке бизнес, экономикалық инфрақұрылым, жеке сектор.

Бүгінгі таңда бірқатар дамыған және дамушы мемлекеттердің экономикасында мемлекет пен жеке бизнестің өзара іс - қимылының жаңа ерекше моделі-мемлекеттік-жеке серіктестік кең ауқымды алға жылжу үстінде. Мемлекеттік жеке серіктестік тұтас мемлекет немесе жекелеген аумақтар ауқымында әлеуметтік маңызды жоспарларды жүзеге асыру мақсатында мемлекет пен жеке бизнестің ұйымдастырушылық және институционалдық бірігуін көздейді. Елеулі өзгерістер өндірістік және әлеуметтік инфрақұрылымды басқару нысандары мен тәсілдерінде жасалады. Бұл, әдетте, мемлекеттік меншікте болатын: коммуналдық және энергетикалық желілер, теңіз және өзен порттары, әуежай, Денсаулық сақтау, білім беру, құқық қорғау және әскери салалар.

Өткен жылдары қоғамның көптеген мемлекеттерінде мемлекеттік басқару органдары мемлекеттік-жеке серіктестік деп аталатын тетіктің көмегімен мемлекет пен оның өңірлері үшін стратегиялық маңызы бар мәселелерді шешуге жеке бизнесті, оның ресурстарын және ұйымдастырушылық қабілетін жігерлі түрде тартатынын атап өткен жөн.

Мемлекеттік- жеке серіктестік түсінігін түсіндіруде көптеген пікірлер бар. Олардың бірінде мемлекеттік-жеке меншік серіктестік қоғамның (мемлекеттің) және жеке сектордың материалдық және материалдық емес ресурстарын әлеуметтік игіліктерді қалыптастыру (аумақтарды абаттандыру және қалыптастыру, Техникалық және қоғамдық инфрақұрылымдарды қалыптастыру) немесе әлеуметтік қызметтерді ұсыну (білім беру, денсаулық сақтау және т.б. саласында) мақсатында ұзақ мерзімді және өзара тиімді негізде біріктіруді көздейді деп айтылған.

Мемлекеттік-жеке серіктестік бұл мемлекет пен бизнес арасындағы институционалдық және ұйымдастырушылық альянс, әлеуметтік маңызды жоспарлар мен жобаларды жүзеге асыру мақсатында Индустрия және инновациялық салалары кең ауқымда жүзеге асырылады [1].

Мемлекеттік-жеке серіктестік бір жағынан мемлекеттің тікелей реттелуінің кемшіліктерін, ал екінші жағынан - "нарықтың құлдырауын" болдырмауға мүмкіндік береді. Мемлекеттік-жеке серіктестікті қолдаудағы басты негіздеме қоғамдық (мемлекеттік) және жеке секторлардың жеке ерекше белгілері мен артықшылықтары бар, оларды біріктіру кезінде әсіресе "нарықтың құлауы" көрінетін немесе тиімсіз мемлекеттік басқару-әдетте, бұл әлеуметтік сала, экология проблемалары, инфрақұрылымды қалыптастыру сияқты салаларда неғұрлым нәтижелі жұмыс істеу және ең үздік қорытындыларға қол жеткізу ықтималдығы қалыптасады.

Мемлекеттік-жеке серіктестік тән негізгі функцияларды атап өту қажет:

1) жеке сектордың қаражатын қолдана отырып не өзгертіп, әлеуметтік сектордың қажеттілігін қанағаттандырады;

2) жеке сектормен бірге қызмет көрсете отырып, мемлекеттік құзыреттер мен функцияларды қолдайды;

3) жалпы мақсаттарға қол жеткізу үшін жұмыс істейтін екі не одан да көп тараптардан тұрады. Мемлекеттік-жеке серіктестік қатысушылары жергілікті және мемлекеттік билік органдары, коммерциялық компаниялар және коммерциялық емес компаниялар (мысалы, жергілікті қауымдастықтар, қызметтер клубтары, қоғамдық қызмет көрсету компаниялары) бола алады, олар: өкілеттіктер мен жауапкершілікті бөледі, тең әрекет етеді, уақыт пен қаражатты ұжымдық жұмсайды, капитал салымдарын, тәуекелдер мен пайданы бөледі, бір операцияны іске асыру мақсатында емес, нақты уақыт ішінде өзара қарым-қатынасты қолдайды [2].

Мемлекеттік-жеке серіктестіктің қатаң мағынасында дәстүрлі түрде мемлекеттің қарауына жататын қызмет салаларын институционалдық түрде өзгертеді.

Мемлекет пен бизнестің әріптестік қарым-қатынастары олардың мүдделерін келісуді талап етеді. Үкімет қоғам мен қаржы агенттеріне ұсынылатын қызметтердің көлемін арттыруға және сапасын жетілдіруге мүдделі. Жеке сектор үнемі табыс тауып, өсіруге тырысады. Бұл ретте стратегиялық ойлайтын бизнес бірінші кезекте табыс мөлшеріне ғана емес, жобадан пайда табудың тұрақтылығы мүддесінде өз басымдықтарын қалыптастырады. Бұл ретте осы екі тарап жалпы жоспарлардың сәтті орындалуына мүдделі.

Серіктестік тараптарының әрқайсысы жиынтық жобаға өз жарнасын енгізеді. Осылайша, бизнес тарапынан мұндай жарна болып саналады: экономикалық қаражат, жоғары кәсіби дағды, нәтижелі басшылық, шешім қабылдаудағы тиімділік, жаңашылдыққа қабілеттілік. Ұжымдық жобаларда кәсіпкерлікке жәрдемдесу, әдетте, қызметтің неғұрлым нәтижелі тәсілдерін енгізумен, техникалық және технологиялық процестерді жетілдірумен, өндірісті ұйымдастырудың жаңа нысандарын қалыптастырумен, жаңа компанияларды, оның ішінде шетелдік капиталды құрумен, жеткізушілермен және мердігерлермен нәтижелі кооперациялық қатынастарды жолға қоюмен қатар жүреді. Еңбек нарығында, әдетте, жоғары білікті және жақсы төленетін мамандықтарға деген қажеттілік артады.

Мемлекет тарапынан мемлекеттік жеке серіктестік жобаларында-меншік иесінің құқығы, салықтық және басқа да жеңілдіктердің, кепілдіктердің ықтималдығы, сондай-ақ экономикалық ресурстардың белгілі бір көлемін сатып алу. Үкімет бас субъект және бас тұрақтандырғыштың қажет болған жағдайда таза өндірістік жобалардан қаражатты қоғамдық мақсаттарға қайта тағайындауға құқығы бар, ал бұл қоғамдық-қаржылық ахуалды жалпыға бірдей жақсартуға жәрдемдесетін ғана емес, мемлекеттің инвестициялық рейтингін ұлғайтатын, алайда әріптестік жобаларға тікелей әсер ететін болады. Сонымен қатар, мемлекеттік-жеке серіктестік де мемлекет өзінің басты функцияларын-бақылауды, реттеуді, әлеуметтік мүдделерді сақтауды іске асыруды бастауға барынша қолайлы мүмкіндік алады. Осылайша, инфрақұрылым саласындағы мемлекеттік-жеке серіктестік қалыптастыру шегіне сәйкес мемлекет өз жұмысының екпіндерін құрылыстың және объектілерді пайдаланудың белгілі бір қиындықтарынан әкімшілік-бақылау функцияларына ауыстыруға қабілетті. Мемлекеттік-жеке серіктестіктің әлеуметтік маңыздылығы түпкілікті нәтижеде қоғамды ең жоғары сапалы қызметтерді ғаламдық сатып алушы ретінде ұтады [3].

1-кесте. Мемлекеттік-жеке серіктестіктің тиімділігі

Қоғамға пайдасы	Мемлекет үшін тартымдылығы	Бизнес үшін тартымдылығы
<ul style="list-style-type: none"> - Басым инвестициялық және инновациялық жобаларды жүзеге асыруды жеделдету; - Мемлекеттік шығыстардың қысқаруы және инфрақұрылымның объектілеріне техникалық қызмет көрсету үшін бағаны төмендету; - Өңірлердің инвестициялық тартымдылығын арттыру; - Кәсіби шеберлігін арттыру және әлеуметтік жобаларды іске асыру мақсатында тиімді мемлекеттік басқаруды қамтамасыз ету; 	<ul style="list-style-type: none"> - Дамудың (Инфрақұрылымның, энергетиканың дамыту болмауына және т.б.) жүйелік проблемаларын шешу; - Жеке қаражат тарту арқылы бюджет шығыстарының азаюы; - Жұмыстар мен қызметтердің сапасы мен тиімділігін арттыру; - Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдерден түскен табыстардың артуына; - Инвестициялар мен 	<ul style="list-style-type: none"> - Дәстүрлі мемлекеттік салаға қол жеткізу; - Салық және басқа да жеңілдіктер түрінде жобаларды ілгерілету, тікелей мемлекеттік қолдау және көмек көрсету; - Бюрократиялық қызыл таспаны жеңуге мүмкіндігі; - Мемлекеттік тапсырыстар алу; - Қанағаттандыратын кепілдік бойынша ұзақ мерзімді инвестициялық орналасу

<ul style="list-style-type: none"> - Қазіргі заманғы, жоғары технологиялық инфрақұрылымды дамыту; - Өндірістік және көліктік инфрақұрылымды, тұрғын үй-коммуналдық шаруашылық, денсаулық сақтау, білім беру және әлеуметтік-мәдени инфрақұрылымды жетілдіру; - Тауарлар мен қызметтер сапасын арттыру; - Қоғам мен жаңа жұмыс орындарын құру мүдделерін қорғау; - Қоғамның әл-ауқатын арттыру. 	<p>инновацияларды арттыру;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Тарифтерді төмендету, бәсекелестік деңгейін арттыру - әлеуметтік тұрақтылықты нығайтуға; - Серіктестермен оларды жылжыту үшін тәуекелдерді бөлісу мүмкіндігі; - Бизнес пен мемлекеттік органдар арасындағы өзара сындарлы дамыту; - Жеке және қоғамдық инвесторлардың мүдделерін оңтайлы ұштастыру - Мемлекеттік меншік және қаржы ресурстарын құру, жетілдіру және тиімді пайдалану; - Нарықтағы әкімшілік ықпал ету тетіктерін жетілдіру, инвестицияларды тарту. 	<p>мүмкіндігі;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Мемлекетпен шығындар мен тәуекелдермен бөлісу; - Инвестициялық тәуекелдерді азайту; - Жеке инвестициялардың белгілі бір кепілдіктерін жасауда мемлекеттің мүдделерінің бірлігі; - Капиталды біріктіру арқылы инвестициялық мүмкіндіктерін кеңейту.
---	---	--

Біздің еліміз әлі де мемлекеттің-жеке серіктестіктің көптеген нысандарының қаржылық және құқықтық біліктілігінің күрделі процесін өтуі тиіс. Бұл ретте, ең бастысы, негізгі реттеуші ретінде ғана емес, сонымен қатар әлеуметтік мүдделер мен қажеттіліктердің өкілі және өкілі ретінде, яғни Еуропалық заң дәстүрінде қоғамдық құқықтармен, қоғамдық мүдделермен, жария қызметпен және т. б. көзделетін елдің маңыздылығына заңдық тұрғыдан сауатты баға беру. Осы өзара қарым-қатынастар тобы тұтастай Азаматтық құқық нормасына қалыптаспайды, сол арқылы Үкімет пен жергілікті өзін-өзі басқару органдары мемлекеттік-жеке серіктестік жобалары кеңінен таралған қоғамдық және қаржылық инфрақұрылым, тұрғын үй-коммуналдық шаруашылық сияқты қоғамдық осал салаларда әлеуметтік мүдделерді қорғауға бағытталған.

Осылайша, мемлекеттік-жеке серіктестік барлық сипаттамалары мен қабілетін жинақтай отырып, мемлекеттің жеке бизнеспен қарым-қатынасының осындай жаңа нысанының пайдасына көз жеткізгіміз келеді. Біріншіден, мемлекеттік-жеке серіктестік бизнес пен мемлекеттің өзара қарым-қатынасын жетілдіруге мүмкіндік беретін аралас экономика элементтерінің бірі болып саналады, екіншіден, бұл мемлекеттің бюджеттік кіріс көзін табу мүмкіндігі, ал жеке секторда-муниципалдық және мемлекеттік активтерді иелену және билік ету мүмкіндігі, сонымен қатар түрлі мемлекеттік артықшылықтарды алу мүмкіндігі. Үшіншіден, белгілі бір жобалар шеңберінде мемлекет пен жеке кәсіпкерліктің ұмтылу кешені олардың қосалқы бәсекеге қабілетті артықшылықтарын жасайды. Қорытындылай келе, бұл қаржылық және қоғамдық консенсустың болуының жақсы тетігі, жаңа әзірлемелер мен технологияларды енгізу, идеялардың көмегімен, Бизнесің қисынды ойларының көмегімен мемлекеттік құрылымдарды реттеумен және билікпен біріктіріп енгізу.

Сонымен, Мемлекеттік-жеке серіктестік, біздің көзқарасымызша, қазіргі қоғамда сауатты және ақылға қонымды іс-әрекет кезінде-бизнес пен елдің қаржылық дағдарыстан экономиканың нақты секторын шешумен байланысты мәселелерді шешуге бағдарлануына кепілдік беруге арналған жоғары технологиялық корпоративтік құрылымдарды қалыптастыру базасы болуға қабілетті құрылғы.

Әдебиеттер тізімі:

1. Сазонов С.П. Влияние мемлекеттік-жеке меншік әріптестікті әлеуметтік-

экономикалық жағдайы // Перспективы развития науки и образования : сб. науч. тр. матер. бойынша. халықарал. ғыл.-практ. конф. - Тамбов, 2014. - С. 90-91

2. Федотова Г.В. Инвестициялаудағы мемлекеттік-жеке меншік әріптестік механизмі / Федотова Г.В., Сарсембаева А.И. // Корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік ұйымды стратегиялық басқару құралы ретінде : сбор.ғ. к., доцент аға : матер. шындап. ғыл.-практ. конф. (19-20 қазан. 2012 ж.) / РАНХиГС ВПО ФГБОУ Волгоград филиалы. - Волгоград, 2012. - С. 259-267.

3. Харламова Е.Е. Ресейдегі мемлекеттік-жеке меншік әріптестіктің формалары мен механизмдерін талдау // СПбГПУ ғылыми-техникалық ведомостары. Экономикалық ғылымдар. - 2014. - № 4. - С. 9-14.

STRUCTURAL AND INVESTMENT POLICY: THEORY AND METHODOLOGY OF FORMATION, INTERRELATION

OMAR ZH.T.

student of the group E-21-SP

ABDIKARIMOVA A.T.

Academic supervisor, C.E.S., associated professor

Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz,
Karaganda, the Republic of Kazakhstan

Annotation. The article describes theory and methodology of formation and interrelation of structural and investment policy. The description of the main principles of structural and investment policy, its tools, as well as the formation of the mechanism for implementing the structural and investment policy were distinguished. The goal is to emphasize the importance of structural and investment policy of the state for its further improvement.

Keywords: structural policy, investment policy, implementation of structural and investment policy, principles of structural and investment policy, structural changes.

Structural and investment policy is a set of measures aimed at smoothing sectoral, technological and spatial imbalances that impede interactions between sectors of the economy and are not eliminated by traditional market mechanisms. The implementation of the structural and investment policy is carried out through targeted actions to develop mechanisms for financing investments in fixed assets [1; 8]. The object of the structural and investment policy is the whole complex of branches of the national economy, ensuring the reproduction process and scientific and technical development.

The main principle of structural and investment policy is the development and justification of a system of interrelated priorities that determine the direction of structural changes based on global trends, benefits of a country's participation in the global division of labor, specifics of deformations and imbalances in the existing structure of the national economy.

The leading role in the formulation of priorities is the establishment of criteria for the classification of spheres, branches and industries of the economy as a priority. The process of structural adjustment, as a rule, lasts a long time and is carried out in stages [2; 261].

The main tasks of the structural and investment policy at the present stage of the transition period are the gradual coagulation of obsolete industries, overcoming structural deformations and bringing the production structure in line with effective demand, ensuring the most complete utilization of production resources and scientific and technological potential, maintaining development of efficient, competitive industries, market infrastructure, services sector and intellectual property.

The following principles of an effective concept of a structural investment policy are distinguished: the principle of comprehensiveness and integrity, the principle of selectivity and priority, the principle of specificity of goals and guidelines, the principle of differentiation of objects of controlling influences, the principle of security by legislative base.

The principle of comprehensiveness and integrity includes: an integrated approach as the basis for the structural and investment policy, defining the system of its priorities and the future structural image of the national economy, as well as the inclusion of the optimal structural development of creative resources of the economy. There must be consistency and interaction between the two components of the structural and investment policy - structural and investment. It is necessary to overcome the fragmentation of structural and investment changes, which also reflect the level of complexity of the structural and investment policy.

The principle of selectivity and priority means that the renewal of the production apparatus of the economy and its withdrawal to a new technical and technological level will be carried out selectively, encouraging investments in higher-priority projects that meet the challenges of structural adjustment. The main task is to identify possible focus of high business and investment activity.

The next methodological principle of structural and investment policy is the principle of specificity of goals and guidelines in determining structural policy. It provides that the proposed goals and objectives that are planned to be addressed in this perspective, both qualitative and quantitative, should have a clearly defined, substantive character and demonstrate the state of the key socio-economic and structural parameters for this period.

The essence of the principle of differentiation of objects of controlling influences is that despite the seeming attractiveness of using uniform, unified for the whole national economy, regulatory mechanisms for each of the economic policies, including structural and investment, during the transitional and recovery periods, the inevitability of their significant differentiation, in relation to an individual economic entities, determined by differences in their current socio-economic status and significance in the implementation of the strategic objectives of perspective development, is recognized.

The key principle of the structural and investment policy is the principle of security of the legislative base of all participants of the structural and investment activity. Structural and investment activities are regulated by a very wide range of regulatory acts of both general and special actions, therefore, special attention should be paid to the completeness of development and the complexity of their linkage.

The structural and investment policy of the state should be closely related to ensuring the institutional environment of the investment process. At the same time, the state should perform such basic functions as: strategic participation in the investment process, guaranteeing the institutional environment and correction of the investment process [3; 25].

The guaranteeing of the institutional environment includes such directions as: improvement of legislation, regulation of the state apparatus, interrelation with national interests and the formation of a civilizational civil society. Strategic participation in the investment process means that the state should provide scientific, technical and technological innovations with investments; form the structure of the economy, as well as pursue an investment policy. The correction of the investment process is based on the support of the investment process, the formation and distribution of public investment, the implementation of investment policy, and the examination of investment projects.

At the core of the structural investment policy lies a concept that defines the main principles to be followed by the authorities when developing decisions regarding structural transformations and the investment sphere. Taking into account these principles, as well as the conditions necessary for their implementation, a medium-term government program should be developed, which sets out the main provisions, goals, strategy and approaches to solving structural problems.

Structural changes significantly affect the interests of individual territories. An important task is to prevent the emergence of regions with a high level of structural unemployment, the emergence of mass forced migration. Therefore, it is necessary to develop regional and local investment

programs. In order to harmonize national state interests with the territorial programs of different levels, they should be interconnected both for the near future and for the more distant future.

Special attention is required for regions with less favorable climatic and socio-economic conditions, the implementation of structural shifts in the economy of which requires more time and is associated with greater social costs. This is primarily a territory of poor development, areas with a concentration of depressed production and agrarian overpopulation.

In the process of defining a set of tools and measures for the implementation of the structural and investment policy, it is necessary to ensure the required interrelationship between targets and management decisions made, which are largely due to the existing institutional and budgetary constraints. In market conditions, measures of direct state regulation carried out in the process of directive planning of a system of investment performance indicators should be complemented by indirect measures based on the use of market tools to solve current and future economic development problems based on rationalization of investment policy [4; 470].

There is a need for a rational and effective state influence on the investment process, aimed at stimulating savings and creating conditions for the transformation of savings into investments. First of all, this implies the achievement of stabilization of the political situation in the country, a reduction in the level of crime, the creation of a favorable legal climate for investment. The state also requires the implementation of a set of measures to orient investment activity in priority areas. The state can influence investment activity with the help of depreciation policy, science and technology policy, policy regarding foreign investment, etc.

Determining the volume of investment activity is one of the most important tasks solved in the course of the development of a structural investment policy and the formation of a mechanism for its implementation. Allowing the investment of the economy directly from the state budget, market relations at the same time require the establishment of boundaries for the direct participation of the state in the investment process.

The scale of government intervention should be within such limits in which it does not lead to a weakening of the incentive role of the market mechanism. These limits, on the one hand, are due to real financial opportunities, and on the other hand, the fact that the growth of the state's presence in the economy should facilitate the inflow of private investment, and not their crowding out. It involves improving the effectiveness of state long-term policies and concrete actions while maintaining market freedoms and encouraging private investment.

Work on changing the model of investment behavior should begin with the development, discussion and adoption by the state together with the business community of long- and medium-term targets for economic development. There is a need for clear and transparent for business and society the linking of the strategies of the largest companies and development institutions with the priorities of the state and society, as recorded in the approved strategic planning documents, and mutual public control over their implementation.

Despite the importance of such direction of the structural and investment policy of the state as direct budget financing of investments, in the course of market reforming the economy, its second direction is becoming increasingly important - indirect regulation of investment activity, the main tasks of which are general problems of improving the organizational, economic and legal conditions for economic development and creating a favorable investment climate, as well as expanding the resource potential and infrastructure base of investing in the country.

It should be emphasized that the implementation of the structural and investment policy requires a radical increase in the degree of responsibility for the decisions made, as it involves the identification of specific areas of expenditure of funds, the formation of mechanisms for bringing them to the final recipients.

The goal of implementing the structural and investment policy should be to create conditions for long-term balanced economic growth based on the implementation of a set of investment projects using both the funds of privately owned business entities and the financial resources of budgets of all levels. Balanced economic growth presupposes the priority development of innovation-active sectors of the national economy, producing products with high added value,

which will be competitive in both domestic and global commodity markets while reducing the level of territorial socio-economic differentiation, which will ensure structural modernization of the national economy compliance with the requirements arising from the development of scientific and technological progress.

Formation of the mechanism for implementing the structural and investment policy, which consists in attracting investment resources to priority sectors of the economy, the development of which will ensure the economic security of the country, the export of industrial products, the acceleration of scientific and technological progress, the effective use of investments, the modernization of the structure of basic production assets, thereby creating conditions for development of competitive production and sustainable economic growth requires the creation of a favorable and investment climate and of appropriate public regulatory, tax, price and customs policies.

The peculiar properties of the implementation of structural and investment policy during the transition to a developed market include: implementation of approaches and decisions determining the formation and use of investments by sectors and spheres of the economy, based on the interaction of state bodies of state, regional and local levels of management to overcome structural deformations; ensuring the most complete use of production resources and scientific and technical potential; maintaining the country's environmental and economic security; promotion of the development of efficient, competitive industries, market infrastructure, services and intellectual activities, enabling state and regional centers for managing social and economic development to implement structural and investment policies that determine the development of the capital market.

The effectiveness of the structural and investment policy can be assessed by the level of compliance achieved between individual areas and divisions, sectors of the national economy and territorial subsystems of social production, as well as the degree to which the economy meets social needs.

Thus, the structural and investment policy should be aimed at increasing the efficiency of social production as a result of systematic improvement of its structure based on the redistribution of investments in relevant sectors, spheres and enterprises while ensuring the priorities of social needs taking into account progressive shifts in science, technology and new technologies. Thereby, the structural-investment policy is the rational management of investment processes in its interaction with structural changes in order to increase the efficiency of social production.

References:

1. Ivanter V.V., Porfirev B.N., Shirov A.A., Shokin I.N. Basics of structural and investment policy in modern Russian conditions // Finance: Theory and Practice. — 2017. — V.21. — №1. — P.6-15.
2. Vidyapina V.I. Bachelor of Economics: reader. — V.2. — Information and publishing company «Triada», 1999. — 282p.
3. Golodze, I. N., Financing and Lending of Investments: Training Manual. — Pavlodar: Kereku, 2012. — 246p.
4. Peskovsky Yu.I. Methodological provisions of the formation and implementation of the structural and investment policy // Bulletin of I.N. Ulianov Chuvash State University. — 2009. — №4. — P.467-471.

SMALL BUSINESS ENTERPRISE IS IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

ORAZBEKOVA A.

student of group MN-32

AUBAKIROVA ZH.,

KOZLOVA N.

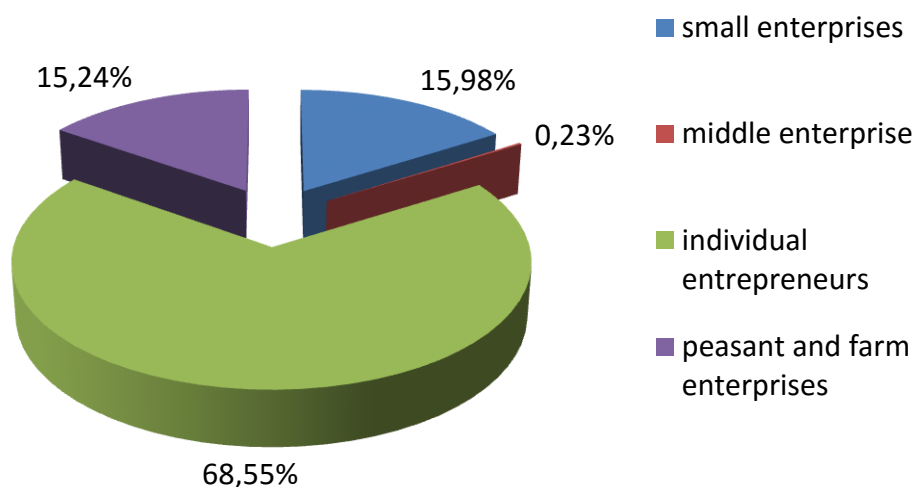
Scientific leaders, master's degrees, senior teachers

Abstract. In the article basic progress of small enterprise trends are examined in Republics of Kazakhstan. The analysis of crediting of small business entities is conducted in Kazakhstan. Recommendations of overcoming of difficulties retentive dynamic development of small and midsize businesses are offered.

Keywords: enterprise, business, individual enterprise, small business entities.

The feature of the modern stage of development of economy of Kazakhstan is realization of the market transformations sent to providing of the economy growing. The decision of these tasks is related to the necessity of development of small business. At the same time, an enterprise (business), as well as any type of activity, must have theoretical bases explaining his essence. In the modern theories of economic development the special place is occupied by the so-called enterprise model of economic development, essence of that consists in that small and middle enterprises have enormous potential for the improvement of the state of economy. The newest economic theories examine an enterprise and introduction of innovations as a key factor of technical progress and one of substantial sources of providing of employment of population, and also growth factor of production. Evolution of theory of enterprise, basic directions of her development always were one of the major articles of research [1, 2, 3].

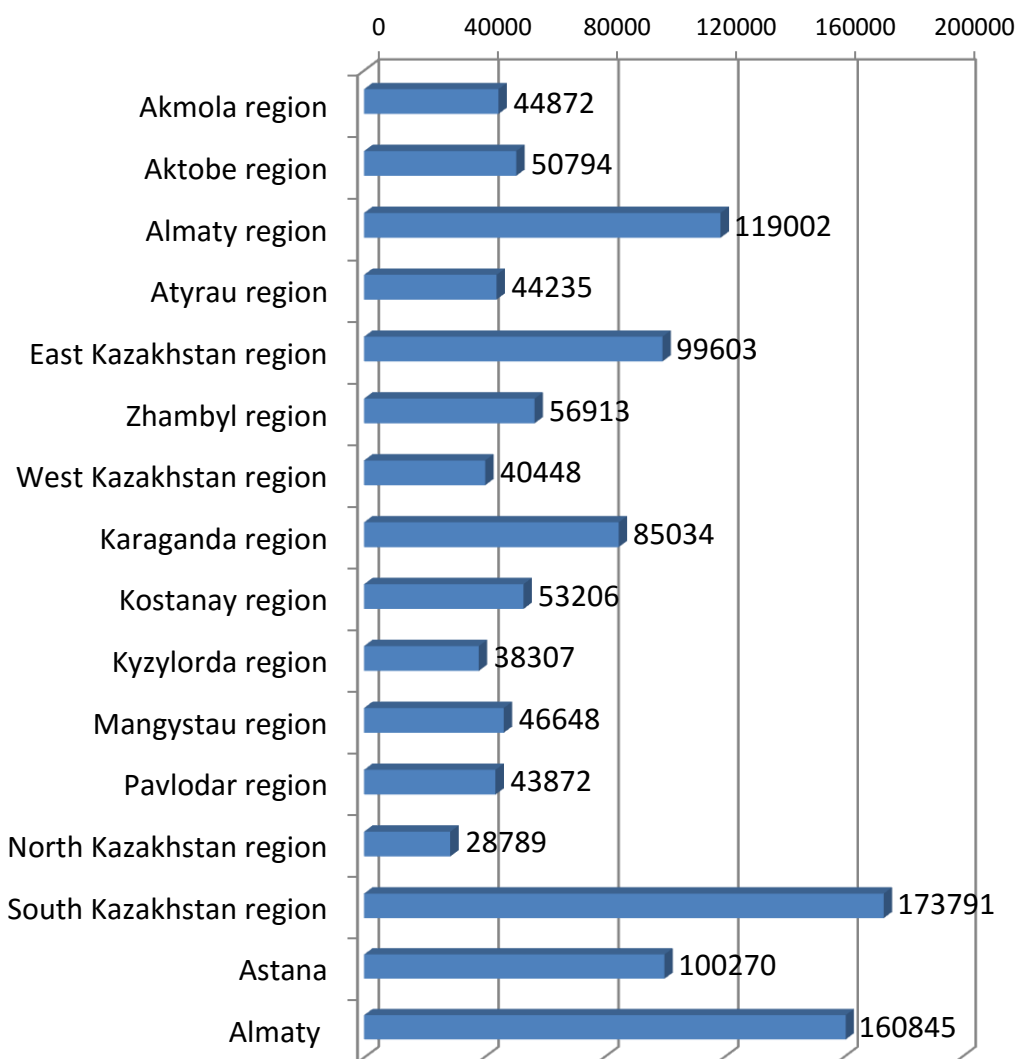
The structure of actively operating small and middle business entities shows in the cut of legal forms, that in 2018 the number of individual entrepreneurs made 813482 subjects or 68,55% of small enterprise are 189637 subjects or 15,98% number of peasant or farm economies are 180799 subjects or 15,24% of middle enterprise - 2711 subjects or 0,23% (Picture 1)



Picture 1. The structure of small and middle enterprises in the context of legal forms in 2018

The structure of actively operating small and middle business entities shows in the cut of legal forms, that in 2018 the number of individual entrepreneurs made 813482 subjects or 68,55% of small enterprise are 189637 subjects or 15,98% of peasant or farmer economies are 180799 subjects or 15,24% of middle enterprise - 2711 subjects or 0,23% (Picture 1)

In a regional cut in 2018 the most of active subjects of small and midsize businesses functioned in the South Kazakhstan region (173791), in Almaty (160845) and in Almaty region (119002). The least indexes have North Kazakhstan region (28789), Kyzylorda region (38307) and West Kazakhstan region (40448) (Picture 2).



Picture 2. The number of active subjects of small and middle enterprises in the regional context in 2018, units

Development of small and midsize businesses in countries with the developed economy confirm perspective of this direction, necessity of deepening of market relations in this sphere. One of primary problems for enterprises working in the sector of small and middle businesses, there is limit nature of his financial resources. From one side, the initial capital of small enterprises is insignificant and does not allow to cover expenses arising up on leaving of company to the market, from other - development of already existent small enterprises due to the personal funds is also laboured by reason of low level of profitability of companies working in this sector of economy. Thus, one of basic sources of addition to facilities of enterprise for development of own business is a receipt of the trade credits given to the small business entities by jars the second level. Development of small business is closely related to activity of different types of banks: commercial, investment, banks of development.

The mutual relations of banks with the enterprises of small and midsize businesses can have forms: crediting; investments; financial advising; managements by money cash flows; suggestions of risk capital; sales of broker services in operations security-related. Jars can render services to small and midsize businesses in the field of investments. It touches not only development of investment projects and businessplans but also being of the most attractive objects for confluence, acquisition of other firms. The financial advising shows up in that to the jars their clients traditionally apply for financial advices, when a question costs about the optimal use of credits or investing of facilities. Services in a management consist money cash flows in that a bank assumes

collection of payments and realization of payments on the operations of firm, and also investing of surpluses of cash on hand in short-term securities and credits, while this cash on hand not may need [4].

Becoming and development of small and middle businesses in Republic of Kazakhstan took place in the difficult and not always favourable socio-economic terms of transit period, on a background a serious macroeconomic crisis and decline of standard of life of people. The process of development of non-state sector of economy and now runs into a number of difficulties of objective and subjective character, impedimental to his dynamic development. Objective difficulties are related to the general crisis state of economy and required not enough financial resources for giving of the strongest impulse широкомасштабному development of small and midsize businesses. Basic problems into that the enterprises of small and midsize businesses run in Kazakhstan following : financial, are institutional, educational, bureaucratism, informative [5].

We offer the next methods of overcoming of difficulties retentive dynamic development of small and middle businesses :

1) the Financial problems are this absence of the fixed assets (official and productive apartments, machines, equipment, earth of and other), absence or lack of turnover means.

Sale (maybe by instalments) of not in use privatized apartments, objects of construction in progress, lot lands educed on results taking of inventory of the real estate and earth, to the small business entities on tender basis. Development of institutional backgrounds of development of leasing in Kazakhstan, namely the National program of development of leasing in Kazakhstan and her realization, tacking to International Ottawa convention on leasing. Preparation of suggestions on stimulation of the having a special purpose use of the privatized property got on the favourable terms. In case if the property got on the favourable terms not used, then application of measure of privation. [6]

2) Institutional problems: absence or insufficient development of institute of enterprise, undeveloped market infrastructure. Introduction of institute of enterprise. Conditioning for expansion of network of legal, consultative and public accountant firms. Support and stimulation of development of the commercial banks specialized on allotting credit and loans for small business entities. Support and development of the system of exchanges and trade houses. Development and support of network of hotel economies, of communication services. Support and organization of network of business-centers, business-incubators, research and information centers, research and consultative centers.

3) Educational: lack of systematic knowledge, skills and experience of organization and management by business in market conditions.

4) Development and introduction of the new programs of educating by business bases; deep courses of preparation; adaptation of the existent programs of primary and middle, higher education to [7, 8].

And also, achievement of transparency of work of all public authorities involved in the field of small and midsize businesses. Every recording and supervisory organ must have a list of necessary documents, that is hung out in an accessible for visitors place. Abolition for the separate public organs of rights on providing of the requiring payment services not envisaged by the legislation of Republic of Kazakhstan. Simplification of the system of maintenance of small business entities is in corresponding public organs, jars, insurance, notarial, legal firms, and other Providing of law and order and adjusting of co-operation of services Ministry of Internal Affairs on the acceptance of operative measures on the statements of businessmen on the противоправные actions of separate persons and groups, and also on the facts of extortion and blackmail under threat of using force. Creations of structures on defence of property and business.

5) Informative: weak level of reflection of problems of enterprise and distribution of positive experience with MASS-MEDIA.

References:

1. Закон Республики Казахстан «Об индивидуальном предпринимательстве» от 19 июня 1997 г. // Казахстанская правда, 8 июля 1997 г.
2. Назарбаев Н.А. Казахстан - 2030. Процветание, безопасность и улучшение благосостояния всех казахстанцев. Послание Президента страны народу Казахстана // «Казахстанская правда», 11 октября 1997 г.
3. Агентство по статистике РК. Данные на 01. 01.2009г.
4. Фонд развития малого предпринимательства ДАМУ // www.frmp.kz
5. <http://www.doingbusiness.org>.
6. Горфинкель В.Я. Малый бизнес. Организация, экономика, управление: Учебное пособие для вузов. - М., 2014. 430с.
7. Сабден О.С., Токсанова А.Н. Управление малым предпринимательством: вопросы теории и практики. - Астана, 2001, 308 с.
8. Дынкин А.А. Предпринимательство в конце XX века. - М., 1992, 312 с.

ЕЛІМІЗДЕГІ ШАҒЫН КӘСІПкерліктің даму жағдайы

ОРАЗАЛИЕВА Б.С.

Экономика мамандығының магистранты

ТАЖИБЕКОВА К.Б.

э.ғ.к., доцент

Қарағанды мемлекеттік техникалық университеті,
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. Мақалада Қазақстан Республикасындағы шағын кәсіпкерліктің даму жағдайына тоқталу барысында шағын кәсіпкерлікке анықтама бере отырып, ағымдағы даму жағдайы талданған.

Кілт сөздер: Кәсіпкерлік, шағын кәсіпкерлік, мемлекеттік қолдау

Кәсіпкерлік немесе шағын бизнес туралы теориялық концепция алғашқы рет 1725-1730 жылдары Ричард Кантिलлионның (Richard Cantillon) еңбектерінде баяндалды. Кейінгі 250 жыл шегінде кәсіпкерлік теория әр түрлі ғалымдар мен экономистердің еңбектерінде дамытылды, олар бірте-бірте кәсіпкерлік – бұл адамның тәуекел мен жаңартпаға деген бейімділігі ғана емес, қорыта келгенде жаңа кәсіпорын құруды білдіретін ұғым деген пікірге келді.

Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексінде кәсіпкерлік қызметке келесідей анықтама берілген. **Кәсіпкерлік** - меншік түріне қарамастан, азаматтар мен заңды тұлғалардың тауарларға (жұмысқа, қызметке) сұранысты қанағаттандыру арқылы пайда немесе жеке табыс табуға бағытталған және жеке меншікке (жеке кәсіпкерлік) немесе мемлекеттік кәсіпорындарды шаруашылық басқару құқығына (мемлекеттік кәсіпкерлік) негізделген ынталы қызмет.

Кәсіпкер қабылданған заңға қайшы келмейтін қызметтің кез келген түрімен айналыса алады. Олар: өндірістік, коммерциялық, қаржылық, сақтандыру, делдалдық.

Экономикалық тұрлаусыздық және энергетикалық ресурстарға төмен бағалар жағдайында шағын бизнес экономиканы қамтамасыз ету және өсуін қолдаудың негізгі құралы болып табылады. Қазақстан мемлекеттік экономикалық және әлеуметтік тұрақтылығын қамтамасыз етуде маңызды рол атқаратын ШОК секторының қарқынды дамуына ұтыс тігеді. Бүгінгі таңда ҚР ШОК ел экономикасының 25% қалыптастырады. Сонымен қатар, ШОК секторында жұмыспен қамтылуының өсуі қамтамасыз етіледі: мәселен, өткен жылдың қорытындысы бойынша жұмыспен қамтылғандардың саны 3 млн.

адамға жетті. Тұтас алғанда, шағын және орта бизнес елдің экономикалық белсенді үштен бір бөлігін жұмыспен қамтамасыз етеді.

Қазақстанда ШОК өсуін қамтамасыз ететін, республикалық мәндегі – Астана және Алматы қалалары тұлғасында екі ірі агломерация қалыптастырылды. Бұл қалаларда сонымен қатар жалпы аймақтық өнімде ШОК үлесі жоғары. Айта кету керек, түбегейлі шаралар халықаралық сарапшылардың оң бағасына ие болды.

Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі статистика комитетінің мәліметтері бойынша 2017 жылы Қазақстанда 1 500 762 кәсіпкерлік субъектісі жұмыс істеді. Субъектілердің басым бөлігін жеке кәсіпкерлер мен шаруа (фермерлік) қожалықтары құрайды. Бұл ретте ірі кәсіпорындар саны жұмыс істеп тұрған субъектілердің тек 0,2%-ын құрайды.

Өткен жылдардағы сияқты 2017 жылы Қазақстан экономикасында жұмыспен қамтылған халық саны төмендегені байқалады. Алдын ала деректер бойынша 2017 жылдың соңында жұмыспен қамтылған халық – 8 553 мың адам. Бұл ретте 2017 жылғы 1 қаңтарда ШОК жұмыс істейтіндер саны 3 147 мың адамды (барлық жұмыспен қамтылғандардың 36%) құрады.

Елімізде жұмыс орындарымен қамтамасыз ету кәсіпкерлік сипаттамасының маңызды факторы болып табылады. 2017 жылдың қорытындысы бойынша Қазақстанның ШОК барлық жұмыспен қамтылғандардың шамамен 33%-на жұмыс беріп отыр (2015 жылы 35%). 2017 жылдың соңында ШОК секторында 8,5 млн. адам жұмыспен қамтылған болатын. Орташа алғанда ШОК-тың бір субъектісінде 2,5 адам жұмыс істейді. Ал ШОК-тың жекелеген санаттары бойынша көрсеткіштер мәні бұдан да төмен. Сонымен, ЖК мен Ш(Ф)Қ-да, яғни субъектілердің 80%-нан астамында 1-2 адамнан жұмыс істейді. Әрбір шағын кәсіпорында (субъектілердің тағы 16%) орташа алғанда шамамен 6 адам жұмыспен қамтылған. Бұл ретте, орта кәсіпкерліктің бір заңды тұлғасы 120-дан астам адамды жұмыспен қамтамасыз етеді.

Кәсіпкерлікті дамытуда, өнімді еліміздің ішкі нарығында өткізу әлі де болса кәсіпкерлер үшін көптеген проблемалармен қатар жүруде. Ол өз күшімен еңсере алмайтын жүйелік кедергілер.

Сонымен, бизнеспен өткізілген кездесулерде келесі шектеулер барынша жиі айтылады:

1. Дамыған дистрибьютерлік және бөлшек сауда желісінің, сондай-ақ отандық өндірушілердің өкілдері желісінің жоқтығы;
2. Тұтынушылар, делдалдар және өндірушілер арасында ақпарат алмасудың жоқтығы;
3. Өңірлерде өнімдерді тасымалдау, тиеу, ұзақмерзімді сақтау және өткізу үшін инфрақұрылымның жетіспеуі.

Қазақстандық өнімді өткізудің өзекті мәселесі сауда желілері мен супермаркеттерге қол жеткізудің шектеулігі болып табылады. Бүгінгі таңда қатардағы кәсіпкерге ірі сауда желілерінің сөрелеріне жету өте қиын. Негізгі себеп қойылатын талаптарға сәйкессіздігі болып табылады. Бұл үлкен көлемдердегі жеткізулердің жүйелігіне, қаптамаға, брендтің танымалдығына және т.б. қойылатын талаптар.

2017 жылғы «Іскерлік ахуал» зерттеуіне сәйкес Қазақстанда ақшалай қаражат алу күрделі бола түсуде.

Қазақстанның зейнетақы қорларын біріктіру және қор нарығының шектен тыс реттелушілігі қор нарығы механизмдері дамуының баяулауына алып келді. Бүгінгі таңда отандық кәсіпкерлік іс жүзінде банк кредитіне баламалы механизмдер арқылы қаржы тарту мүмкіндігінен, оның ішінде облигациялар және акциялар арқылы борыштық және үлескерлік қаржыландыру мүмкіндігінен де айырылған.

Бизнес дамуының деңгейі мен динамикасы еліміздегі кадрларды дайындау сапасына да, сондай-ақ экономиканың қажеттіліктеріне сәйкес келетін әртүрлі кәсіп мамандарының санына да тәуелді.

Ұзақ жылдар бойына үздіксіз орын алып отырған кадрлардың елден кетуі ахуалды одан бетер нашарлатады. Сонымен, 15 жастан асқан халықтың соңғы 5 жылдағы сыртқы көші-қонының сальдосы кері болып табылады.

Елден кетіп жатқан жоғары білімді азаматтар санының артуы айрықша алаңдаушылық тудырады. 2015 жылы шамамен 136 мың жоғары білімді адам Қазақстаннан көшіп кетті. Бұл ретте, жоғары білімді адам ресурстары көші-қонының сальдосы теріс көрсеткішті көрсетіп отыр, елге келіп жатқан жоғары білімді азаматтарға қарағанда, елден кетіп жатқандар саны көп.

Қорытындылай келгенде мемлекеттің шағын және орта бизнесті қаржы - несиелік және инвестициялық қолдау саясаты келесідей негізгі бағыттарда жүзеге асуы керек:

- басым жобаларды конкурстық негізде және жеңіл жағдайда несиелеу;
- екінші деңгейдегі банктердің шағын бизнес субъектілеріне ұсынатын несиеге кепілдік беру жүйесін енгізу және дамыту;
- екінші деңгейдегі банктермен біріге отырып, жобаларды ортақ қаржыландыруды жалғастыру;

Мемлекеттік саясат кәсіпкерлікті ынталандырудың да, тежеудің де факторы болып табылады. Зерттеу нәтижесінде сарапшылар жаңа компанияларға лицензиялар мен рұқсаттарды алу көп уақыт алады және жемқорлыққа жол береді, сондай-ақ мемлекеттік қызметтегі бюрократия тежеуші фактор болады деп есептейді. Дегенмен, мемлекеттік субсидияларды бөлу және кәсіпкерлікті ұлттық және жергілікті деңгейде басымдық ретінде анықтауы Қазақстандағы кәсіпкерлікті ынталандырады деп санайды. Сонымен қатар нарық ашықтығының төмен болуы Қазақстандағы кәсіпкерлікті тежеуге ықпал етеді деген қорытындыға келеді.

Кәсіпкерлікті тежеу факторлары ішінде, сондай-ақ, экономикалық климатты, акция сату арқылы және қарызға алу арқылы қаржыландыру мүмкіндігінің шектеулі болуын атап көрсетеді. Жеке кәсіпкерлер коммерциялық кәсіпорындарды құру мен дамыту саласында білімдері мен дағдылары жеткіліксіз болып, Қазақстандағы әлеуметтік және мәдени қалыптарда тәуекелге баруды сыни қабылдап, кәсіпкерліктің дамуын тежеуі мүмкін. Кіші және орта кәсіпорындардың ірі кәсіпорындармен салыстырғанда физикалық инфрақұрылымды қолдану бойынша мүмкіндіктері шектеулі болуы ықтимал. Кәсіпкерлердің өз күшіне сенімсіздігі, жаңа және дамып келе жатқан компанияларға берілетін салық жеңілдіктерінің аздығы, жемқорлық пен бюрократия, жеткілікті түрде дамымаған инфрақұрылым, банктер тағайындайтын жоғары несие пайыздамалары мәселелері де кәсіпкерлікті тежеуші факторлар ретінде көрсетілген.

Мемлекеттегі экономикалық климаты кәсіпкерлікті ынталандырудың негізгі факторы ретінде қарастыратынын атап өткен жөн. Кәсіпкерлікті ынталандыру факторлары ішінде, сондай-ақ, мемлекеттік саясат, жемқорлыққа қарсы күрестің өршуі, кәсіпкерлікке құмар жас буынның пайда болуы, салық ауыртпалығының төмендеуі және реттеудің жаңа режимі, Қазақстан азаматтарының шығармашылық қабілеттері мен жергілікті өндірушілерді қолдау үшін әсер ететін отансүйгіштігі аталып өтті. Сонымен қатар, нарықтың ашықтығын, жаңа нарықтардың болуын, жаңа коммерциялық кәсіпорындарға кеңес беретін және қаржы тартуға көмектесетін мемлекеттік құрылымдардың болуын, мұнай бағаларының төмендеуі салдарынан жаңа нарықтарды игеруге талпынысты кәсіпкерлікті ынталандыру факторлары ретінде атап көрсетті.

Сонымен аталған мәселелерді жетілдіру бойынша ұсынылған ұсыныстардың ішінде ең бастысы кәсіпкерлікке ұтымды жағдай жасайтын мемлекеттік саясатты жалғастыру мен жетілдіру болып отыр. Жаңа және дамып жатқан компанияларға түсетін салық ауыртпалығын одан әрі төмендету, мемлекеттік сатып алу кезінде жаңа кәсіпорындарға басымдық беру, жемқорлықпен күресті күшейту, бюрократиялық тежеулерді төмендету, инфрақұрылымды дамыту, кәсіпкерлік білім берудің сапасын жақсарту, бизнес-инкубатор санын ұлғайту сынды мәселелер көрсетілген.

Сонымен қатар мемлекеттік органдардың жеке бизнес істеріне араласуды тежеу керектігін атап өтіп, мемлекеттік органдар тарапынан кәсіпкерлерді бақылау тетіктерін жетілдіруді, республикаға шетелдік инвесторларды тартып, бірлескен кәсіпорынды құруды ынталандыруды ұсынамыз.

Қорытындылай келе, біріншіден мемлекетте кешенді кәсіпкерлік білім беру жүйесін дамыту қажет; мұндай жүйе жаңа кәсіпкерлер санын арттырып, олардың сапасын да көтереді. Екіншіден, заманауи технологияларды университеттерден және зерттеу орталықтарынан кіші және орта бизнеске жеткізуді жеңілдету керек, бұл ШОБ-тың инновациялық дәрежесін көтеруге көмектеседі. Үшіншіден, кіші және орта кәсіпорындарды ірі кәсіпорындардың монополиясынан қорғап, олардың бәсекеге деген қабілеттілігін арттыру қажет. Төртіншіден, нарық қатысушыларына бірдей жағдай жасау үшін жемқорлықпен күресті жалғастыру керек. Бесіншіден, дамыған мемлекеттерде кең өріс алған қаржыландыру тетіктерін енгізу арқылы шағын және орта бизнесті қаржыландырудың мүмкіндіктерін кеңейту қажет.

Әдебиеттер тізімі:

1. Абен А.С. Малый бизнес — путь к процветанию // Курсив. — Алматы, 2015. — № 13-45с.
2. Асанова Р.Н. Анализ мероприятий по стимулированию и поддержке инновационного предпринимательства в Казахстане // Вестник КазНУ. — 2016. — № 1. — 12-14 с.

ЗАМАНАУИ ӘЛЕМДІК МӘСЕЛЕЛЕР

ОРАЗКЕН Р.

Э-18-1к тобының студенті

КУТТЫБАЕВА Н.Б.

PhD докторы, доцент

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. Мақалада әлемдік экономикадағы маңызды мәселелері және оның себептері, ғылым мен техниканың дамуы өндірістің қарқындауына әсері көрсетілген.

Кілт сөздер: әлемдік экономика, ғылым, техника, жаһандану, ресурс

Адам қоғамы пайда болған сәттен бастап адамның шаруашылық қызметі де қалыптасты. Ол оның маңызды қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағытталған. Бірінші кезеңде өнім өндірісі табиғи сипатта болды. Кейінірек, артық өнімнің пайда болуымен алмасу дами бастады, содан кейін сауда пайда болды. Әлемдік шаруашылық орта ғасырларда қалыптасты. Жаңа жерлердің ашылуымен және географиялық еңбек бөлінісінің ресімделуімен халықаралық сауда да жанданды. Ол экономиканың маңызды құрамдас бөлігіне айналды. Машина өндірісінің дамуымен шығарылатын тауарлардың көлемі күрт өсті. Тауарлар мен қызметтердің, шикізат пен еңбек ресурстарының бірыңғай нарықтары қалыптастырыла бастады. Ғылым мен техниканың дамуы өндірістің қарқындауына, халықаралық Маманданудың күшеюіне ықпал етті. Саясат пен экономикадағы интеграциялық процестер дамыды. Аймақтық саяси, экономикалық, сауда және кедендік одақтар мен бірлестіктер пайда болды.

Әлемдік экономика проблемалары ұғымы біртекті емес экономикалық және саяси даму мен табиғи жағдайлар мен ресурстардың біркелкі бөлінбеуіне байланысты экономикада кезең-кезеңімен кейбір қайшылықтар мен проблемалар туындайды. Интеграциялық үдерістердің дамуына және жаһандану үрдістеріне байланысты бұл проблемалар мен

қайшылықтар жаһандық сипатқа ие бола бастады. Яғни олар бүкіл әлемдік экономиканы қамти бастады. Ал оларды шешу үшін бүкіл әлемдік қауымдастықтың күш-жігері қажет. Әрбір мемлекет мынадай ерекшеліктермен сипатталады: географиялық орналасуы; табиғи жағдайлар (рельеф, климат, геологиялық құрылыс) және ресурстар; халық; тарихи даму; ұлттық экономиканы қалыптастыру. Халықаралық қатынастар процесінде тауарлар, ресурстар, өткізу нарықтары, өнімнің өзіндік құны және т. б. бөлу жөнінде елдер арасында қайшылықтар туындайды.

Олар әлем елдерінің ұлттық шаруашылықтары саласындағы өнімдік күштерді дамытудағы сапалы өзгерістердің, табиғатқа өндіріс қысымының, ғаламшар ресурстарының сарқылуы мен ғылыми-техникалық прогресті дамытудағы нәтижесі болып табылады.

Демографиялық мәселе. Біздің ғасырымыз экономикалық, әлеуметтік, экологиялық және басқа да көптеген проблемаларды тудырған әлемдік халықтың барлық алдыңғы салыстырмалы өсуінен ерекшеленеді. Дамыған елдерде халық небәрі жүз жыл ішінде миллиардтан асып, ал дамушы елдерде халықтың динамикасы 5 млрд. - қа жақындады, әсіресе оның жас құрылымында жылжулар экономикалық дамуға қолайсыз әсер етеді. Дамыған және дамушы елдерде жағдай әртүрлі болып келеді. Негізгі демографиялық көрсеткіш – туу, сондай-ақ жалпы әлем халқы санының серпіні болып табылады.

Осы салаларда екі қарама-қарсы үрдіс қалыптасты:

- дамыған елдерде олардың тұрақтануы немесе төмендеуі;
- дамушы елдерде күрт өсуі.

Мұндай жағдайды көбінесе демографиялық көшу тұжырымдамасы көрсетеді, ол халықты ұдайы өсірудің қазіргі заманғы тәсіліне көшу төрт кезеңнен тұрды және әртүрлі елдерде салыстырмалы түрде әр түрлі уақыт шеңберінен өткенін көрсетеді.

Бірінші кезең: туудың азаюында өлім-жітімнің төмендеуімен сипатталады, соның нәтижесінде демографиялық жарылыс деп аталатын халықтың табиғи өсімі күрт артады. Өлім-жітім деңгейі жалпы өмір сүру деңгейінің жақсаруына, оның ішінде тамақтану сапасының жақсаруына, адам өмірінің санитарлық-гигиеналық жағдайларының жақсаруына байланысты төмендейді.

Екінші кезең: өлім-жітім төмендеген кезде бала туу тез төмендейді. Мұндай жағдайда халықтың өсімі баяулау үрдісіне ие.

Үшінші кезең: туудың төмендеуінің баяулауы кезінде өлім-жітімнің біршама артуы, бұл кейбір жағдайда жағдайды тұрақтандырады. Қазақстан қазіргі уақытта дәл осы фазаның соңында тұр деп айтуға болады.

Төртінші кезең: туу көрсеткіштері шамамен бірдей болады және демографиялық тұрақтандыру процесі аяқталады. Бұл кезең бәрінің ең маңыздысы болып табылады, өйткені осы пунктке жеткен елдер демографиялық жағдайды салыстырмалы тәртіпке алып келді. Қытайда, Оңтүстік-Шығыс Азия және Латын Америкасы елдерінде халықты ұдайы өсірудің қазіргі заманғы тәсіліне көшу жиырмасыншы ғасырдың соңғы ширегінде аяқталды, ал Еуропада сол жүзжылдықтың ортасында аяқталды.

1-кесте. XX-XXI ғасырдың басындағы аймақтар бойынша халықтың өсу серпіні (млн.адам).

	1900 жыл	1950 жыл	1975 жыл	2000 жыл	2025 жыл
Әлем бойынша	1656	2513	4033	6199	9065
Азия	130	180	254	312	368
Латын Америка	64	164	323	608	961
Солт.Америка	81	166	236	290	332
Африка	130	219	406	828	1479
Еуропа	130	219	406	828	1479
Аустралия		13	21	30	40

Кестеден халықтың 2000 жылға дейінгі өсімінің қалай өзгергенін көрсетеді, сондай-ақ біз 2025 жылға арналған болжамды көре аламыз. Мәселен, 1975-1990 жж. халықтың 2,2 миллиард өсімінің 90% - ға жуығы, яғни 2 миллиард, дамушы елдерге келеді. Халықтың өсуі 1970 жылдан 2000 жылға дейін: Еуропада - 16,1%; Солтүстік Америкада - 30,2 %; Азияда - 76,1 %, Латын Америкасында - 89,3 %, Африкада - 140,4% құрады. Осылайша, қазіргі кезеңде дамушы елдерде өлім-жітімнің төмендеуі туудың тиісті қысқаруымен сүйемелденбейтін, ал бұл аз қиындық туғызған кезде халықтың ұдайы өсуінің үлгісі қалыптасты. Нәтижесінде мұның бәрі жаһандық демографиялық проблеманың шиеленісуіне алып келді.

Елдің экономикалық дамудың неғұрлым жоғары деңгейіне қол жеткізуіне қарай бала туудың төмендеуінің тұрақты үрдісі байқалады.

Сонымен, қазіргі уақытта әлемде қалыптасқан демографиялық жағдай барлық жаһандық проблемалардың ең өткір болып табылады деп айтуға болады. Өкінішке орай, тәжірибеде әрдайым қолданылмайтын көптеген теориялық шешімдер бар. Бұл мәселе әрбір жеке алынған елдің құқықтық нормаларымен тығыз байланысты, бұл тергеу барысында оны әлемдік ауқымда шешудің мүмкін еместігіне әкеледі, ал жергілікті көріністегі, яғни нақты алынған ел шеңберінде жағдайды өзгерту бойынша тәсілдерді табуға шақырады.

Кедейлік және экономикалық артта қалу проблемасы бұл мәселе дамушы елдерге тән. Онда біздің планетамыздың 2/3 халқы орналасқан. Осы елдердің ішіндегі көп мемлекеттерге тән жоғары деңгейлі кедейшілік, аштық және жоғарғы өлім-жітім деңгейі (әсіресебалалар). Бұл әлеуметтік шиеленістің дамуына әкеледі. Ол этникалық, діни және аумақтық қақтығыстарда, азаматтық соғыстарда көрінеді.

Әскери қарсы тұру мен қару-жарақ жарысы әлем елдерінің ресурстары мен экономикасын әлсіретеді. Ресурстар мен өндірістік қуаттарды әскери мақсаттарға жұмсай отырып, Үкімет халық үшін тауарлар өндірісін азайтуда (өндірістік мүмкіндіктер қисығы). Әскери әрекеттер адами шығындарға, экономиканың назарлауына алып келеді, ғаламшардың табиғатына зиян келтіреді. Экономиканы милитаризациялаудан бас тарту әлеуметтік маңызы бар тауарлар өндірісін қаржыландыруды айтарлықтай арттыруға, халықтың әл-ауқатын арттыруға мүмкіндік береді. Мемлекеттердің бейбіт, терезесі теңдей өмір сүруі халықаралық экономикалық қатынастарды тереңдетуге мүмкіндік береді.

Аштық мәселесі. Бұл мәселе алдыңғы екі мәселені шешуге тікелей байланысты. Экономиканы демилитаризациялау және елдердің экономикалық даму деңгейін арттыру ауылшаруашылығында озық технологиялар мен жоғары өнімді сорттар мен тұқымдарды енгізуге мүмкіндік береді. Бұл азық-түлік өндірісінің көлемін арттыруға мүмкіндік береді және халықтың әл-ауқатының тиісті деңгейін қамтамасыз етеді.

Табиғи ресурстар мәселесі. Біздің планетамыз табиғи ресурстардың шектеулі қоры бар. Олардың басым бөлігі толық және қалпына келтірілмейтіндерге жатады. Бұл проблемадан шығуды екі бағытта іздеу керек: қолда бар ресурстарды ұтымды және ұқыпты пайдалану. Ресурс үнемдеуші технологияларды енгізу; принципті жаңа технологияларды әзірлеу және ресурстардың жаңа түрлерін іздеу.

Жаһандық проблемаларды неғұрлым толық шешу әлемдік қоғамдастық ауқымында қоғамдық қатынастарды түбегейлі өзгертуді талап етеді. Яғни, таяу арадағы кезеңде жаһандық проблемаларды шешудің бірден-бір жолы өзара тиімді, кең халықаралық ынтымақтастықты өрістетуге болып табылады. Өмір сүрудің жалпы стратегиясын әзірлеу үшін, адамзаттың белсенді қызметін планетаның биосферасының мүмкіндіктерімен, оның даму мүмкіндігімен келісу үшін, бәлкім, бірегей саяси шешімдер мен акциялар қажет болады.

Жаһандық проблемаларды шешу стратегиясының орталық буыны жалпыға ортақ халықаралық ынтымақтастықты дамыту, бүкіл адамзаттың күшін біріктіру болып табылады. Сонымен, әлемдік қоғамдастықта, планетада өзін және өмірді сақтаудың объективті мүмкіндігі бар деп айта аламыз.

Әдебиеттер тізімі:

- 1.Стрыгин А.В. Әлемдік экономика тарихы / А.В. Стрыгин. - М.: КноРус, 2012. - 160 б.
- 2.Погорлецкий А. И. Әлемдік экономика / Погорлецкий А. И., В. Г. Шеров-Игнатъев, А. Ю. Цыцырева. - СПб: Санкт-Петербург университетінің баспасы, 2012. - 356 б.
3. Жаһандық мәселелер және жалпыадамзаттық құндылықтар. - М.: Прогресс, 2013. - 495 б.
4. <https://countrymeters.info/ru>

**АУМАҚТЫҚ ДАМУ БАҒДАРЛАМАЛАРЫН ӘЗІРЛЕУ ЖӘНЕ ІСКЕ АСЫРУ
ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ (ҚАРАҒАНДЫ ОБЛЫСЫ МЫСАЛЫНДА)**

РАХМЕТЖАН М.

ГМУ-31к. тобының студенті

МУСАТАЕВА А.А.

PhD докторы, доцент

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. Мақалада аумақты дамыту бағдарламаларын әзірлеу қажеттілігі анықталып, «Қарағанды облысын дамытудың 2016-2020 жылдарға арналған бағдарламасын» әзірлеу мен іске асыру барысындағы артықшылықтар, кемшіліктер мен сәйкессіздіктер көрсетілген. Жасалған талдау негізінде Қазақстандағы аумақты дамыту бағдарламаларын әзірлеудің әдістемелік негіздерін жетілдіру жолдары ұсынылған.

Кілт сөздер: өңір, аумақтық даму бағдарламасы, мемлекеттік бағдарлама, мемлекеттік жоспарлау жүйесі, нысаналы индикаторлар, талдау, жоспарлау.

Қазақстанда Республикасында аумақтық даму бағдарламаларын әзірлеу тәжірибесі «Қазақстан Республикасында салалық (секторалдық) және өңірлік бағдарламаларды әзірлеу мен іске асыру ережесі туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2004 жылғы 26 ақпандағы № 231 қаулысына [1] сәйкес жүзеге асырылған. Қазіргі таңда әрекет етуші «Қазақстан Республикасындағы мемлекеттік жоспарлау жүйесін бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2017 жылғы 29 қарашадағы № 790 қаулысына [2] сәйкес аумақты дамыту бағдарламалары мемлекеттік жоспарлау жүйесі құжаттарының қатарына енеді. Сонымен қатар, «Қазақстан Республикасындағы Мемлекеттік жоспарлау жүйесінің кейбір мәселелері туралы» Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрінің 2018 жылғы 19 ақпандағы № 64 бұйрығына 1-қосымша қабылданып, оған сәйкес стратегиялық және бағдарламалық құжаттарды, мемлекеттік органдардың стратегиялық жоспарларын, өңірлерді дамыту бағдарламаларын талдау, үлгілеу, басымдықтарын, нысаналы көрсеткіштерін, стратегиялық мақсаттары мен міндеттерін айқындап, оларға қол жеткізу, ресурстық қамтамасыз ету жолдарын айқындау үдерісін әзірлеу болып табылады. Осылайша, мемлекеттік жоспарлау жүйесінің сызбасы 1-суретте келтірілген.

Аталған құжатқа сәйкес аумақты дамыту бағдарламалары 5 жылға әзірленеді. Бұл мерзімнің таңдалу себебі елдің Стратегиялық даму бағдарламасының 10 жылға жоспарлап құрылу себебінен осы стратегияда белгіленген мақсаттарға қол жеткізу үшін және өңірлік бағдарламаны құру кезіндегі жоспарлау процесін жеңілдету үшін екі бесжылдыққа бөлу бекітілген. Яғни, аумақтық бағдарламалар «Қазақстан-2050» Стратегиясы, «Қазақстан Республикасының 2025 жылға дейінгі Стратегиялық даму жоспары», «Елді аумақтық-кеңістікте дамытудың болжамды схемасы», мемлекеттік бағдарламаларды, мемлекеттік органдардың стратегиялық жоспарларлары, әлеуметтік-экономикалық даму болжамын іске

асыру мақсатында әзірленуде. Аумақты дамыту бағдарламасының құрылымы мынадай бөлімдерді қамтиды: 1) паспорт (негізгі сипаттамалары); 2) ағымдағы жағдайды талдау; 3) негізгі бағыттар, мақсаттар, нысаналы индикаторлар (көрсеткіштер) және оларға қол жеткізу жолдары; 4) қажетті ресурстар.

Бөлім 1. Бағдарлама паспорты

Бөлім 2. «Ағымдық жағдайды талдау». Бұл бөлім «Аумақтың әлеуметтік-экономикалық жағдайын талдау», «Аумақтың орташа шұғыл басымдылықта тұрақты әлеуметтік-экономикалық дамуының және бәсеке артықшылықтарын, негізгі мәселелерінің, тәуекелдерінің, ұстап тұру факторларының кешенді сипаттамасы» деген екі бөлімшелерден тұрады. Әр бөлімшеде салалар бойынша талдаулар жүргізілген.

Бөлім 3. «Негізгі бағыт, мақсаттар, нысаналы көрсеткіштер мен оларға қол жеткізу жолдары». Аталмыш бөлім Қарағанды облысын дамытудың негізгі 6 бағытын қамтиды. Олар:

Бағыт 1. Экономика

Бағыт 2. Әлеуметтік сала

Бағыт 3. Қоғамдық қауіпсіздік және құқықтық тәртіп

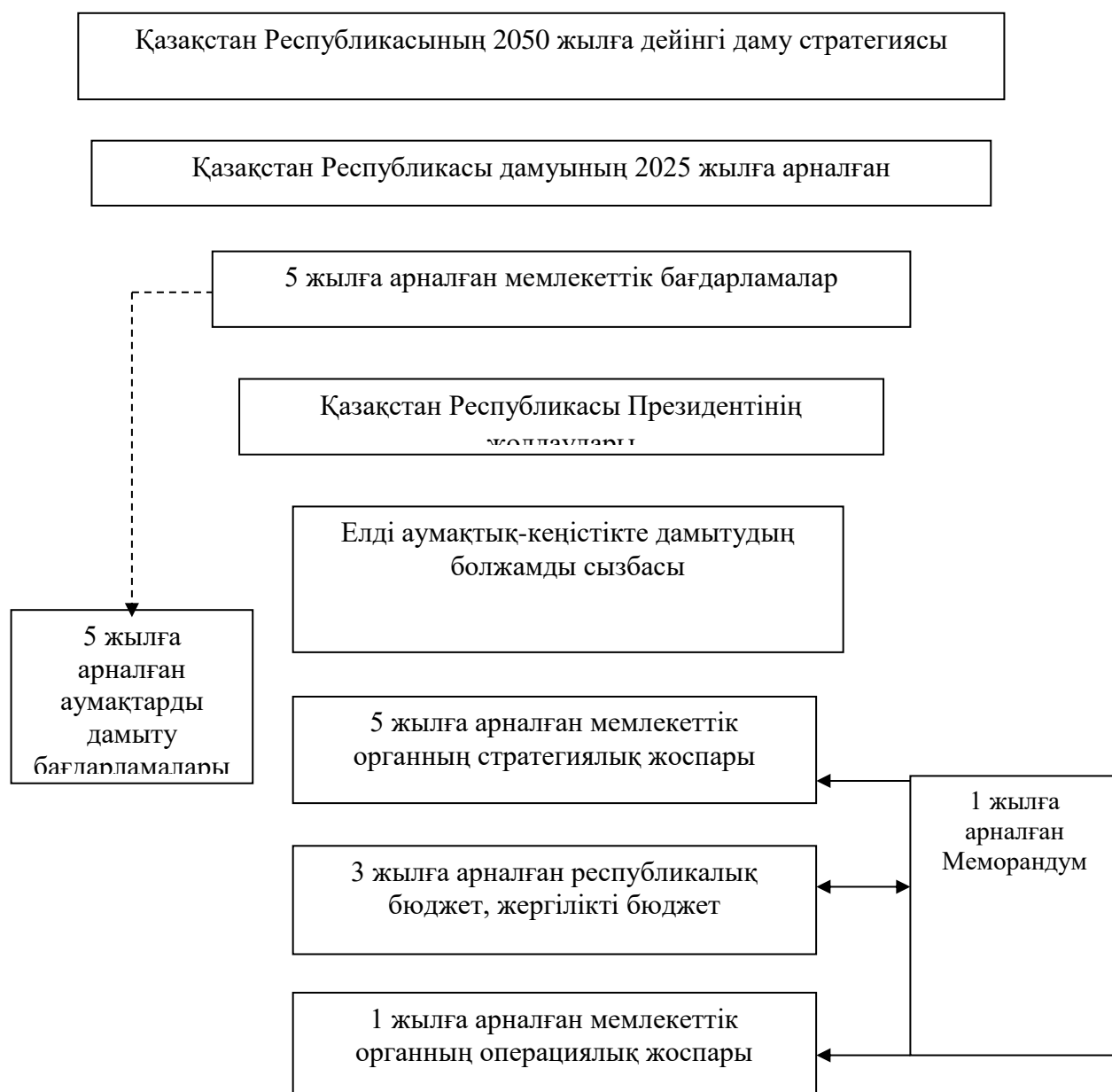
Бағыт 4. Инфрақұрылым

Бағыт 5. Экология және жер ресурстары

Бағыт 6. Мемлекеттік қызметтер

Бөлім 4. Қажетті ресурстар.

Бізбен талдауға алынған «Қарағанды облысын дамытудың 2016-2020 жылдарға арналған бағдарламасы» [3] келесі бөлімдерді қамтиды:



1-сурет.Қазақстан Республикасындағы мемлекеттік жоспарлау жүйесі

Енді осы бағдарламаны ҚР Ұлттық экономика Министрінің «Қазақстан Республикасындағы мемлекеттік жоспарлау жүйесінің кейбір мәселелері туралы» бұйрығына [4] сәйкестігіне талдауға көшейік.

Мазмұны жағынан бағдарламада жалпы 105 индикатор бар. 1-ші кестеде әр бағыт бойынша индикаторлар саны көрсетілген (кесте 1).

Кесте 1. Қарағанды облысын дамытудың 2016-2020 жылдарға арналған бағдарламасында көрсетілген индикаторлар саны:

№	Бағыт	Индикаторлар саны
1	Экономика	27
2	Әлеуметтік сала	39
3	Қоғамдық қауіпсіздік және тәртіп	12
4	Инфрақұрылым	13
5	Экологиялық және жер ресурстары	13
6	Мемлекеттік қызметтер	1
Ескерту – кесте автормен құрылды		

Жоғарыдағы кестеден әр салада индикаторлар санының едәуір айрықшаланатынын байқауға болады.

Бағдарламаның паспортына тоқтала кетсек. «Атауы», «Әзірлеуге арналған негіздеме», «Облыстың негізгі сипаттамалары», «Негізгі бағыттары», «Мақсаттары» деген бағандардағы ақпараттар дұрыс келтірілген. Бірақ нысаналы көрсеткіштер бағанындағы бірнеше сәйкессіздікті атап өту керек.

1. «Экономика» бағыты бойынша «Алдыңғы жылға қатысты %-бен өңдеу өнеркәсібіндегі еңбек өнімділігінің таза өсімі» [3] индикаторы артық деп есептейміз. Біздің ойымызша, «2015 жылға қатысты %-бен өңдеу өнеркәсібіндегі еңбек өнімділігінің таза өсімі» индикаторы да жеткілікті.

2. «Экономика» бағыты бойынша «2012 жылғы деңгеймен салыстырғанда машина жасаудағы еңбек өнімділігінің үлестік артуы» [3] индикаторындағы 2012 жылғы көрсеткішпен салыстыру қолданыстағы заңнамаға сәйкес келмейді. Себебі ҚР Ұлттық экономика Министрінің «Қазақстан Республикасындағы мемлекеттік жоспарлау жүйесінің кейбір мәселелері туралы» бұйрығының 7-ші тарауының 140-шы пунктінде [4] жазылғандай «нысаналы көрсеткіштер бағдарлама әзірленетін жоспарлы кезеңнің алдындағы соңғы 2 жылда нақты қол жеткізілген мәндерді көрсетумен келтіріледі» делінген.

3. «Экономика» бағыты бойынша «Ұйымдастырылған шаруашылықтардағы ірі қара мүйізді және ұсақ қара мүйізді мал басының үлесі» көрсеткішінде [4] «ірі қара мал», «кішкентай мал», «тұқымды өзгерістерге қатысатын ірі қара мүйізді және ұсақ қара мүйізді мал үлесі», «ірі қара мал», «кіші мал» терминдерінде «кішкентай мал» және «кіші мал» сөздерінің дұрыс қолданбауында.

4. Әлеуметтік бағыт бойынша «Жаратылыстану-математика пәндері бойынша мектеп тамамдаушылардың арасында білім беру бағдарламаларын өте жақсы/жақсы меңгерген оқушылардың үлесі, %-бен» көрсеткіші біздің ойымызша білім беру қызметтерінің жоғары бәсекеге қабілеттілігін жақсарту мақсатына сәйкес келмейді. Мектеп оқушыларын белгілі бір пән бағыттары бойынша бөліп-жарып қарастыруға болмайды деп ойлаймыз. Себебі Мемлекеттік стратегиялар мен бағдарламаларда жастар білім деңгейін тек бір бағыт бойынша емес, жалпы көтеру көзделген.

5. Әлеуметтік бағыт бойынша «10 мың адамға шаққандағы дәрігерлер саны», «10 мың адамға шаққандағы орта медициналық қызметкердің саны» көрсеткіштері медициналық қызметті дамытудың заманауи үлгісіне жатпайды және Қазақстан Республикасының

денсаулық сақтау саласын дамытудың 2016-2019 жылдарға арналған «Денсаулық» мемлекеттік бағдарламасында [5] аталмыш индикаторлар белгіленбеген.

6. Әлеуметтік бағыттағы тағы бір «Дене шынықтырумен және спортпен шұғылданатын азаматтарды қамту» индикаторы бойынша ақпарат жинау мүмкін болып табылмайды. Азаматтардың спортпен айналысуы немесе айналыспауы абстрактілі ұғым болып табылады.

7. Бағдарлама паспортындағы маңызды сәйкессіздіктің бірі - «Қажетті ресурстар» бағанының жоқтығы. «Қазақстан Республикасының Стратегиялық даму жоспарын, Елді аумақтық-кеңістікте дамытудың болжамды схемасын, мемлекеттік бағдарламаларды, мемлекеттік органдардың стратегиялық жоспарларын және аумақтарды дамыту бағдарламаларын әзірлеу жөніндегі әдістемеде» [6] осындай бағананың болу керектігі туралы талап қойылған.

Келесі «Негізгі бағыт, мақсаттар, нысаналы индикаторлар мен оларға жету жолдары» бөліміне талдау жасайық:

1. Бағдарламада «2015 жылға Қарағандағы өңдеу өнеркәсібіндегі еңбек өнімділігінің таза өсімі, %-бен» [3] көрсеткішіндегі мәліметтерді қарайтын болсақ, таза өсім 2015 жылы 100%, 2016 жылы 129,4%, 2017 жылы 100,1%, 2018, 2019, 2020 жылдары 100,2% деп көрсетілген. «Ағымдық жағдайды талдау» бөлімінде бұндай көрсеткіш бойынша мәлімет келтірілмеген.

2. «1.5 мақсатындағы «Аумақта шағын және орта бизнесті дамыту үшін ыңғайлы бизнес-орта» кестесінде берілген «Жалпы өңірлік өнімдегі шағын және орта бизнестің үлесі, %» көрсеткішінің 2020 жылғы өсу болжамы 12,9% деп бекітілген. 2015 жылы 12,7% болғанын ескерсек, 5 жылдың ішінде тек 0,2 %-ға өсу «Қазақстан-2050» Стратегиясында қойылған 2030-шы жылы Жалпы ішкі өнімдегі шағын және орта бизнестің үлесі 2 есеге артуы керек деген мақсатын қанағаттандырмайды.

3. «1.7 мақсатындағы «Инвесторлар үшін тартымды жағдай жасау және инновацияны дамыту» кестесіндегі «Халықтың жан басына шаққандағы негізгі капиталға моно және шағын қалаларда инвестициялардың өсу қарқыны, %-бен» көрсеткіші үлестің орнына ақша сомасында ұсынылған.

4. Әлеуметтік сала бағытындағы келесі жайттарды топтастырып қарағанымыз жөн. Себебі бұл көрсеткіштер бойынша қойылған мақсат ағымдағы жағдайдан керісінше нашарлау сипатында. Мәселен, «2.3 мақсатындағы «Денсаулық сақтау жүйесін дамыту және азаматтардың денсаулығын арттыру» кестесінде ең негізгі «Жаспен есептелетін туылғанда болжанатын өмір сүру ұзақтығы» көрсеткішінің 2020-шы жылы қойылған мақсаты 70,46 жас, ал 2015 жылы 70,77 жас екен. «2.5 мақсатының «Азаматтарды әлеуметтік қорғаудың тиімді жүйесі» кестесіндегі екі индикатор: «1000 адамға шаққандағы жазатайым жағдайлардың жиілігіне қатысты өндірістегі жарақат» 2015 жыл 0,54 болса, 2020 жылы 0,70-ті құрауы тиіс; «Еңбек заңнамасын бұзушылықтардың үлесі және оның құқық бұзушылықтардың жалпы санындағы %-ы» 2015 жылы 98,8, 2020 жылы 99,2 көрсеткішін құрауы тиіс. Яғни көрсеткіш азаюдың орнына көбеюі тиіс екен.

5. «Атаулы әлеуметтік көмек алушылар ішіндегі еңбекке жарамды адамдардың үлесі, %-бен» және «Атаулы көмек алатын жұмыссыздар және өзін-өзі жұмыспен қамтамасыз етушілердің жалпы санынан жұмыспен қамтуға көмектесудің белсенді түрлеріне тартылған атаулы көмек алушылар үлесі, %» көрсеткіштеріндегі кейбір жылғы мәліметтер мүлдем жоқ.

6. «4.4 мақсатындағы «Қоғамдық жолаушылар көлігіне қол жетімділік» кестесіндегі жалғыз «Жолаушылар автокөлігі қатынасымен қамтылмаған елді мекендер үлесі, %» көрсеткіші 2015 жылы 45 пайыз болса, 2020 жылы 0 пайыз деген мақсат қойылыпты. Біздің ойымызша, облыстағы әрбір елді-мекен, оның ішінде кішігірім ауылдарға жолаушы автокөлігін жүргізу біріншіден қомақты қаражатты талап етеді, екіншіден кейбір ауылдар үшін тиімсіз.

7. 5-ші бағыттағы «5.2 мақсаттың «Жерді, суды, орманды және жануарлар әлемін оңтайлы пайдалану» кестесінде келтірілген 9 көрсеткіштің төртеуінде ешқандай деректер келтірілмеген. Бұл да «Қазақстан Республикасының Стратегиялық даму жоспарын, Елді

аумақтық-кеңістікте дамытудың болжамды схемасын, мемлекеттік бағдарламаларды, мемлекеттік органдардың стратегиялық жоспарларын және аумақтарды дамыту бағдарламаларын әзірлеу жөніндегі әдістемеге» [6] сәйкес келмейді.

Жоғарыда жасалған талдау негізінде мынадай қорытынды жасауға болады:

- бағдарламаны әзірлеуде заманауи талаптарға сәйкес келетін жүйелі тәсілдердің болмауы және стратегиялық даму жоспарының кемшілігі;
- теориялық және әдіснамалық зерттеу жеткіліксіз, яғни ғылыми-зерттеу орталықтарының қатысуымен;
- мақсатты бағдарламалардың елеулі бөлігін табысты іске асырудың маңызды құрамдас бөлігі болып табылатын мемлекеттік-жеке меншік әріптестіктің (МЖӘ) тиімді ұйымдастырушылық, құқықтық және қаржылық механизмдерінің жоқтығы;
- бағдарламаның әзірленуі мен орындалуына мониторинг жүргізудің нақты механизмінің жоқтығы [7];
- бағдарламаның түпкілікті нәтижелерін бағалауға арналған көрсеткіштердің болмауы;
- бағдарламаның қанағаттанарлықсыз орындалуы үшін жауапкершілік механизмдерінің болмауы.

Осы күрделі мәселелерді шешу үшін қажет болған жағдайда түзетулерді енгізе отырып, қалыптасқан өңірлік дамуды басқару жүйесін кешенді және дәйекті жаңғырту қажет.

Жалпы, біздің ойымызша мұндай кемшіліктер орын алмас үшін, кез-келген бағдарламаға жобалау және әзірлеу кезеңінде айрықша назар аударып, сараптамадан өткізу керек.

Әдебиеттер тізімі:

1. «Қазақстан Республикасында салалық (секторалдық) және өңірлік бағдарламаларды әзірлеу мен іске асыру ережесі туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2004 жылғы 26 ақпандағы N 231 қаулысы.
2. «Қазақстан Республикасындағы мемлекеттік жоспарлау жүйесін бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2017 жылғы 29 қарашадағы № 790 қаулысы.
3. Қарағанды облысы мәслихаттың 2017 жылы 12 желтоқсандағы XIII сессиясының № 263 шешімімен бекітілген «Қарағанды облысын дамытудың 2016-2020 жылдарға арналған бағдарламасы».
4. «Қазақстан Республикасындағы Мемлекеттік жоспарлау жүйесінің кейбір мәселелері туралы» Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрінің 2018 жылғы 19 ақпандағы № 64 бұйрығы.
5. «Қазақстан Республикасының денсаулық сақтау саласын дамытудың 2016-2019 жылдарға арналған «Денсаулық» мемлекеттік бағдарламасын бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2018 жылғы 15 қазандағы № 634 қаулысы.
6. «Қазақстан Республикасының Стратегиялық даму жоспарын, Елді аумақтық-кеңістікте дамытудың болжамды схемасын, мемлекеттік бағдарламаларды, мемлекеттік органдардың стратегиялық жоспарларын және аумақтарды дамыту бағдарламаларын әзірлеу жөніндегі әдістеме» Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрінің 2018 жылғы 19 ақпандағы № 64 бұйрығына 1-қосымша.
7. Mussatayeva A.A. The Effectiveness of State Administration: Problems and Solution Approaches// Middle-East Journal of Scientific Research 14 (10), 2013, pp.1331-1336

BASIC DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF CONTROL SYSTEM BY HIGHER EDUCATION IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

RAIMKANOVA Z.
student of group MN-32
AUBAKIROVA ZH.,

Abstract. The main trends in the sphere of education of the Republic of Kazakhstan are represented in the scientific paper. An analysis of the management system of higher education in Kazakhstan has been conducted. Modern trends in the sphere of education of the republic and the tasks facing its various levels call for a rethinking of their role, functions and place in the general education system, and the development of new approaches in their further development. A highly effective education system is one of the main factors ensuring sustainable growth of the country's economy and Kazakhstan society. The goal of the ongoing reforms in the education system of our state is to ensure its qualitative transformation in the conditions of a market economy taking into account globalization.

Keywords: management system; higher education; education; pre-school education; secondary education; post-graduate education.

Modern tendencies in the field of education republics and tasks, standing before his different levels, cause the necessity of rethinking of their role, functions and place in the general system of education, making of new approaches in their further development. High-efficiency the system of education is one of basic factors of providing of strong growth of economy of country and Kazakhstan society. An aim of the conducted reforms in the system of formation of our state is providing of her quality transformation in the conditions of market economy taking into account globalization. Reformation of education requires creation of new legal, scientifically-methodical, financially-material terms and adequate skilled providing for deepening and development of this process on the basis of maintenance accumulated in this sphere positive.

Systems of education in Kazakhstan divided by a few levels: preschool, school (AV), higher, послевузовское.

Amount of organizations preschool education for the last 5 has a positive dynamics to the height. For this period their number increased on 44Количество children in data preschool establishments increased also - on 55a five years. Material well-being by services preschool education has a positive dynamics also. If in 2011 into 100 places was on the average 104,3 child, then in 2017 this index went down to 97.

Greater part of preschool establishments is on rural locality. Thus they do not use all potential sometimes, that it is related to less of children in rural locality, what in municipal. An all greater value is acquired by preschool establishments of non-state submission. The network of private дошкольных establishments for the last 2 increased more than in 3 times [1, 2]. But it is here needed to mark circumstance that such positive dynamics is not on all regions of Kazakhstan. So, if in general on Kazakhstan the common amount of establishments of preschool education increased on 44, to in the North Kazakhstan region their number went down on.

The same ambiguous situation is marked and in the degree of provision of children services of preschool establishments. If on the whole on Kazakhstan this index grows, then in Aktobe, Zhambyl, Kyzylorda and East Kazakhstan regions the deficit of places is still marked in preschool educational establishments.

Thus, it is possible to talk that, in spite of positive progress of preschool education trend in RK, in a number of areas of country the deficit of places is saved for the children of preschool age in establishments of education. It is related to the increase of the dynamics of birth-rate.

In respect of secondary education, then the decline of such an index as a number of schools is marked in the last few years. The amount of students grows thus [3,4].

From 7457 schools, inferior to the local executive branches, 7160 are daily general-educational schools, including 839 initial, 1062 basic middle, 5259 general. Greater part from them - 77 located in rural locality. The amount of little complete schools grows short.

In Kazakhstan together with secondary education additional education comes true, including in private organizations. Presently additional services render 860 organizations of additional education and 56 586 educational groups of different orientations. They embrace more than 1,5 million children and teenagers plenty of the out-of-school programs technical and natural-science directions.

Post-secondary education is represented by secondary and higher education. There are 807 colleges of technical and vocational education in Kazakhstan. In 2015 their number decreased: private – 14 units, state – at 7 units. Almost 500 thousand people are studying in colleges of Kazakhstan today. Including 242.3 thousand people on a budgetary basis, and 257.2 thousand people for a fee. It is important to note the fact that the number of students in the TVE is decreasing.

This is due to the fact that, first, the number of graduates on the basis of 9 classes is reduced, and secondly, the introduction of a comprehensive testing also led to a reduction in the number of entrants. At the same time, it should be noted that until now the main role in the education system is played by higher education

We introduce the following notations:

y is the number of higher education institutions (units);

x_1 is the number of graduates of 11 classes from secondary schools (thousands of people);

x_2 is the number of colleges (units).

The desired two-factor regression model will look like:

$$y = a + b_1x_1 + b_2x_2$$

We estimate the parameters of the regression equation using the Regression analysis tool (Data Analysis in Excel). As a result of data approximation, we obtain the following equation of multiple linear regression:

$$y = 111,046 + 0,411x_1 - 0,054x_2$$

The value of the coefficient of multiple correlation is equal $R = 0,93$. It indicates a close relationship between the resulting attribute and two factors simultaneously. The coefficient of determination is $R^2 = 0,87$, i.e. 86% of the variation of the dependent variable is explained by the obtained model.

Check the statistical significance and reliability of the obtained regression equation and its coefficients.

We get that the actual computed F-statistic is $F_{act.} = 24,13$. The critical value of the F-statistic with $k_1 = m = 2$, $k_2 = n - m - 1 = 7$ degrees of freedom (where n is the number of observations, m is the number of factors) and at the significance level of 0,05 is $F_{crit.}(0,05; 2; 7) = 4,74$. Compare the observed and critical values. Since $F_{act.} > F_{crit.}$ ($24,13 > 4,74$) therefore, we can conclude that the regression equation is statistically significant and reliable.

The statistical significance of the individual coefficients of the equation is determined using t-statistics. The observed values of these t-statistics for individual coefficients are respectively equal to:

$$t_a = 3,68, \quad t_{b_1} = 3,09, \quad |t_{b_2}| = 2,64.$$

The critical value of the t-statistics with the number of degrees of freedom $k = n - m - 1 = 7$ and at the significance level of $\alpha = 0,05$ is $t_{crit.} = 2,36$. According to Student's test, all the coefficients of the equation are statistically significant and reliable, since the absolute values of the observed values of t-statistics are greater than the critical value.

The analysis of the obtained regression coefficients shows that:

– with an increase in the number of graduates of 11 classes from secondary schools by 10 thousand people, the number of higher education institutions increases by 4 units, with a constant number of colleges. Since in the last decade the number of graduates has been decreasing, it is more advisable to draw the opposite conclusion. A decrease of graduates of secondary schools by 10 thousand people involves a decrease of number of higher education institutions by 4 units;

–additional opening of 100 colleges leads to closing of 5 higher education institutions, with a constant number of graduates of 11 classes from secondary schools.

We have obtained the following values of mean population of elasticity coefficients:

$$\mathcal{O}_{yx_1} = b_1 \cdot \frac{\bar{x}_1}{\bar{y}} = 0,411 \cdot \frac{158}{145} = 0,45\% ,$$

$$\mathcal{O}_{yx_2} = b_2 \cdot \frac{\bar{x}_2}{\bar{y}} = -0,054 \cdot \frac{579}{145} = -0,21\% .$$

The analysis of the obtained elasticity coefficients shows:

1) with an increase in the number of graduates of 11 classes from secondary schools by 1% of its average level, the number of higher education institutions increases by 0,45% of their average level with a constant number of colleges. Inverse, with an decrease in the number of graduates of 11 classes from secondary schools by 1% of its average level, the number of higher education institutions decreases by 0,45% of their average level with a constant number of colleges.

2) with an increase in the number of colleges by 1% of its average level, the number of higher education institutions decreases by 0,21% of their average level with a constant number of graduates of 11 classes from secondary schools.

Thus, we can conclude that the number of universities is more influenced by the number of graduates of 11 classes from secondary schools than the number of colleges.

Despite the positive trend in the development of pre-school education in the Republic of Kazakhstan, in a number of regions of the country there is a shortage of places for preschool children in educational institutions. This is due to the increase in the dynamics of fertility. As for secondary education, in recent years there has been a decrease in such indicator as the number of schools. At the same time, the number of students is growing. In Kazakhstan, an additional education is provided along with secondary education (including private organizations). Post-secondary education is represented by secondary and higher education. In total, there are 807 technical and vocational education colleges in Kazakhstan [5].

Concerning higher education in 2015 in Kazakhstan, 125 higher education institutions carried out their activity. According to the Ministry of Education and Science of the Republic of Kazakhstan, recent years the number of universities has declined. In addition, there is a reduction in the contingent of students. Based on universities preparation of Masters and PhDs in various directions is carried out. In general, in Kazakhstan, the training of Masters is provided by 106 universities. There are PhD students in 56 universities. Over the past 5 years there has been a positive dynamic in the training of PhD students among the number of graduates.

Concerning the application of foreign experience in the development of the management system of higher education, it can be noted that today in almost all highly developed countries a three-stage learning process is already applied (Wiles 1974). For Kazakhstan, regional educational associations can play a positive role in the development of the management system. They can apply the practice of auditing and monitoring the activities of higher education entities, thereby more transparently implement the transparency of the education system itself. Also it is important to use experience of regional autonomy in terms of distribution of public funds at the discretion of local executive bodies and subjects of education [6].

Yes, today there is a lot of work on reforming in the system of management of higher education. Nevertheless, there are still a great number of important unresolved problems:

- when developing a state order for specialties, the forecast of labor market development for the long-term period is not implemented (Walter 1983);

- private educational organizations sometimes do not meet the requirements of the State Educational Standards for certain specialties. One of the reasons for this, in addition to the low skills of the management staff of the organization itself, is the poor performance of the supervisory bodies in the field;
- the almost complete absence of social partnership in the work of educational institutions, the state (Becker 1964);
- lack of research work within the university;
- the weak involvement of employers in the training of personnel, the imperfection of the legislative framework (Blaug 1994);
- weak development of material and technical support of universities, research laboratories;
- poor development of social security for students: access to quality housing and utilities;
- the development of a system to improve the human resources capacity of higher education institutions is not perfect, has low accessibility, sometimes teachers are not properly motivated;
- scientific research conducted within the framework of higher education institutions sometimes does not find application in the real sector of the economy;
- personnel problems of universities: a low degree of staff turnover, additional work by teachers, corruption.

References:

1. Website of the Information and analytical center [Electronic resource]. <http://iac.kz/ru/publishing/statisticheskii-portret-kazahstanskogo-obrazovaniya>.
2. Global Flow of Tertiary. UNESCO, Institute for statistics. [Electronic resource].
3. Strategic plan of the Ministry of education and science of the Republic of Kazakhstan for 2017-2021.
4. Development strategy of the Republic of Kazakhstan until 2050, initiated by the President of the Republic of Kazakhstan N. Nazarbayev.
5. State program of education development for 2011-2020. Leader of education in Kazakhstan. - Almaty, 2010. Pp. 34-53.
6. Law of the Republic of Kazakhstan "On education" of January 18, 1992.

ҚЫЗМЕТ КӨРСЕТУ САЛАСЫНДАҒЫ КӘСІПОРЫНДАР ҚЫЗМЕТКЕРЛЕРІНІҢ ҚЫЗМЕТІН ЫНТАЛАНДЫРУ

РЫМБАЙ А.

Э-18-1к тобының студенті

ҚҰТТЫБАЕВА Н. Б.

PhD докторы, доцент

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. Бұл мақалада еліміздегі және шет елдегі қызмет көрсету саласындағы өзекті мәселе-ынталандыру жайлы қарастырылады. Қызметкерлердің қолайлы жағдайда жұмыс жасауы, жұмысқа ерекше құлшыныспен қарауы, ұжыммен тату болуы сынды іс-әрекеттерді осы ынталандыру арқылы жүзеге асыра аламыз.

Кілт сөздер: ынталандыру, қызмет көрсету, сапа, сыйақы, бәсекелестік.

Бүгінде Қазақстанда да, басқа елдерде де халыққа қызмет көрсететін кәсіпорындар немесе қандай да бір ұйымдар арасында айтарлықтай қатаң бәсекелестік байқалуда. Бұл көптеген факторларға негізделеді, олардың бірі қызмет көрсету саласы көп жағдайда экономиканың жетекші секторы болып табылады. Кәсіпорынның немесе қандай да бір

ұйымның табысы олар ұсынатын қызметтердің сапасымен түсіндіріледі. Қандай да бір қызметтің сапасы көп жағдайда оны кім ұсынғанына байланысты болғандықтан, қызметкерлердің біліктілігі туралы мәселе туындайды. Біліктілік негізінде тек жұмыс тәжірибесі немесе білім деңгейі ғана емес, сонымен қатар осы мақалада егжей-тегжейлі қаралатын қызметтің уәждемесі де жатады.

Мотивация-бұл кәсіпорын қызметкерінің сыртқы (ынталандыру) және ішкі (уәждер) факторлардың кешенді әсерімен анықталатын мінез-құлықтың белгілі бір түрін саналы таңдауының ішкі процесі [1, б.127]. Әдебиетті талдау көрсеткендей, ынталандыру екі топқа бөлінеді-материалдық ынталандыру және материалдық емес ынталандыру. Мысалы, материалдық ынталандыру ретінде жалақы, әр түрлі сыйлықтар; материалдық емес ынталандырулар ретінде біз моральдық немесе әлеуметтік аспектілерді қарастыра аламыз — қызметкерлер, достар тарапынан құрмет, сондай-ақ еңбек беделі, әлеуметтік мәртебе, мансаптық өсу мүмкіндігі [1, б.128]. Қызметкерлерді уәждеудің ішкі факторларына арман, идеялар, шығармашылық іске асыру, өзін-өзі бекіту, қарым-қатынас қажеттілігін қанағаттандыру, денсаулық, жеке өсу және т.б. жатқызатыны анықталды. Сыртқы факторларға, атап айтқанда, ынталандыруға келетін болсақ, біз оларға ақшаны, мансаптық өсуді, мәртебені, саяхат жасау мүмкіндігін жатқызатынын анықталды-басқаша айтқанда, оларға "бедел" ұғымына қатысты қандай да бір құбылыстармен теңестіруге болатын факторлар жатады.

Осылайша, мотивацияның негізгі функциясы ұйым мүшелерін өздеріне жүктелген міндеттер мен жоспарға сәйкес жұмысты орындауға ынталандыру болып табылады.

"Мотивациялық мінез-құлық" деген ұғымды ескермеуге болмайды [1, б.132]. Мотивациялық мінез-құлық адамның қажеттілігі әрекетке себеп болып табылады. Адам қойылған мақсатқа жеткенде, қажеттілік қанағаттанады. Мінез — құлық себептері мінез-құлық себептері оң және теріс болуы мүмкін. Мінез-құлықтың оң себептері адам қолда бар нәрселерді сатып алуға немесе сақтап қалуға ұмтылады. Мінез-құлықтың теріс себептері, өз кезегінде, басты ұмтылыс, мысалы, орындалмаған жұмыс үшін, ең алдымен, қатал сипатқа ие жазадан аулақ болуға ұмтылу болып табылады. Қалай болса да, оң мотив атқарылған жұмыс үшін оң нәтижеге алып келетін іспен әуестенуді қамтиды.

Мысалы, туризм саласы биологиялық қажеттіліктерді және қауіпсіздікті, қарым-қатынас қажеттілігін, сыйластық қажеттілігін және өзін-өзі көрсету қажеттілігін қанағаттандыруға бағытталған мотивациялық бағдарламалардың элементтерін қамтиды. Адамның қандай да бір қажеттілігін қанағаттандыруға бағытталған мотивациялық бағдарламаларда қолданылатын ынталандыру түрлерін қарастырайық.

Биологиялық қажеттіліктерге тағамға қажеттілік жататыны белгілі. Осы қажеттілікті қанағаттандыру үшін кәсіпорын басшылығы немесе қандай да бір ұйым тарапынан шаралар қабылдануы тиіс-мысалы, қызметкерлерге арналған ас үй құру немесе тамақтануды жеткізуге шарт жасасу. Кейбір басшылар жақын жердегі тамақтану кәсіпорнында түскі ас ақысын толық немесе ішінара төлеу өте қолайлы деп санайды.

Қауіпсіздік қажеттілігі-бұл әрбір адамның ажырамас қажеттілігі, өйткені адамның тұрақтылық пен ертеңгі күнге деген сенімділігіне, өз денсаулығын, мүлкін және өз өмірін сақтауға ұмтылысы бар. Бұл қажеттілікті қанағаттандыру үшін басшылыққа еңбек шартына, компания стандарттарына назар аудару керек, сондай-ақ кәсіпорында күзет ұйымымен айналысу керек.

Егер кәсіпорында корпоративтік мәдениет қалыптасқан және дамыған болса, онда қарым-қатынас қажеттілігі қанағаттандырылады. Корпоративтік мәдениетте өзара іс-қимылдың формальды және формальды емес нысандары қолданылатыны анықталды. Өзара іс — қимылдың ресми нысандары-кеңестер, бірлескен жобалар, ақпаратқа қол жеткізу. Өзара іс — қимылдың бейресми формалары-кәсіпорын аумағындағы да, одан тыс жерлердегі де корпоративтік іс-шаралар [3, б. 135].

Құрметтеуге деген қажеттілік кез келген адамның ішкі жағдайына әсер ететінін атап өтпеуге болмайды, себебі көп жағдайда бұл мәдениет пен тәрбиенің деңгейін ғана емес,

сонымен қатар ұйым ішіндегі мәртебе — жағдайды да көрсетеді. Басшылық тарапынан қызметкерлерді белгілі бір бағыт бойынша мамандар ретінде маңызды жобаларға тарту, еңбек жетістіктері үшін грамоталар тапсыру немесе сыйақы төлеу орынды болар еді. Осылайша, сыйластық қажеттілігін қанағаттандыру үшін моральдық және материалдық ынталандырудың кез келген түрі болады.

Өзін-өзі көрсету-өзін білдіру, қандай да бір қызметте өз даралығын білдіру. Басшылықтың басты міндеті ұжымда шығармашылық атмосфераны құру болып табылады. Сондай-ақ, креативті тәсілді де, өз жұмысын орындауға инновациялық тәсілді де көтермелеу өте маңызды екенін атап өткен жөн. Көрсетілген тәсілдер қызметкерлерге клиенттерге қызмет көрсетуде іс жүзінде шығармашылық тәсілді талап ететін стандартты емес жағдайларды шешуге көмектеседі. Айтпақшы, егер қызметкерлерді әртүрлі конкурстарды өткізуге тартсаңыз — мысалы, "айдың үздік қызметкері" конкурсын өткізу өзін-өзі көрсету қажеттілігін қанағаттандыруға ықпал етеді.

Зерттелген әдебиеттер негізінде қорытынды жасауға болады, бұл қызмет көрсету саласындағы кәсіпорын қызметкерлерінің қызметін ынталандырудағы жеке рөл нәтиже заңына жатады. Нәтиже заңы келесідей: қойылған мақсатқа жету кезінде алынған қанағаттану дәрежесі болашақта адамның мінез-құлқына әсер етеді. Осы заңға сәйкес адамдар өздерінің қажеттіліктерін қанағаттандырумен байланысты мінез-құлықты қайталауға және тиісінше қанағаттанбаған ассоциациялар тудыратын мінез-құлықтан аулақ болуға ұмтылады. Басқаша айтқанда, адамдар ақыр соңында сыйақы алған мінез-құлық түрін есте сақтайды. Адамның іс-әрекетін материалдық немесе материалдық емес бағалауды сыйақы деп түсіну керек [1, б.132]. Сыйақының маңыздылығын жете бағаламауға болмайды-көп жағдайда сыйақының маңыздылығы, әрине, адамға байланысты, өйткені әр адамның өз ерекшеліктері, өз мүдделері бар, өз мақсаттарын көздейді.

Айта кету керек, қызметкерлерді ынталандыруға қатысты моральдық және материалдық ынталандыруларды үйлестіру өте маңызды. Әрине, материалдық және моральдық факторлар әр адамның қажеттіліктеріне байланысты өте күшті болып табылады. Әрине, ынталандыру мен персоналдың мінез-құлқына қоршаған жағдай әсер етеді-мысалы, елдің экономикалық жағдайы, кәсіпорынның экономикалық жағдайы. Жеке адамдар тобына, мысалы, көңіл-күйді жатқызуға болады.

Мотивация теорияларының көп саны бар. Жалпы алғанда, бұл теориялар адам қызметімен қандай да бір байланысы бар ғылымның зерттеулеріне негізделеді. Әдебиетті талдау ынталандыру теориялары мазмұнды және процессуалдық болып табылатынын көрсетті. Мазмұнды теориями жұмыс істегендер: А.Маслоу, Д.МакКлелланд және Ф.Герцберг. Уәждеменің мазмұндық теориялары көбінесе қажеттіліктерге — адамдарды басқаша емес, осылай әрекет етуге мәжбүр ететін ішкі ниеттерге негізделеді. Іс жүргізу теориялары бойынша Виктор Врум, Лайман Портер, Эдвард Лоулер жұмыс істеді. Мотивацияның процессуалды теориялары көбінесе адамдардың мінез-құлқына, олардың қабылдауы мен танымын ескере отырып негізделеді [1, б.135]. Біздің ойымызша, ең өзекті теория — әділдік теориясы. Теория қандай да бір ұйымның қызметкерлері алынған сыйақының жұмсалған күш-жігерге қатынасын субъективті түрде анықтайды және одан кейін оны басқа қызметкерлердің сыйақысымен байланыстырады, олар жалпы және тұтастай алғанда, ұқсас жұмысты орындайды. Егер салыстыру қандай да бір әділетсіздікті анықтаса-бір қызметкер оның жұмысын басқаның жұмысына қарағанда нашар бағалағанын көріп отырса, онда біріншісі өзіне немесе басқа қызметкерге ғана емес, сонымен қатар кәсіпорынның өзіне де психологиялық шиеленіс туындайды. Осылайша, мотивация деңгейі күрт төмендейді.

Статистика көрсетіп отырғандай, егер қызметкерлердің біреуі оны жете бағаламайды деп есептесе, мысалы, қандай да бір жігерлендіретін сөздерді айтпаса немесе еңбек ақы тиісінше төленбесе, олардың жұмысының қарқындылығы айтарлықтай төмендейді. Бұл теорияның ең жоғары деңгейде жұмыс істеуі үшін, біздің ойымызша, сыйақылардың әділ жүйесін әзірлеумен ғана емес, оны өмірге шебер енгізу қажет. Әрбір қызметкерге қандай да

бір сыйақы алу үшін не істеу керек деген ынталандыру мен уәждердің бар екендігі туралы жеткізу керек.

Кәсіпорын басшылығы тарапынан әділ бағалау, объективті бақылау және үйлестіру қамтамасыз етілуі тиіс. Бақылау-шаруашылық қызметте қарастырылған шамалардан және адамдардың іс-әрекеттерінен ауытқуларды анықтау процесі [2, 27 б.]. Мотивацияның адам ресурстарына тікелей қатысы бар, олар алдын ала бақылау салаларының бірін түсіну керек. Бақылау кәсіпорын қызметкерлерінің біліміне, шеберлігіне, дағдыларына қатысты жүзеге асырылады. Егер білім, білік, дағды деңгейі ұйым деңгейіне және сапалы қызмет көрсету деңгейіне сәйкес келсе, онда басшылық тарапынан өз қызметкерлерінің уәждемесін ынталандыру бойынша іс-шаралар жүзеге асырылуы тиіс, өйткені қолда болуы ғана емес, сондай-ақ сол немесе басқа ресурстардың жай-күйін қолдау маңызды.

Осылайша, қызметкерлердің ынтасына ұйымның қызмет көрсету сапасы байланысты, олардың атынан оларды ұсынады. Қызметкерлердің уәждемесін арттыру үшін іске асыруға болатын мотивациялық бағдарламалардың әзірленген элементтері болуы қажет, сондай-ақ ынталандыру мен уәждер жүйесін әзірлеумен және жетілдірумен айналысу қажет.

Әдебиеттер тізімі:

1. Зайцева Н. А. Қызмет көрсету саласындағы менеджмент: туризм және қонақ үй ісі: оқу құралы - М.: "Академия" баспа орталығы, 2013. — 288 б.

2. Романов В. А. Қонақ үй кешендері. Ұйымдастыру және жұмыс істеуі: оқу. әдістеме. — В. А. Романов, — Изд. 2 — е.-Ростов н/Д: "МарТ" баспа орталығы; Феникс, 2010. — 221 Б.

3. Федцов В. Г. Мәдениет қонақ үй-туристік сервис: оқу құралы / В. Г. Федцов. — Шығ. 2 — е.-Ростов н / Д: Феникс, 2008. — 503 Б

ЖАҒАНДАНУ ЖАҒДАЙЫНДА ӨҢІРЛІК ЭКОНОМИКАЛЫҚ ИНТЕГРАЦИЯНЫҢ ДАМУ ҮРДІСТЕРІ

САМАТ З.Қ.

«Әлемдік экономика» мамандығы бойынша 1-курс магистранты

НАБИЕВ Е.Н., ТАТТЫМБЕТОВА К.Т.

профессор, э.ғ.к, аға оқытушысы, э.ғ.м

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,

Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. Жалпы өңірлік экономикалық интеграция бірнеше елдердің нарықтарында (аймақтық нарықтар) бір мезгілде тиімді кәсіпкерлік қызмет үшін қолайлы жағдайлар жасау арқылы олардың ресурстарын тиімді пайдалану мақсатында жекелеген елдердің ынтымақтастығын көздейді.

Кілт сөздер: интеграция, экономикалық одақ, еркін сауда, жандандыру, кедендік одақ.

Аймақтық экономикалық интеграция салыстырмалы түрде жаңа феномен болып саналады оның белсенді дамуының басы XX ғ. ортасына жатады. Әрине, алдыңғы кезеңде жеке мысалдар табуға болады негізінен Еуропадағы және әлемнің басқа да өңірлеріндегі шаруашылық бытыраңқылықты жеңуге бағытталған интеграциялық келісімдер. Растауды еске түсірейік американдық Штаттардың кеден одақтары 1789 ж., неміс жерінің Zollverein 1833 ж., 1860-1866 жж. италиялық провинциялар және 1950 жылы аймақтық бірлестіктердің басқа да Бум 1970 жылдары бірінші кезекте соғыстан кейінгі құлдырауды жеңу үшін жекелеген елдердің күш-жігерін шоғырландыру қажеттілігімен және тәуелсіздік алған колониялардың әлемдік шаруашылық жүйесіне инвестициялар үшін мүмкіндіктер

іздестірумен байланысты. Ақырында, 1980-1990 жылдардан кейін өңірлік келісімдер жасасудың жаңа толқыны интеграцияның жаңа модельдерін белсенді енгізуге негіздейді.

Әлемдік экономикалық кеңістікке елдердің ықпалдасу тәсілдерін баламалы жаһандануды қамтамасыз етуге арналған [1].

Экономикалық интеграцияның дамуы бірнеше түрлері мен формаларында көрінеді. Өңірлік экономикалық интеграцияның екі түрі ерекшеленеді - мемлекетаралық экономикалық интеграция және микро деңгейдегі интеграция немесе тікелей шетелдік инвестициялар басқаратын интеграция. Мемлекетаралық бірлестіктер басым.

Өңірлік экономикалық интеграцияның нысандары: 1) еркін сауда аймағы; 2) жалпы нарық; 3) экономикалық және валюталық одақ.

Еркін сауда аймағы кедендік баждарды алып тастауды, оны құру туралы келісімге мүше елдер үшін сауданы сандық шектеуді қамтиды. Шектеулер тек «бөтен адамдарға» қолданылады. Жалпы кедендік тариф қарастырылмаған, бірақ біртіндеп ұлттық тарифтердің деңгейлері түзетіледі, өйткені «бөтен адамдар» өздерінің мүдделеріне көп деңгейлі кедендік қорғауды қолданады.

Ортақ нарық қатысушы елдер арасындағы тауарлардың, капитал мен жұмыс күшінің еркін қозғалысын қамтамасыз етеді. Жалпы кедендік тариф нарықты «бөтен адамдардан» қорғайды.

Экономикалық және ақша-несиелік одақ мүше елдердің экономикасын реттеу шараларын (бірыңғай бюджет және салық саясаты, бірыңғай өндірістік саясат) біріздендіруді, банк жүйесі мен валюталық қатынастарды реттеудің бірыңғай органдарын құруды көздейді.

Халықаралық аймақтық интеграция - бұл ұлттық экономикалардың жақындасу және жақындасу процесі және белгілі бір аймақтағы елдердің экономикасын, әлеуметтік және саяси қатынастарын реттеудің тиісті механизмдері [2].

Ең тиімді аймақтық экономикалық топтау - Еуропалық Одақ. Бұл тауарлардың, капитал мен жұмыс күшінің еркін қозғалысына кедергілерді жойды, жалпы ауылшаруашылық нарығын құрды.

Бұл топ жалпы әлеуметтік бағдарламаны жасады: жалақының еуропалық деңгейі, жұмысшылар өкілдерінің фирмалар директорлар кеңесіне қатысуы, салықты үйлестіру.

Мемлекетаралық интеграциялық бірлестіктер өзара саудадағы кедергілерді жоюға бағытталған еркін сауда аймақтары түрінде көрінеді; жоғарыда аталған міндеттерге қосымша ретінде ішкі нарықтың үшінші елдердің бәсекелесінен кедендік және салықтық қорғау шараларын қолданатын кедендік одақтар. Әрі қарай, оның дамуындағы интеграциялық процесс тауарлардың, қызметтердің және капиталдардың қозғалу еркіндігімен ортақ нарық, сауда-саттықтың құқықтық және экономикалық және техникалық жағдайларын, капитал мен жұмыс күшінің қозғалысын біртұтас етумен, ақыр соңында ақша-экономикалық одақтың құрылуымен жүреді. Егер бірыңғай нарық негізінен айырбас саласын реттейтін болса, экономикалық одақ құру экономикалық қызметтің барлық салаларының жұмыс істеуін біріздендіруді, одаққа мүше елдердің экономикалық саясатын үйлестіруді және бірыңғай заңнаманы құруды қарастырады. Бұл барлық үшін міндетті шешімдер қабылдай алатын ұлттықтан жоғары органдардың құрылуын және ұлттық үкіметтердің бұған келісуден бас тартуын білдіреді [3].

Әлемдік экономикада аймақтық интеграциялық топтардың қалыптасу процестері күшейді. 2000 жылдардың басында әлемде 1970 жылдардағы 20-мен салыстырғанда 30-дан астам әртүрлі типтегі интеграциялық бірлестіктер болды. Жалпы алғанда, аймақтық бірлестіктердің 200-ден астам түрлері атап өтілді. Олардың көпшілігі дамудың төменгі сатысында - жеңілдетілген сауда келісімдері немесе еркін экономикалық аймақтар, олар ұлттық экономикалық саясатты үйлестіру немесе біріздендіру бойынша міндеттемелерді қамтымайды.

Интеграциялық процестер біріктіруші елдер арасында экономикалық және саяси егемендікті шектейтін рұқсат етілген шектерге қатысты күрт қайшылықтар туғызады, бұл ең

алдымен басқарушы капитал топтарының ішкі нарықтағы позициясына алаңдаушылығын көрсетеді.

Дамыған елдерде интеграциялық процестер Еуропада (Еуропалық Одақ) және Солтүстік Америкада (Солтүстік Американың еркін сауда қауымдастығы - NAFTA) дамыған. ЕО интеграциялық процестердің дамуы макроэкономикалық саланы және құрылымдық түзету құралдарын қамтитын мемлекетаралық экономикалық бірлестіктің жолымен алға жылжыды.

Солтүстік Америкадағы интеграциялық процестер еуропалық үлгіден өзгеше болды. Мұнда шағын деңгейдегі аймақтық кешеннің пайда болуы мен дамуына алғышарттар жасалды немесе тікелей шетелдік инвестициялар басшылығымен интеграцияланды. Бұл АҚШ пен Канаданың капитал мен еңбек шекарасы арқылы еркін жүру режимі, валюталардың шексіз айырбасталуы. Мұндай бұйрық аймақтық экономикалық интеграцияның бірқатар мәселелерін оның заңнамалық негізінсіз шешуге мүмкіндік берді. Өзара сауданы кедендік реттеу еркін сауда аймағынан алшақ болғанымен, аймақаралық еңбек бөлінісі үшін айтарлықтай кең аймақ қалды. Тек 1988 жылы АҚШ пен Канада арасында еркін сауда аймағын құру туралы келісімге қол қойылды. 1992 жылы Америка Құрама Штаттары, Канада және Мексика Солтүстік Америкада еркін сауда аймағын құру туралы келісімге қол қойды, оған 15 жыл енгізілді. 2007 жылға қарай үш ел арасындағы тауарлар мен капиталдың еркін жүруі.

Аймақтағы интеграциялық кешеннің дамуы анағұрлым мықты жақтың - капиталы көрші елдердің бірқатар салаларында жетекші орын алатын американдық көпұлтты ұйымдардың мүдделеріне жауап беретін бағытта жүреді. Канада ЖІӨ-нің 34% құрайтын Канада экспортының 80% -дан астамы АҚШ-қа кетеді. Америка Құрама Штаттары үшін Канада нарығы да ең үлкен, бірақ оның рөлі салыстыруға келмейді. АҚШ экспортының шамамен 25% Канадаға кетеді, бұл АҚШ ЖІӨ-нің 2% құрайды, бірақ Канада ЖІӨ-нің 15% -дан астамын құрайды. Канададағы 11 саланың 5-і АҚШ-қа ішкі нарыққа қарағанда көбірек өнім сатады. Мексиканың экспортының 85% -дан астамы Америка Құрама Штаттарымен байланысты және АҚШ-тың Мексикаға экспортының тек 7% құрайды. Канадалық-американдық және мексикалық-американдық сауданың айтарлықтай бөлігі американдық ТҰК филиалдарының жеткізілімдерінен тұрады. Жеке меншік кәсіпкерлікке арналған «еркін қолдармен» біріктірілген елдердің ауқымды капиталының күштерінің теңсіздігі Солтүстік Американың интеграциясын теңсіз етеді [4].

Экономикалық өзара іс-қимыл процесінің ерекшеліктерінің бірі - белгілі сыртқы экономикалық үйлестірудің болмауы. Солтүстік Америка елдері арасындағы қарым-қатынас тәжірибесінде екіжақты келісімдер аз болды, ЕО органдары сияқты бірлескен реттеуші институттар жоқ. NAFTA-да туындайтын сыртқы экономикалық мәселелерді шешу үшін Солтүстік Американың сауда комиссиясы құрылды. Егер бір елдің экспорты басқа елдің саласына зиян келтірсе, бұл ел тарифтердің төмендеуін тоқтатуы немесе саланың кедендік қорғаудың алдыңғы деңгейіне оралуы мүмкін. Бірақ бұл шара бір рет және үш жылдан аспайтын мерзімде қолданыла алады. Аймақтық экономикалық кешенді дамытудағы «институционалды» принциптің әлсіздігі экономикалық интеграцияның жетілмегендігінің белгісі емес. Онда ол Канада мен Мексиканың репродуктивті процесінде үлкен орын алатын американдық ТҰК-ның шетелдік өндірісі түрінде жүзеге асырылады.

Азия, Африка және Латын Америкасының дамушы елдерінің экономикалық жақындасу процестері жүруде. 20-дан астам аймақтық топтар бар. Олардың ынтымақтастық нысандары мен бағыттары әр түрлі, бірақ барлық топтар интеграциялық сипатқа ие емес. Дамушы елдердің әртүрлі аймақтарындағы экономикалық жақындастырудың негізі - билеуші топтардың экономикалық артта қалушылықты жеңу үшін күш біріктіруге деген ұмтылысы. Әлемдік экономиканың осы ішкі жүйесіндегі экономикалық топтар арасындағы тарифтерді алып тастау импортты аймақтық алмастыру арқылы бір-бірін тауарлармен алмастыру арқылы экономикалық дамудың бір құралы болып саналады.

Дамушы елдердегі кәсіподақтар аз тиімді болды. Бұл бірлестіктерге кіретін елдерде өндірістің өсуі мен өзара алмасуды ынталандырмайтын, өндіріс құрылымы бірдей дамыған салааралық еңбек бөлінісі бар.

Әдебиеттер тізімі:

1. Мальцева В.А., Чупина Д.А. Региональные и мегарегиональные торговые соглашения: торговля сельскохозяйственной продукцией в Транстихоокеанском партнерстве // Вестник международных организаций. 2017. Т. 12. №1. С. 43–65. DOI: 10.17323/1996-7845-2017-01-43.
2. Доғалов А. Н. Макроэкономика: экономикалық мамандықтарға арналған оқулық / А. Н. Доғалов, Н. С. Досмағанбетов. - Алматы : Дәуір, 2012. - 415 б.
3. Камали, Қ. М. Сыртқы экономикалық қызметті мемлекеттік басқару: оқу құралы / Қ. М. Камали. - Алматы : Экономика, 2012. - 102 б
4. Абдулпаттаев С. Халықаралық қатынастар және Қазақстанның сыртқы саясаты: научное издание/ С. Абдулпаттаев. - Алматы: Қарасай, 2012. - 212 б.
5. https://studref.com/602894/ekonomika/regionalizatsiya_rynkov_integratsionnye_protssessy#

778

**ҚАЗАҚСТАННЫҢ СЫРТҚЫ АЗЫҚ-ТҮЛІК НАРЫҒЫН МЕМЛЕКЕТТІК
РЕТТЕУ МӘСЕЛЕЛЕРІ**

УЗБАЕВА Б.М.,

ТД-31к тобының студенті

КОШМАГАМБЕТОВА А.С

магистр, оқытушы

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. бұл мақалада Қазақстан Республикасында азық-түлік қауіпсіздігін мемлекеттік реттеудің кейбір мәселелері қарастырылады. Азық-түлік қауіпсіздігі мәселелерін реттейтін нормативтік құқықтық актілер талданады, азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету өлшемдері қаралды. Нарық өндіріс саласын, алмасу мен тұтынуды ынталандыратын әр түрлі факторлардың (әлеуметтік-экономикалық, ұйымдық-технологиялық, демографиялық және т.б.) өзара іс-қимылын қамтамасыз ететін экономикалық қатынастардың күрделі жүйесі жайлы айтылады. Шаруашылық субъектілерінің еркіндігін біріктіруге негізделген мемлекеттік реттеудің аралас түрін қолдану ұсынылуы жайлы айтылады.

Кілт сөздер: Азық-түлік қауіпсіздігі, ауыл шаруашылығы, ауыл шаруашылығын мемлекеттік қолдау, инвестиция, халықаралық сауда, нарықтық инфрақұрылым, агроөнеркәсіп кешені.

Қазіргі әлемнің сипатты ерекшелігіне интеграциялану мен жаһандану, өзара әрекет пен өзара тәуелділік үрдістері жатады. Ешбір мемлекет жеке дара өзге елдермен байланыссыз, әлемдік шаруашылық бірліктерінен оқшауланған күйде дами алмайды. Жаһандану жағдайындағы әлемдік шаруашылық жүйесінде халықаралық сауда алдыңғы қатарлы маңыздылыққа ие болып отыр. Елдің халықаралық саудаға қатысуы, сыртқы сауда операцияларын және дербес сыртқы сауда саясатын жүргізуі – елдер арасындағы халықаралық экономикалық қатынастардың маңызды бөлігі болып табылады. Кеден одағы мүше болуға байланысты ауыл шаруашылық нарығына ену мен отандық өнімдерді қорғау мәселелері Қазақстан үшін анағұрлым өзекті болып табылады. Қазақстандық тауарлардың

бәсекеге қабілеттілігі мен сапасы төмен, ал елдің ауыл шаруашылығы көртеген себептерге байланысты дағдарысты жағдайды бастан кешуде: ауыл шаруашылығына жеткілікті көлемде инвестициялар тартылмайды, материалдық-техникалық базаның ескіруі, отын-жанармай өнімдерінің қымбаттылығы. Кеден одағының артықшылықтарын атап өтетін болсақ, біріншіден, бірыңғай кедендік аумақ құру арқылы түрлі бағыттағы ынтымақтастыққа жол ашылады, ең бастысы бірлескен өндіріс орындарын ашу арқылы одаққа мүше елдердің индустрияландыру саясатына ықпал етуге болады. Сыртқы тауарлар экспанциясынан бірлесіп қорғануға мүмкіндік туады. Сонымен қатар, Кеден одағына мүше елдер бір-бірімен сауда-саттық жасасқанда шекарадан кесіп өтер кезде төленетін кедендік алым-төлемдерден босатылып, қағазбастылықтан құтылады. Үш елдің бүгінгі таңда 2 трлн. долларға бағаланып отырған бірыңғай нарығы бұдан да кеңейе түседі. Бұл өз кезегінде инвестициялық тартымдылығымызды арттыратын көрінеді. Ең бастысы, үш елдің халқы үшін тұтынатын өнімдер ассортименті кеңейеді. Үш елдің арасында бәсекелестік орнайды, бұл өз кезегінде сапаның артуына, тауар мен өнімнің қолжетімділігіне жол ашады. Үш мемлекеттің транзиттік әлеуетін тиімді пайдалануға мүмкіндік туып, кірісімізді арттырады. Ал кәсіпкерлеріміз өз өнімдерін халықаралық нарыққа шығаруда жаңа мүмкіндіктер мен жеңілдіктерге ие болады [1]. Ұлттық экономиканың дамуының қазіргі кезеңінде Қазақстанның азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету мен елдің азық-түлік тәуелсіздігін сақтау өзекті мәселеге айналып отыр. Осы мәселелерді шешу тек азық-түлікпен өзін-өзі қамтамасыз ету мүмкін болатындай АӨК-нің даму деңгейіне қол жеткізу қажет. Елдің азық-түлік қауіпсіздігінің жүйесіне үнемі оның жалпы тұрақтылығын төмендететін әр түрлі факторлар әсер етеді. Азық-түлік қауіпсіздігінің қауіп-қатерлері дегеніміз – өмірдің ең басты ресурстары болып табылатын тамақ өнімдерінің төмендеуі, болмауы немесе бұзылуы, сондай-ақ оның сапасының яғни оның энергетикалық қасиеттерінің нашарлауын білдіреді. Аграрлық нарықтың қазіргі жай-күйін бағалай келе Қазақстанның азық-түлік қауіпсіздігіне ішкі және сыртқы қауіптердің әсер ететінін анықтауға болады [2]. Осыған сәйкес, әлеуетті мүмкіндіктер мен ауыл шаруашылығы өндірісін мемлекеттік қолдаудың артуына қарамастан, елдің азық-түлік тәуелсіздігі күрделі және әлеуметтік қысымдағы сипаттағы мәселе болуы мүмкін.

Азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету мәселесі қазіргі орын алған экономикалық дағдарыс кезінде одан әрі шиеленісе түсуі мүмкін. Сондықтан да алда шешуін күтіп тұрған ең күрделі мәселе – бұл агроөнеркәсіп кешенінің бүгінгі даму деңгейін төмендетпей, одан әрі тұрақты даму үдерісін қамтамасыз ету үшін мемлекет тарапынан қолдауды күшейту.

Соңғы жылдары Қазақстанға құрамында ГМО бар азық-түлік пен азық-түліктік шикізаттар келе бастады. Қолданыстағы заңнамаға сай біздің еліміздегі саудаға құрамында ГМО бар азық-түліктерді реттейтін нормалардың барлығына қарамай, ГМО айналысына бүгінгі күнге дейін ешқандай бақылау жасалмай келеді. Қазақстанда ел аумағында гендік модификацияға ұшыраған азық-түлікті бақылайтын «Гендік инженерия қызметін мемлекеттік бақылау» жөнінде заң жобасы құрылды және қазіргі таңда бұл заң жобасын қабылдау қарастырылу үстінде. Заң жобасын Білім және ғылым министрлігі құрды. Мемлекеттік реттеу, қауіпке сараптама жасау, ГМО-ның мемлекеттік тізілімін құру, гендік-инженерлік жұмысқа және мемлекеттік бақылауға рұқсат беру арқылы жүргізіледі [3]. Заңнама аясында үйлестіру орталығын құру қарастырылған. Оның құрамына мүдделі мемлекеттік органдар мен ғылыми мекемелер кіреді. Үйлестіру орталығы ГМО-ны тіркегенде тәуекелді сараптамадан өткізіп отырады. Генетикалық модификацияланған нысандардың экспорты, импорты, тасымалдануы, зертханалық сынақтары гендік-инженерлік зерттеулері мемлекеттік бақылауға алынады. Азық-түлік қорабында ГМО қоспасы жөнінде ақпарат берілмегендіктен қазақстандықтар гендік өзгеріске ұшыраған өнімді шамадан тыс пайдаланады. Бұған елімізде трансгендік организмдерді анықтайтын арнайы лабораторияның жоқтығы сеп болып отыр. Егер жоғарыда аталған заң жобасы қабылданса, елімізде құрамында ГМО-сы бар балалар тағамы, өндіріске қажетті қоспаларды дайындауға, импорт пен экспортқа түбгейлі тыйым салынады. Қазақстанға тек мемлекеттік тіркеуден өткен ГМО-

сы бар азық-түліктер ғана кіргізіледі. Мемлекеттік тіркеуден өту үшін ғылыми дәйегі бар дәлелдемелер келтіріліп, ГМО қауіптілігі жан-жақты сарапқа салынуы тиіс. Дәлелдемелер мен арнайы сараптамалық құжатты импорттаушы немесе өндіруші ұсынуы тиіс. Сыртқы азық-түлік нарығымен байланысты реттеу мәселесіне келетін болсақ, азықтүлік қауіпсіздігін сақтауда ұлттық азық-түлік нарығын тиімді қоғаудың маңызы жоғары, себебі, қазіргі таңда импорттық жеткізулердің өсуі байқалып отыр. Сондықтан, отандық АӨК жан-жақты дамуы үшін қолайлы сыртқы жағдайларын құру мен қоладу ел саясатының негізгі мақсаты болуы тиіс. Бұл мәселе әсіресе республиканың алдағы уақытта БСҰ-ға кіруіне байланысты ерекше өзекті болып отыр. Осының салдарынан елдің азық-түлік қауіпсіздігі үшін осы қадамның зияндарын минималдандыру және экспорттық әлеуеттің өсуін ынталандыру, халықаралық еңбек бөлінісінің мүмкіндіктерін ұтымды қолдану қажет.

Алайда қалыптасқан жағдайда импорттық өнімдерден толық бас тартуға боламайды – бұл кейбір тауарлар бойынша нарық тапшылығын тудырады және бағалардың өсуіне алып келеді. Сондай-ақ, ескере кететін жайт, экономиканың, соның ішінде, ауыл шаруашылық және азық-түлік нарығының жаһандық сипатқа ие болуы объективті дамуға беталыс болып табылады. Сыртқы нарықпен қатынаста отандық ауыл шаруашылығының ерекшеліктері, сондай-ақ азық-түлік нарығының ашықтығының қауіпсіз шегі ескерілуі қажет. Бұл жерде әңгіме сыртқы экономикалық қызметті қысқарту емес, төмендегі факторларды есепке ала отырып оны қайта құрылымдау мәселесі туралы болуы қажет. Қазақстанның ауыл шаруашылығының көпшілік саласы алдыңғы қатарлы экспортер елдермен салыстырғанда табиғи жағдайы анағұрлым төмен жерлерге ие. Ауыл шаруашылық өндірісінің техникалық қамтамасыз етілуі төмен. Нарықтық инфрақұрылым және отандық тауарлардың тұтынушыға дейін сатылу және жеткізілу жүйесі жеткілікті дәрежеде дамымаған [4]. Сондықтан, азық-түліктің негізгі стратегиялық түрлері бойынша оның ұсыныс көлеміне, қоры мен бағаға жиі (ай сайын) маркетингтік талдау жүргізу және азық-түлік таурларының экспорты мен импорты бойынша шаралар әзірлеу ұсынылады. Қажет болған жағдайда азық-түлік импортын үлестеуді қолдану қажет. Шеттен әкелінетін тауарлардың орнын басу мен отандық өнімнің бәсекеге қабілеттігін арттыру бағдарламаларын қолдану қажет, әсіресе жеміс-жидек өнімдері мен өсімдік майы өндірісіне қатысты. Экспортер елдердің субсидияларын қолдану арқылы тауарды импорттау кезінде өтеу баждарын ендіру қажет және түскен қаражатты отандық өндірістің дамуына жұмсау керек. Бірінші кезекте, аталмыш шара құс еті мен жұмсақ сортты майларды импорттауда қолдауға болады. Импорттық операцияларды жүргізетін субъектілер өздерінің қызметіне еш жауапкершілікпен қарамайды, сондықтан нарық төмен сортты жалған, кей жағдайларда денсаулыққа зиянды тауарлармен толығып отыр.

Азық-түліктің сапалылығын сақтау үшін отандық тағам өнімдері мен азық-түлік шикізаттарын өндірушілер мен өзге де жеткізушілердің орындауы міндетті болатын мемлекеттік қауіпсіздік стандарттары түрінде қазақстан нарығына сапасыз импорттардың әкелінуіне тосқауылдар қою қажет. Базарларда бақылау жүргізу үшін санитарлы-экологиялық пунктер мен әрбір кеден пунктерінде импорттық азық-түлікті тескеру үшін экспресс-лабораториялар ұйымдастыру арқылы азық-түліктің сапасы мен қауіпсіздігін бақылау жүйесін құру қажет. Сатушыға тек бақылау зерттеуінен және тауардың әрбір партиясына сәйкес сертификаттар алғаннан кейін ғана импорттық өнімді сатуға құқық беріледі. Осылайша, импорттың орнын басу және нарық сыйымдылығының отандық өнімдерге толуының өсуіне жағдай туады және отандық тауар өндірушілер дамуға қосымша серпін алады. Ауыл шаруашылық өнімінің экспортын ынталандыру мақсатында экспорттық субсидияларды қолдану қажет. Экспорттық субсидияларды оған әлемдік бағаның құбылу жиілігі мен деңгейіне және транспорттық қызметтің құнына байланысты кезең-кезеңмен белгіленуі тиіс. Олар тауарды жөнелткеннен кейін және барлық кедендік нысандарды (экспортта қолданылады, бірінші кезекті бидай және бидай өнімдеріне) орындағаннан кейін төленеді. Бұл өткізу нарығын кеңейтуге мүмкіндік береді және қазақстандық бидайдың бәсекеге қабілеттілігін көтереді.

Әдебиеттер тізімі:

1. Сейдахметов А. Азық-түлік қауіпсіздігі де бір асқар бел// Егемен Қазақстан 27 мамыр, 2009.
2. Молдашев А.Б., Никитина Г.А., Луецкий Л.И., Гусева Г.Я. Концептуальные основы продовольственной безопасности Казахстана. - Алматы, 2009. – 28 б. 7
3. Әйгерім Бақытқызы. Әлем ГМО-ға қарсы. – Айқын Республикалық қоғамдық-саяси газеті / 25.08.11.
4. Мырзахметова А.М. ВТО и внешняя торговля Казахстана. – Алматы: Қазақ университеті. 2009.

**ҚАЗАҚСТАННЫҢ ТАУ – КЕН ӨНЕРКӘСІП КЕШЕНІ ЖАҒДАЙЫ,
МӘСЕЛЕЛЕРІ, БОЛАШАҒЫ**

ХАЙРХУЛОВ Н.А.

Е.А.Бөкетов атындағы ҚарМУ магистранті

ЕСКЕНДИР Н.Н.,

аға оқытушы

АҚМОЛДА М.Н.,

оқытушы

Е.А.Бөкетов атындағы ҚарМУ,
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. Мақалада Қазақстанның тау – кен өнеркәсіп кешені жағдайын талдау үшін тау кен металлургия саласының даму тарихына тоқталып, тау кен саласының ағымдағы жағдайы талданды.

Кілт сөздер: Тау-кен металлургия саласы, кара металлургия, көмір өнеркәсібі, металл кендерін өндіру

Тау-кен металлургия саласы ел экономикасының стратегиялық саласын білдіреді, оның рөлі жоғары технологиялық және ғылымды қажетсінетін түпкілікті өнім (машина жасау, құрылыс индустриясы, авиациялық, ғарыш және қорғаныс өнеркәсібі) өндірісін шикізатпен қамтамасыз ету болып табылады. Бүгінде Қазақстанның тау-кен-металлургия саласы шикізаттың және бастапқы металдар экспортына бағдарланған. Алдағы жылдары саланы дамытудың негізгі міндеті жоғары технологиялық өнім өндірісінің өсімі мен оның сыртқы нарықтарға экспортын ұлғайтуды да, ішкі нарық қажеттілігін қанағаттандыруды да қамтамасыз ететін, қосылған құны жоғары өнімді шығарумен байланысты металлургия өнеркәсібінің жаңа қайта өңдеу өндірістерін кезең-кезеңмен құру болу тиіс.

Тау-кен-металлургия саласы — еліміздің өнеркәсібінің барынша серпінді дамып келе жатқан секторы, Қазақстанның маңызды құрамдас бөлігі. Ол Қазақстанның барынша бәсекеге қабілетті саласының бірі бола отырып алға дамып отырған.

Кешенді базалық салалар болып табылатын қара және түсті металлургияны әдетте біртұтас металлургиялық цикл ретінде қарастырады, себебі ортақ сипаттамалары көп. Алайда шаруашылықта пайдаланылатын металдың басым бөлігі (90 %) қара металдар – ең алдымен болат [1].

Қара металлургия – ең алдымен ҒТП деңгейін анықтайтын машина жасау үшін ең массалық конструкциялық материал, өнеркәсіп үшін шикізат, халық тұтынатын материал өндіретін кешенді базалық сала.

Қара металлургияда басты құрамдас ролді металлургиялық қайта өңдеу ойнайды; шойын-болат-прокат. Өзге өндірістер жанама, қосымша болып табылады: руда өндірісі мен

байыту (темір, марганец, хром), көмірді кокстеу (түгелімен металлургиялық комбинаттарда өндіріледі), көмекші материалдар өндіру (флюсті әктас, магнезит), ферроқорытпа өндіру, қара металдарды қайта өңдеу, өндірістік бағыттағы металл бұйымдарын шығару (метиз).

Бұрынғы одақтас республикалардың шаруашылық бөлініс нәтижесінде сала түбегейлі өзгерістерге ұшырады. Бүкіл металдың жартысына жуығын өндіретін, әрі табиғат ресурстарының үйлесімдік тұрғысынан (Донецк көмірі мен Кривой рог темір рудасы), әрі халық пен өндірістің орналасуына байланысты орталықтану тұрғысынан тиімді орналасқан оңтүстік металлургиялық база Украинада қалды. Қазақстанда Қарағанды металлургиялық комбинаты, Қарағанды көмірі және Қостанай темір рудаларынан тұратын қуатты Қазақстандық металлургиялық база қалды. Закавказье кәсіпорындары, соның ішінде толық циклды (Грузия - Рустави), жалпы өндірістен шығып қалды. Бұл өндірістік, технологиялық байланыстардың жаппай жойылып, өнім өндірісі құлдырауына себепші болды.

Қара металлургия — өзінің негізгі өнімдерін екінші рет қайта өңдеудің аяқталған кезеңін қамтамасыз ететін ғаламат сала және, сонымен бірге басқа салалар мен өндірістердің қалдықтарын кәдеге жаратуға қабілетті болып табылады. Қазақстан үшін қара металлургия — екінші дүние жүзілік соғысынан кейінгі жылдары ғана пайда болған ауыр өнеркәсібінің салыстырмалы түрдегі жас сала. Қазақстанда шойын, болат, бұйымдарды илемдеу және ферроқорытпа өндіріледі. Болатты өндіру және тұтыну көлемі әрқашан мемлекеттің экономикалық қуатының негізгі көрсеткіштерінің қатарына кіретін. Сондықтан, Қазақстан Республикасы Үкіметімен елімізде импорттың орнын басатын және экспорттық әлеуетін көтеретін, металлургиялық кешенінде жоғары тауарлық дайындықтағы өнімді шығару өсімін қамтамасыз ететін, ғылымды қажетсінетін бәсекеге қабілеттілігін құруға бағытталған бірқатар Бағдарламалар әзірленді. «Қазақстан Республикасының 1999-2003 жылдарға арналған тау-кен металлургия кешенін дамытудың тұрақты жұмыс істеуін және стратегиялық басымдылығын ғылыми-техникалық қамтамасыз ету» Республикалық мақсатты ғылыми-техникалық Бағдарламасымен шағын және орта өндірісін құру жолымен ғылыми әзірлемені іске асыру және жоғары тауарлы дайындықтағы бәсекеге қабілетті өнімдерін шығару бойынша технологияны меңгеру мақсаты қойылды [2].

Қазақстан Республикасының тау-кен металлургия саласы ел экономикасы үшін маңыздылығы жағынан екінші сала болып табылады. Тау-кен металлургия саласы өндірісінің өнімдері қазақстандық экспорттың номенклатурасында ұсынылған, алайда олардың мұнай-газ саласының өніміне қарағанда айтарлықтай аз.

Тау — кен металлургия кешені - Қазақстан өнеркәсібінің бәсекеге қабілетті және серпінді дамып келе жатқан секторларының бірі.

Тау-кен металлургия кешені металл кендерін өндіру, көмір мен лигнит өндіру, металлургия өнеркәсібі және машиналар мен жабдықтардан басқа дайын металл бұйымдарын өндіру сияқты қызмет түрлерін қамтиды.

Республикада әлемдік хром кенінің 30% — ы, марганец кендерінің 25% — ы, темір кендерінің 10% - ы шоғырланған. Мыс, қорғасын және мырыш қорлары әлемдік деңгейден тиісінше 10% және 13% - ды құрайды. Менделеев кестесінің 105 элементінің 99-ы Қазақстан жер қойнауында анықталды, 70-тен қорлар барланды, 60-тан астам элемент өндіріске тартылды.

2015 жылғы жағдай бойынша Қазақстандағы дәлелденген көмір қорының көлемі 35 млрд.тоннаны құрады. Республика қазіргі уақытта АҚШ (237 млрд.тонна), РФ (157 млрд. тонна), ҚХР (115 млрд. тонна), Австралия (76 млрд. тонна), Үндістан (61 млрд. тонна) және ГФР (41 млрд. тонна) сияқты елдерге жол бере отырып, әлемде жетінші орынға ие.

2018 жылдың басында ТМК қызметкерлерінің тізімдік саны 198,5 мың адамды құрады.

2018 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша елде ТМК-ның 2064 кәсіпорны бар, оның ішінде: 85 ірі, 79 орта және 1900 шағын. Өткен жылмен салыстырғанда ТМК кәсіпорындарының жалпы саны негізінен дайын металл бұйымдарын өндірумен айналысатын шағын кәсіпорындар есебінен артты.

Бұл ретте өндіруші сектордың орта және ірі кәсіпорындарының көпшілігі металлургиялық өндірістері бар тігінен біріктірілген компаниялар болып табылады.

"Қазақстан Республикасын индустриялық-инновациялық дамытудың 2015-2019 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасына" сәйкес металлургия өнеркәсібінің негізгі басымдықтарының бірі Еңбек өнімділігі мен экологиялылығын арттыру мақсатында жұмыс істеп тұрған өндірістерді жаңғырту болып табылады.

Бұл ретте қара металлургиядағы негізгі басымдықтар шетелдік инвесторларды тарту және ішкі қажеттілік пен әлемдік болат құю өнеркәсібі үшін жоғары қоспаланған болат, дәстүрлі және кешенді ферроқорытпа өндіру жөніндегі инвестициялық жобаларды іске асыру; фасонды прокаттың, метиздердің және жазық прокаттың дайын бұйымдарын шығару жөніндегі жұмыс істеп тұрған өндірістерді одан әрі дамыту болып табылады.

Түсті металлургияның негізгі басымдықтарына шетелдік инвесторларды тарту және мыс, алюминий, титан өндірісін одан әрі кеңейтуді, қорғасын, мырыш, никель және басқа да базалық металдар өндірісі үшін жаңа кен орындарын әзірлеуді, қосылған құны жоғары дайын бұйымдар мен өнімдер (мыс құбырлары, мыс катанкасы, алюминий табақтары және т.б.) өндіруді ұйымдастыруды, сондай-ақ ілеспе металдарды, оның ішінде сирек кездесетін металдар мен сирек металдарды шығара отырып, шикізатты кешенді қайта өңдеу.

Қазақстан Республикасы Президентінің 2017 жылғы 31 қаңтардағы "Қазақстанның Үшінші жаңғыруы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік" Жолдауында минералдық-шикізат базасын кеңейту, геологиялық барлауды белсенді жүргізу, шикізатты кешенді өңдеуді тереңдету, жаңа нарықтарға шығу және әлемдік сұраныстың баяулауы жағдайында жеткізу географиясын кеңейту қажеттілігіне баса назар аударылады.

Сонымен қатар, Елбасы Жолдауында Төртінші өнеркәсіптік революция элементтерін енгізу арқылы еңбек өнімділігін арттыру қажеттілігіне ерекше назар аударылады. Осыған байланысты Президент 2025 жылға дейін базалық салаларды (оның ішінде ТМК) технологиялық қайта жарактандыру жөніндегі шаралар кешенін қабылдау жөнінде үлкен міндет қойды.

2018 жылы ТМК өндірісінің өсуі ТМК-ның көптеген кәсіпорындарында шикізат өндіру және дайын өнім өндіру көлемінің өсуімен, оның ішінде KAZ Minerals Plc-да мыс кендерін өндірудің, хром кенін өндірудің және "Қазхром "ТҰК" АҚ-да Ферроқорытпа өндірісінің, "Қазақмыс "корпорациясы" ЖШС-да мыс рудасын өндірудің, "Соколов-Сарыбай тау-кен өндірістік бірлестігі" АҚ-да темір рудасын өндірудің, "АрселорМиттал Теміртау" АҚ-да және ҚР көмір өндіруші бірқатар кәсіпорындарында болат өндірісінің, сондай-ақ 2017 жылдың басынан бері шикізат.

Тау-кен металлургия саласының орташа салалық көрсеткіштері металл кендерін өндіру көлемінің аз ғана төмендегенін куәландырады, оның ішінде темір кендері 24628,3 мың тонна, 2017 жылы 25228,2 мың тоннаға қарсы, мыс - 38660,6 мың тонна (2017 жылы 41291, 3 мың тонна), мыс-мырыш - 5260,2 мың тонна өндірілді.

2018 жылы барлық негізгі позициялар бойынша экспорттың айтарлықтай өсуі байқалды. 2018 жылы экспортқа 12,1 млрд. Бұл ретте табиғи көріністе ТМК өнімдерінің жекелеген түрлері экспортының көлемі, мысалы, мыс концентраттары 81,9% - ға, хром кендері мен концентраттары 23,2% - ға, ферроқорытпалар 4,2% - ға, көмір 11,9% - ға және жазық прокат 10,5% - ға өсті.

2018 жылы ТМК өнімінің импорты өткен жылдың сәйкес кезеңімен салыстырғанда 10% - ға артып, 4 045 857 млн. АҚШ долларын құрады, бұл қара металдардан, кендерден және қорғасын концентраттарынан жасалған жазық илек, құбырлар мен түтікшелер импортының ұлғаюына байланысты.

2018 жылдың қорытындысы бойынша ТМК негізгі капиталға инвестиция көлемі 624,1 млрд. теңгені құрады, бұл өткен жылдың сәйкес кезеңіне қарағанда 20% - ға аз.

Мәселен, металл кендерін өндіруге инвестициялар көлемі 337,7 млрд. теңгені құрады, бұл өткен жылдың сәйкес кезеңіне қарағанда 25,6% - ға аз, алайда өндіруші

кәсіпорындардың меншікті қаражатынан инвестициялар үлесі 55,2% - дан 79,8% - ға дейін өсті.

Көмір мен лигнит өндіруге инвестиция көлемі 81,6 млрд теңгеге жетті, бұл өткен жылдың сәйкес кезеңімен салыстырғанда 165,9% - ға артық.

Металлургия өнеркәсібіне салынған инвестициялар көлемі 185,6 млрд. теңгені құрады, бұл өткен жылдың сәйкес кезеңіне қарағанда 44,7% - ға аз, алайда жоғары бөліністі өнім өндіретін кәсіпорындардың меншікті қаражатынан салынған инвестициялар үлесі 45,1% - дан 87,4% - ға дейін өсті.

Сондай-ақ, шағын көлемге қарамастан, машиналар мен құрал-жабдықтардан басқа, дайын металл бұйымдарын өндіруге инвестициялар көлемі 19,2 млрд теңгеге жеткенін атап өту қажет, бұл өткен жылдың осы кезеңімен салыстырғанда екі есе артық.

Қазақстан Республикасы Инвестициялар және даму министрлігінің (Министрлік) 2017 жылғы және 2018 жылғы 4 ай ішіндегі Министрлік жетекшілік ететін салаларды дамыту қорытындылары бойынша есебі негізінде (есеп) жедел шаралар жоспары шеңберінде 2017 жылы металлургия өнеркәсібінің 25 кәсіпорнына мемлекеттік қолдау көрсетілді, ал стресс тестілерді жүргізу шеңберінде 2018 жылғы қаңтарда тау-кен металлургия саласының 18 кәсіпорны тыңдалды, оның ішінде өндіріс бойынша 16 инвестициялық жоба ("BaryMining" ЖШС-передель шойын өндірісі, "Алтай Полиметалл" АҚ-мыс, алтын мен күміс), олардың көпшілігі бойынша меморандумдарға қол қойылды. Есеп мәліметтері бойынша, тау-кен металлургия саласының тұрақты қызметін қолдау үшін 2018 жылы министрлік Индустрияландыру картасы шеңберінде: "Посук Титаниум" ЖШС (жобалық қуаты 6 мың тонна титан құймалары мен слябтары), "Ақтөбе рельс-арқалық зауыты" ЖШС (жобалық қуаты 200 мың тонна рельс және 230 мың тонна фасонды прокат) жобаларды іске қосуды жүргізеді. Ағымдағы жылы сол мақсатта министрлік 2018 жылға электр энергиясына және оны беру бойынша қызметтерге жеңілдік тарифтерді ұсынды: "Tau-Ken Temir" АҚ (2018 жылдың ақпан-қыркүйек айларына жеңілдік тарифі), "ӨТМК" АҚ (2016 жылдың соңына дейін жеңілдік тарифі), 2018 жылдың соңына дейін "Қазмырыш" ЖШС және "УК ТМК" АҚ кәсіпорындары үшін мырыш концентраты мен алюминийге-ванадий лигатурасына импорттық баждар төмендетілді; елдің алтын-валюта резервін "Тау-Кен Алтын" ЖШС қамтамасыз етілу мақсатында. Жоғарыда айтылған фактілерді назарға ала отырып, тау-кен металлургия саласы кем дегенде ағымдағы жылдың соңына дейін мемлекеттік қолдаумен жеткілікті түрде жақсы нығайтылған деген қорытынды жасауға болады.

2018 жылдың өткен жарты жылдығында тау-кен металлургия өнеркәсібінің оң серпінін ескере отырып, сондай-ақ мемлекеттен қолда бар және күтілетін елеулі қолдауды ескере отырып, Қазақстанның тау-кен металлургия өнеркәсібінің 2018 жылдың соңына дейін одан әрі өсу ықтималдығы жоғары болады. Осылайша, 2018 жылдың қаңтар-желтоқсан кезеңінде тау-кен өндіру өнеркәсібі өндірісінің көлемі құндық мәнде 1500000 млн. теңгені құрайды деп күтеміз, осылайша жыл өсімі жылына 96,2%, ал жыл өсімі жарты жылдықта 168,4% құрайды. Металлургия өнеркәсібі өндірісінің көлемі бойынша 2018 жылдың соңына қарай біз жылына 122,7% - ды және жартыжылдыққа 168,8% - ды күтеміз. Осылайша, осы саладағы өндіріс көлемі жыл соңына қарай 2600000 млн. теңге деңгейінде болжанып отыр. Алайда, осы болжамға әсер ететін және оның нанегативті, атап айтқанда-елдің тау-кен металлургия секторы үшін жылдың оптимистік нәтижесін өзгерте алатын кейбір жағымсыз факторлар да бар. Мысалы, қолданбалы экономиканы зерттеу орталығы (ЦИПЭ) соңғы бірнеше айда металлургия өндірісінің өсуін әлемдік нарықтағы негізгі металдар –алюминий, темір кені, қорғасын, мыс, мырыш және титан бағасының өсуімен байланыстырады; ал металдарға баға деңгейі дағдарысқа дейінгі деңгейге әлі жеткен жоқ болғандықтан, өндірістің өсуі төмен базамен салыстырғанда жүргізіледі. Сонымен қатар, кейбір болжамдар бойынша, ҚР Тау-кен өнеркәсібі (мұнай мен газды есепке алғанда) 2018 жылы 5,0% - ға төмендейді. Тұтастай алғанда, әлемдік экономиканың тұрақсыздығы, сондай-ақ Қазақстандағы экономикалық дағдарыс саланы мемлекеттік қолдау болмаған жағдайда, 2018 жылдың соңына қарай тау-кен металлургия саласы өндірісінің өсуінің жоғарыда аталған болжамына теріс әсер етуі мүмкін.

Әдебиеттер тізімі:

1. Қазақстан Республикасы Қаржы министрлігі Кеден комитетінің деректері.- <http://www.customs.kz/wps/porta>.
2. Мамыров Н.Қ. Табиғатты пайдалану экономикасы: оқулық / Н.Қ.Мамыров. - Алматы: Экономика, 2009.- 239 б.

**ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЖҰМЫССЫЗДЫҚ МӘСЕЛЕСІ ЖӘНЕ ОНЫ ШЕШУ
ЖОЛДАРЫ**

ХАЛИЛИНА А.Б.

УА-18-1К тобының студенті

КЕРНЕБАЕВ А.С.

PhD докторы, доцент

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. Аталмыш мақалада Қазақстанға жұмыссыздық мәселелері мен оның шешу жолдары көрсетілген. Дағдарыс жағдайынан шығу және өндірісті көтеру үшін мемлекеттің белсенді қатысуы қажеттілігі айтылған. Мемлекет өзінің өлшемге әсерін шектеуі, тек отандық өндірушіні көтермелеу керек. Біздің ұйымдар мен кәсіпорындар қазір үлкен салықпен жанасады, соның салдарынан өндіріс шығындары ұлғаюда-бұл кәсіпорындардың өз қызметкерлерінің санын қысқартуға мәжбүр етеді. Ғылыми-техникалық жетістіктердің болмауы проблемасын ғылыми әзірлемелер саласында белсенді қаржыландыру жолымен шешуге болады.

Кілт сөздер: Жұмыссыздық, белсенді халық, жұмыс күші, экономикалық құлдырау, бәсекегеқабілеттілік.

Қазақстан Республикасында жұмыссыздық өте қауіпті ауқымға ие болды. Үкіметте бір міндет бар - бұл инфляцияны және өндірістің құлдырауын болдырмау, жою немесе қандай да бір жолмен бақылау міндеті. Құлдырау шын мәнінде жұмыссыздықтың өсуін тудырады. Бірақ ол нөлден өсе бастайды және құлдыраудан кейін нөлдік деңгейге дейін түспейді. Жұмыссыздардың қандай да бір санының болуы ешкімге алаңдаушылық тудырмайды, себебі мәселе емес. Бірақ бұл сан қандай? Жұмыссыздық деңгейі қандай? Жұмыссыздықтың мәселесі қашан, әлі жоқ екенін қалай білуге болады? Бұл айырмашылық өте маңызды, өйткені жұмыссыздық "проблемалық деңгейге" жеткенде саясаткерлерге қандай да бір шаралар қабылдау талаптары көбейе бастайды. Федералдық үкіметтің осы талаптарға жауап беретіні сөзсіз, шығындармен, мүмкін, жағымсыз салдармен байланысты болады, әсіресе, егер шындығында жұмыссыздық "проблемалық деңгейден" аспаса [1]. Бірақ бұл деңгей қайда және оны қалай тануға болады? Ресми деректер бойынша жұмыссыздық Қазақстанда жариялайды, Ұлттық статистикалық агенттік Министрлігімен бірлесіп еңбек және халықты әлеуметтік қорғау. Бұл деректердің көзі халықты ағымдағы тексеру болып табылады-Ұлттық статистика агенттігі үшін санақ Бюросы жүргізетін отбасыларды іріктеп зерттеу. Іріктеу ай сайын сұралатын және елдің барлық халқын таныстыру үшін іріктелген 50 мыңға жуық отбасын қамтиды. Кең таралған пікірге қарамастан, жұмыссыздық жөніндегі деректер жұмыссыздық жөніндегі жәрдемақы үшін өтініштердің негізінде қалыптаспайды. Ұлттық агенттіктің іріктеуіне кіру үшін адам, ең алдымен, конституциялық емес халыққа тиесілі болуы тиіс. Бұл 16 жасқа толған және одан үлкендердің барлығы түрме немесе аурухана сияқты мемлекеттік институттарда орналаспаған. Конституциялық емес халық одан кейін мына санаттар бойынша бөлінеді: жұмыспен қамтылғандар, жұмыссыздар және жұмыс

істемейтін халық. Бірақ жұмыссызды өз бетінше жұмыспен қамтылмаған адамнан қалай ажыратуға болады? Ұлттық агенттік осы екі топты ажыратудың нақты критерийлерін әзірледі және олардың әрқайсысының санын нақты анықтайды [2].

Ұлттық агенттікті тексеру үшін ол жұмыссыздардың санатына жатқызылуы тиіс:

- конституциялық емес халыққа кіру;
- тексерумен қамтылған апта ішінде жұмыс болмауы;
- алдыңғы 4 апта бойы жұмыс табуға нақты әрекет жасау;
- қазіргі уақытта жұмысқа кірісе алады.

Жұмыссыздар санының өз бетінше қызмет ететін халықтың жалпы санына қатынасы жұмыссыздықтың ресми деңгейінің санын береді, ол жарты жылда ұлттық Статистика агенттігін жариялағаннан кейін бұқаралық ақпарат құралдарының басты назарында болады. Жұмыссыздық кез келген елдің халқы арасында тең бөлінген ешқашан болмайды. Статистикалық мәліметтер көрсеткендей, барлық жастағы жұмыссыздардың жалпы санынан әйелдер шамамен 65% немесе ерлерден екі есе көп. Бұл қазіргі уақытта бос орындарға үміткерлерге қойылатын негізгі талаптардың бірі арнайы-техникалық білімнің болуы болып табылатындығымен түсіндіріледі. Алматы қалалық жұмыспен қамту орталығының мәліметтері бойынша техникалық салада жұмыс берушілер ұсынатын бос жұмыс орындары 40% - ға жуықты құрайды. Бірақ 25 жасқа дейінгі жастар арасында жұмыссыздық көп таралған. Оның үлесі Жұмыспен қамту орталықтарына жүгінген халықтың жалпы санының 41,2% құрайды. Бұл жиі олардың "жанымен" жұмыс табығы келетінін түсіндіреді және бұл ізденіспен айналысқанша жұмыссыз болып саналады. Бұл біздің жұмыссыздық деңгейінде бос жұмыс орындары негізінен белгілі бір жұмыс өтілі бар мамандармен толтырылуымен түсіндіріледі. Ал жұмыс тәжірибесі жоқ жастар оны алуға мүмкіндік бермейді. Бұл тұрғыда жастар арасында жұмыссыздық деңгейі өте төмен (5,75%) Германия тәжірибесін қолдану қажет [3]. Онда Кәсіптік оқытудың, кәсіптік бағдарланған мектептер мен тікелей жұмыс орындарында даярлаудың жоғары дамыған жүйесі бар, ол адамның еңбек өмірінің басында жұмыссыздық кезеңін барынша қысқартады. Жұмыссыздықтың осындай жоғары деңгейінің тағы бір маңызды себептерінің бірі-социалистік құрылыс кезінде қалыптасқан менталитет пен халықтың нарықтық экономикаға қабілетсіздігі. Қазір мемлекеттің жалғыз проблемасы-бұл өндірістің құлдырауы. Дәл осы себептен Қазақстанның мыңдаған азаматтары жұмыссыз болып шықты. Егер кәсіпорындар толық қуатпен жұмыс істесе, біз осы проблеманың теориялық жағында қалай қарастырсақ, адамдар қалаған жерде жұмыс істеуді қалайтын болады және олар таңдаған кезде өз мамандығына, біліміне, осы саладағы жұмысқа деген қызығушылығына бағдарланатын болады. Бұл үшін республика үкіметі қазір өндірісті жаңғырту және жұмыс орындарын қамтамасыз ету үшін шетелдік инвесторларды тартады. Бірақ бұл ретте еңбек нарығында бәсекелестіктің табиғи жағдайын қолдау үшін "резерв армиясының" кейбір Саны болуы тиіс. Жұмыс орындары артық болған жағдайда жұмыс күшіне сұраныс пен тиісінше жалақы артады. Бірақ біздің мемлекеттегі өндіріс қаражаты есебінен шығындарды өтеу мүмкін болмаған жағдайда, өндірушілер тауарлар мен көрсетілетін қызметтердің бағасын арттыратын болады, бұл инфляцияға әкеледі. 1990-91 жылға, Кеңес Одағының ыдырауы кезінде, ел бойынша жұмыссыздық деңгейі 4,6% - ды құрады. Оның деңгейі бірнеше жылда айтарлықтай өсті қалай болды? Сондай-ақ, 1993 жылға дейін оның өсуі соншалықты маңызды ауқымдарды қабылдамағанын атап өткен жөн, яғни оның деңгейі "белсенді халық" ағынының табиғи ағымымен сүйемелденді. Бірақ нарыққа өту уақытын еске түсірейік. Сол кезде, тұрақты жалақы кезінде гиперинфляция халықтың табысын өзін және отбасын қамтамасыз ету үшін жетпеген найзағайға айналдырды. Адамдар коммерциямен айналыса бастады және тиісінше табысы аз жұмыс істеді. Сондай-ақ, кеңес құрылысында мемлекет жалақының жетіспеушілігін қамтамасыз етті. Енді әрбір кәсіпорын нарықтық экономиканың барлық мәнін бастан кешірді, және өндірістің шығындарын азайту мақсатында бұзылуды болдырмау үшін өз қызметкерлерінің штатын қысқартуға мәжбүр болды, өйткені технологиялық жетістіктер деңгейі өте төмен болды. Осылайша, көшеде "

мындаған адам жұмыс тауып алды. Қазір жұмыссыздық мәселесін шешу үшін қандай әдіс-тәсілдер қажет: кейнсиандық немесе неоклассикалық. Осы екі нұсқаны қарастырайық [4].

Дағдарыс жағдайынан шығу және өндірісті көтеру үшін мемлекеттің белсенді қатысуы қажет. Бірақ мемлекет өзінің өлшемге әсерін шектеуі тиіс. Тек отандық өндірушіні көтермелеу. Біздің ұйымдар мен кәсіпорындар қазір үлкен салықпен жанасады, соның салдарынан өндіріс шығындары ұлғаюда-бұл кәсіпорындардың өз қызметкерлерінің санын қысқартуға мәжбүр етеді. Ғылыми-техникалық жетістіктердің болмауы проблемасын ғылыми әзірлемелер саласында белсенді қаржыландыру жолымен шешуге болады [5]. Мемлекет тарапынан жұмыссыздық мәселесін шешудің екінші кілті жұмыспен қамту орталықтарының жұмысын жақсарту болып табылады. Жұмыспен қамту орталықтарының сапалы жұмысы жұмыссыздық деңгейін айтарлықтай азайтар еді, өйткені қазір көптеген кәсіпорындарға білікті кадрлар қажет, ал бұл білікті кадрлар өз өмір сүруін қамтамасыз ету үшін "челночников" қатарын толықтыруға мәжбүр. Ал, "қайықшылар" көлеңкелі экономикаға жататындықтан, ал олар қазір елдің жалпы ішкі өнімінің 35% - ға жуығын құрайды, ал Үкімет оларға бақылауды күшейту жөнінде шаралар қабылдауы қажет. Егер "челнокам" өз кәсіпкерлік ісін тиісті деңгейге жеткізуге мүмкіндік берсе, басқа мәселе: кәсіпкерлерді қолдау, жеке кәсіпкерлік қызметке салықты азайту. Сонда, олардың есебінен ЖІӨ-ні арттыруға болады және көлеңкелі экономиканың үлесі күрт қысқарады. Бірақ бұған Қазақстан Республикасы халқының қолдауынсыз қол жеткізуге болмайды. Елбасы Н. Ә. Назарбаев айтқандай "Қазақстан-2030" - "... біз (Үкімет) осы реформаларды республика халқының тиісті қолдауынсыз жүзеге асыра алмаймыз, өйткені Қазақстан халқы елімізді дағдарыстан шығара алатын жалғыз адам. Шетелдік бизнесмен келетініне, елге миллиондаған доллар инвестициялайтынына және жақсы өмір сүретініне үнемі сенуге болмайды. Мұндай болуы мүмкін емес".

Әдебиеттер тізімі:

1. Малый бизнес: правовые и экономические аспекты. – Алматы: Аль-Фараби, 1999.
2. Правовые основы предпринимательствов Республике Казахстан. Учебно – практическое издание – Алматы: Фонд: «ФНК», 2001.
3. Порр У. Менеджмент и рынок – М., 1995.
4. Роуз Питерман. Банковский менеджмент. М., 2000.
5. Сабденов О. Малый и средний бизнес – гарантия стабилизации экономики: - ВКН: Экономическая политика переходного периода на рубеже 21-го века – Алматы: Казахстан, 1999.

INNOVATION AS AN OBJECT OF INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTITIES OF NATIONAL INNOVATION SYSTEMS

YURKIV E.

student of MN-32

BESPAYEVA R.S.

*Research Manager, Dr. PhD, Associate Professor
Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz,
Karaganda, Kazakhstan*

Abstract. The article deals with the essence and the concept of innovation, taking into account the views of leading international researchers.

Keywords: Innovation, innovation, national innovation system

The innovation process is a complex of interconnected events and transformations from birth

scientific idea to its commercialization, which is carried out in a changing innovation environment and depend on it, and therefore is multivariate, an alternative type of activity. The purpose of the innovation process carried out within the framework of the NIS and national innovation policy - innovation: a new technique, new product, new technology, etc., are new for any characteristics or absolute novelty. Creation and innovation is the main function of the NIS, the achievement of which depends on a complex support function and, above all funding and training.

The concept of "innovation" as an economic category was first suggested by the Austrian economist Joseph Schumpeter, who treated innovation as a new scientific-organized combination of production factors, motivated entrepreneurial spirit. Innovations are possible in the application of new technology, new materials; introduction of new technological processes, new products; the opening of new markets, and the introduction of new forms of organization. Innovation, possessing novelty, meet market demand, generate income (profit) innovator.

Schumpeter, for the first time considered the question of new combinations of production factors identified five typical changes in the development of the economic subject:

1. Using new techniques, processes or new market software production;
2. The introduction of products with new properties;
3. The use of new raw materials;
4. Changes in the organization of production and logistics;
5. The emergence of new markets.

Innovation - is first introduced (applied) a change in product, engineering, technology, organization of production, labor and management; generated by some specific needs for improving the object of innovation and serving the satisfaction of this need. This need for improvement is usually caused by the need to meet the economic interests of the subject - an innovator, creating and maintaining its competitive advantage. Innovations are the foundation of a new type of competition, as opposed to price competition. J. Shumpeter called its "effective competition" because as opposed to price competition, innovation allow to harmonize the economic interests of all stakeholders.

In accordance with international standards, innovation is defined as "the final outcome of innovation, were embodied in the form of new or improved products, introduction on the market of a new or improved technological process used in practice, or a new approach to social services."

"The Concept of the Russian Federation Innovation Policy" adopted by the RF Government Decree № 832 from 24.07.1998, the essentially repeats this definition: "Innovation (innovation) – the end result of innovation embodied in the form of new or improved products, introduction on the market, new or improved technological process used in practice, a new approach to social services.

In the economic literature there are many definitions of the term "innovation", which differ depending on the object and subject of research, which in a certain way is found the connection with the activities of NIS entities. Among them are the views of P.F. Drucker, who defines innovation as a specific tool of entrepreneurs, the means by which they use the change as an opportunity to implement a new type of business or service.

B. Twiss for innovation – a process in which an invention or an idea acquires economic content. A similar view is held by F. Nixon, considering innovation as a set of technical, industrial and commercial activities, leading to the appearance on the market of new and improved industrial processes and equipment's.

The above authors consider outer side innovation, their shape. It is important to identify the purpose, content and the need for innovation.

In this sense, it should be noted the views of B. Santo defining innovation as a public technical and economic process that through the practical application of ideas and inventions leads to the creation of the best on the properties of products, technologies, and if innovation is focused on the economic benefits, profits, its entry into the market can bring additional income.

The economic importance of innovation highlights in its definition of Y. Yakovets: "Innovation - it is entering into a variety of human activities, new elements (types, methods) to increase the effectiveness of this activity."

According to B.I. Titov should share the concept of "innovation" and "innovation".

"Innovation, innovation – the process by which scientific idea is brought to the stage of practical use and begins to give economic effect, i.e., acquire economic content, and the result (new), brought to the stage of commercial use, and gain market acceptance, denoted by the term "innovation".

In our opinion, innovation, taking the form of economic innovations, implemented in practice, contributes primarily to better meet the economic interests of innovators - commercial enterprises through direct profit (by making extra profits) or indirectly through the cost savings and more efficient use of funds. This feature emphasizes A.I. Bazilevich "innovation (or innovation) – the result of the implementation of new ideas in every area of life and human activities that contribute to the satisfaction of existing or creation of new needs in the market and generating economic benefits."

In our opinion, innovation as the object of innovation NIS entities aimed at satisfying their economic interests and to ensure a competitive advantage. In our view, the emergence of innovation, regardless of the nature of the activity – commercial or non-profit is due to the level of socio-economic development and the needs of society. In the case of non-profit activities of economic interest of innovation lies in the saving of social labor and improve the quality for the benefit of products and services, rather than a specific commercial organization.

Analyzing the essence of innovation, we can distinguish their features, which are the basis of classification of innovation (Table 1):

Table 1. The main types of innovations

Classification feature	Types of innovation
Depending on the scope of activity of the subject - innovator	Scientific, technical, technological, engineering, manufacturing, trade, socio-political, informational, environmental, economic, public-legal, in the spiritual realm.
According to the level (depth) of novelty	Basic improving, pseudoinnovatsii.
According to the type of innovation activity	New to the type of activity in the world, for a new kind of activity in the country, the new enterprise this type of activity.
In space activities	Global, civilizational, national, regional, local, point.
For reasons of occurrence	Strategic reactive (adaptive).
Depending on the application	Entrepreneurial, industrial (process), market, management, economic
Depending on the depth the changes	Supporting and subversive.
depending from the introduction stage	Early, middle and final stage.
According to the development of the terms and implementation	Long-term, medium-term, short-term.
Depending on the the impact of innovation	High, low and stable.
For financial support	Government, budget, off-budget, private.
According to the degree of risk	High-, medium- and low-risk.
possibly commercialization	For external and / or internal market.
Depending on the type of satisfied by economic interests	Subjective; objective; objective and subjective.

In addition to the existing scientific literature featured innovations proposed to subdivide the classification of innovation, depending on the kind of support the economic interests subjective,

relevant economic interests of the subject - the innovator; objective, meet the economic interests of society and the objective-subjective (Table 1).

Thus, the process of innovation as the content side of the NIS is a set of interrelated events and transformations from the appearance of a scientific idea to its commercialization. The purpose of the innovation process, carried out within the framework of the NIS and national innovation policy - innovation. To innovate requires a set of material, information, intellectual, financial and labor resources; that is, the totality of the NIS, as well as the status of an innovative environment.

Formation of the active national innovation system is possible only in conditions of a favorable innovation environment. The major component of the innovation environment is the competition of economic entities, more than anything manifests itself through innovation.

The objective conditions necessary for an innovative development are:

- increased global competition;
- changes in world trade patterns and movement of capital under the influence of the gain imbalance of the global financial system;
- the formation of a new technological basis for the development of social and economic systems, which strengthens the role of innovation in determining the pace of social and economic development trends.

Innovative activity in the national economy is a particular area of social division of labor, ensuring the implementation of the scientific scope of the product in the production of goods, and at the same time a special production phase of social production. In the national economy as a unified system should be formed defined area of economic activity – innovation, which coordinates the interests of the subjects of scientific and industrial spheres, while implemented a single process – from the creation of innovations to its consumption in the production chain "science of goods and services – innovation – production".

The innovation process is an essential component of business entities, the main source of extended reproduction. In a broad sense, innovation – a purposeful transformation of the different sides of the social life in order to obtain social, economic and other results. In a narrow sense – the transformation of social production, its structure, management and products.

The objectives of the innovation is to obtain additional income, the preservation and strengthening position in the market, obtaining a competitive advantage, and reduce the risks of entrepreneurship.

O.O. Pavlovskaya allocates 3 forms innovative process: The intra simple, easy and enhanced inter-organization, which to some extent corresponds to the type of innovative environment.

The main factors of the innovation process: customers, consumers and suppliers; enterprise life cycle and its products; innovative activities managers and specialists; scientific and technological progress, the introduction of new state standards; physical and moral depreciation of fixed assets; external and internal competition.

In our opinion, the main driving force behind the innovation is to meet the economic interests of innovators.

The subjects of innovative activity are numerous:

- creators (innovators and mimetics);
- owners of intellectual property;
- consumers innovation;
- intermediaries engaged in innovation support (personnel, marketing, information, etc.);
- specialized entities of innovation activities (information and innovation centers, etc.);
- public authorities regulating and stimulating innovation processes;
- investors engaged in financing innovation.

Innovation activity is accompanied by the formation of new combinations of factors that go beyond updating the production process and associated with the transformation of production, market, human capital. The result of innovation are:

- human capital formation as a special factor in economic development;
- the introduction of products with new properties;
- the use of new or improved technology, new or improved processes, new market software production;
- the emergence of new markets;
- the use of new types of raw materials;
- changes in the organization of production management and logistics.
- the most significant impediments to innovation processes and innovation environment to deteriorate, there may be:
 - lack of sound public concept of the development strategy of the national innovation system and fuzzy setting its goals objectives;
 - insufficiently developed method for determining the economic mechanism of innovative activity and specificity of the implementation of the innovation potential;
 - lack of a clear concept of the state economic mechanism of increase of innovative activity of NIS entities.

Between innovation and production activities in a single reproductive process there are contradictions. Production sector in the current period with an efficiency with stability, whereas innovation leads to a change in the composition and structure of the reproduction process. In the long run it is the need for effective sustainable development encourages the producer to the constant innovation.

Thus, today there are many different definitions of NIS, which indicates the absence of a single point of view on the nature, structure and functions of NIS, which in turn is largely determined by national circumstances. It is also the result of the evolution of the very concept of the NIS, which became the basis for the development of other concepts. But in each definition is allocated its systemic and institutional arrangements, as well as its primary function - the generation and diffusion of new knowledge and innovation. NIS - a dynamic system, which is a subsystem of the socio-economic system whose main objective is the generation and diffusion of new knowledge obtained by research or experience, and innovation (non-process technological and, first and second type).

References:

1. Krasnoperova T.Y. Theory and methodology of formation and development of the national innovation system of the Russian Federation in the conditions of updating financial security. Specialty 08. 00. 05 - Economics and management of the national economy (innovation management). Thesis for the doctor of economic sciences degree.

Секция 2. РУХАНИ ЖАҢҒЫРУ КАК ДУХОВНАЯ ОСНОВА ЧЕТВЕРТОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ РЕВОЛЮЦИИ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СУЖДЕНИЯ О МОДЕЛИ ВЫПУСКНИКА В УСЛОВИЯХ РЫНКА

АГАТАЕВА А.А.

ст. преподаватель

Высшая школы экономики и бизнеса,

Казахский национальный университет им. аль-Фараби,

Алматы, Казахстан

Актуальность формирования модели выпускника в рыночных условиях вызвана различными мировыми тенденциями, такими как глобализация, интеграция, развитие непрерывного профессионального образования, сокращение разрыва между теорией и практикой, др. Краткий анализ в рамках темы показал, необходимость рассмотрения различных суждений, в частности, интересны точки зрения научной среды и рыночной среды – это ключевые заинтересованные стороны.

В начале определим основные положения исследования.

Модель – это система объектов и знаков, которая воспроизводит некоторые существенные свойства системы-оригинала. Модели характерна приближенность, ограниченность представления структуры и функционирования объекта, тенденциозность, допущение идеализаций и отвлечений. Моделирование как метод научного познания осуществляется в несколько этапов: стадия структуризации (формирования состава основных базовых элементов модели), стадия композиции (формирование общей структурной схемы), стадия регламентации (проектирование управляющих воздействий)[1].

Модель выпускника – это система качеств личности специалиста- выпускника высшего профессионального учебного заведения, это цель, идеальное представление результата деятельности образовательной системы. Целеполагание в педагогике - это поиск максимально точной формулировки общего идеального образа человека, способного жить в контексте современной культуры и творить жизнь. Построение модели выпускника вуза является одним из этапов педагогического целеполагания[1].

Рынок, условия рынка – это требования практической среды, современной жизнедеятельности (спрос и предложение, конкуренция, др.).

Надо отметить, что на сегодня системообразующим элементом является компетентность (по-другому, компетенции, ключевые компетенции, квалификации, основные квалификации, профессиональные качества).

Разнообразие синоним компетентности объединяет активность, действенность имеющихся знаний и опыта. Активность – это деятельностное состояние субъекта. Активность определяет качество деятельности (результаты, процессуальные особенности) через отношение субъекта к деятельности (комплекса внутренних побуждений, установок, мотивов, направленности интересов)[1].

В структуре активности выделяются следующие компоненты[1]:

<p>▪ <i>потенциальная активность</i> – это состояние готовности и стремления к деятельности; это мотивационно - личностная основа активности, включает потребности, мотивы, цели, инструментальную основу активности (знания, умения, опыт)</p>	<p>▪ <i>механизмы саморегуляции</i> – это переводят потенциальную активность в реальную (выбор мотивов и целей, принятие решения, достижение цели, самооценка)</p>	<p>▪ <i>реальная активность</i> – это психическая и (или) предметная деятельность субъекта</p>
---	--	--

Итак, формирование модели выпускника будет основываться на элементе – компетенция, что по структуре активности в рамках обучения в вузе приравнена к потенциальной активности. В научном методологическом аспекте с 4-го квартала 2019 года в КазНУ им. аль-Фараби[3] выделяются когнитивные, функциональные и систематические компетенции. До указанного времени кроме перечисленных компетенций определялись социальные компетенции, метакомпетенции (см.Таблицу 1). В Таблице 1 описаны компетентности и особенности построения вопроса, однако в социальной компетентности и метакомпетенции вопросы не определяются, т.к. эти компетенции выявляются по активности в компонентах механизмов саморегуляции и реальной активности.

По научному направлению формирование модели выпускника способствует развитию активности в решении жизненных проблем: личные, социальные, профессиональные, предпринимательские[2].

Таблица 1 – Описание компетенций в научной среде

Компетенция	Описание	Пример вопроса
когнитивная компетентность	это способность продемонстрировать знание и понимание материала обучения	«Опишите цель финансовой грамотности в рыночной экономике»
функциональная компетентность	это способность применять свои знания и понимание через демонстрацию формирования и обоснования доводов и решения проблем в рамках области изучения	«Оцените экономическую роль в развитии фондового рынка Казахстана»
системная компетентность	это способность доказывать утверждения, создавать эссе, сочинение, презентации	«Сформулируйте экономическую сущность, функции и структуру финансового рынка»
социальная компетентность	это способность построения диалога, коммуникаций, позиционирования в коллективе	
метакомпетенции	это способность самооценки, выбора траектории развития личности	
<i>Источник: составлено автором</i>		

Теперь рассмотрим практическую среду, с точки зрения HR-подразделений (по управлению человеческими ресурсами, по кадрам, по трудовым ресурсам, др.). Компетентность в практической среде рассматривается как квалификационное требование к

кандидату на занятие вакансии, что указывается в рубрике «Карьерный рост», «Карьера», «Вакансии» на официальном сайте компании, или на сайтах по поиску работы (hh.kz, linkedin.com, rabota.ru, enbek.kz, rabota.kz, rabotanur.kz, olx.kz, qyzmet.kz, finstaff.kz, trudbox.kz, kz.jooble.org, bagdar.kz, др.).

Квалификационное требование подразумевает умение выполнения рабочих функций или обязанностей в рамках должностной инструкции, регламента, иных утвержденных документов в компании. А также уделяется внимание на психологический аспект (давление) при выполнении функциональных бизнес операций в рабочих ситуациях, на целенаправленность действий для достижения успешных результатов или соответствия работы определенным критериям. Итак, для выполнения определенных квалификационных требований (обязанностей) нужно владеть деловыми качествами, что описывается в требованиях к кандидату на занятие должности менеджера в различных областях (см. Таблицу 2).

В Таблице 2 предоставлены примеры обязанностей и требований к кандидатам на три вакансии менеджера в различных направлениях. Как можно видеть, в обязанностях описывается непосредственно деятельность, функциональные задачи, профессиональные компетенции, а в требованиях указываются компетенции, имеющие личностные характеристики и социальное взаимодействие в процессе работы, а также деловые качества, связанные со спецификой работы.

HR-подразделения (по согласованию со специалистами или руководителями компании конкретного подразделения) строят свои модели компетенций на основе изучения теоретически обобщающего материала лучших практик и детальных рекомендаций независимых рекрутинговых агентств. Получается осуществляется формирование корпоративной модели компетенций, которые в разных компаниях могут отличаться, т.к. единого подхода нет. При этом модели компетенций могут разрабатываться для всего персонала или для определенных менеджеров (квалификаций, профессий).

Таблица 2 – Описание компетенций в практической среде

Требования по вакансии менеджера с сайта hh.kz	Требования по вакансии менеджера с сайта rabota.ru
<p>Обязанности:</p> <ul style="list-style-type: none"> • внесение данных и оформление документов в АИС; • ведение документооборота (договора с покупателями, реализация, сверка с покупателями); • работа с поставщиками; • ревизия магазина и склада каждый месяц • консультирование покупателей, поддерживать контакт с постоянными клиентами; • осуществление контроля за разработкой и реализацией товаров; • обработка заявок и заказы на отгрузку, отслеживание поставки товаров; • анализирование спроса и потребления, анализирование объемов продаж; • планирование и пополнения запасов на складах; • ежедневный контроль плановых 	<p>Обязанности:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ищем менеджера для работы с интернет-проектами компании-производителя корпоративной одежды (униформа); ▪ ведение двух сайтов, их развитие, наполнение; ▪ написание и размещение различных материалов на сайте (статьи, новости, фотографии, описание изделий и пр.) ▪ работа в соц.сетях (Инстаграм, ВКонтакте), наполнение и ведение (фото, описание, актуализация); ▪ Работа с CRM Bitrix, знание принципов создания сайтов и работы с Bitrix как преимущество; ▪ Знания основ продвижения сайтов: написание SEO-оптимизированных публикаций, товарных описаний и др. ▪ Умение фотографировать (достаточно на телефон), знание основ композиции и цвета; ▪ Подготовка несложных макетов для

<p>показателей по продажам, отчет по возвратам, приемка изделий по документам поступления.</p> <p>Требования:</p> <ul style="list-style-type: none"> • опыт работы в программе АИС 1С-8 торговля; • уверенный пользователь ПК (MS Office, Excel); • стрессоустойчивость; • ответственность 	<p>печати и вышивки, визуализации и фотопривязки (знание Photoshop, Illustrator приветствуется);</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Постановка различных задач программистам/дизайнерам и контроль за выполнением; <p>Требования:</p> <ul style="list-style-type: none"> - работа с 9:00-18:00; -фрилансеры и аутсорсинг не интересуют - коммуникабельность
<p>Обязанности:</p> <ul style="list-style-type: none"> • сопровождение клиентов по ипотеке; • привлечение клиентов и заключение договоров. <p>Требования:</p> <ul style="list-style-type: none"> • опыт работы в банках второго уровня; • умение излагать мысли; • умение доносить информацию; • коммуникабельность; • наличие собственного компьютера (ноутбук, моноблок, и т.п.) 	<p>Обязанности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - выстраивание воронок продаж и лидогенерации; -понимание конверсионных показателей; -знания основных каналов продвижения продукта в интернете; - знание и анализ современных тенденций в маркетинге; - понимание принципов работы инструментов привлечения трафика: SEO, контекстная реклама, медийная реклама SMM; - компетенции в инструментах интернет-аналитики (Яндекс. Метрика, Google Adwords, calltracking); - медиапланирование и бюджетирование; -организация разработки маркетинговых инструментов (сайты, наружная реклама, полиграфия, email-маркетинг); -разработка и системный анализ эффективности маркетинговых мероприятий; - курирование профильных форумов и площадок; - мониторинг деятельности конкурентов. <p>Требования:</p> <ul style="list-style-type: none"> - релевантный опыт от 2 лет; - опыт работы в сфере загородной недвижимости – преимущество! - совместная разработка и реализация маркетинговой стратегии; - ответственность за оптимизацию стоимости заявки и сделки; - взаимодействие с подрядчиками (рекламные агентства, фотографы, копирайтеры, дизайнеры и т.д.)
<p>Обязанности:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Получение и анализ информации об условиях готовящихся конкурсов, тендеров; • Поиск и анализ рентабельных цен (маркетинг) от заводов-производителей или дилеров для участия в закупках; • Работа с заводом-производителем: 	<p>Ваши задачи:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Подготовка коммерческих предложений ▪ Продажа услуг по телефону по имеющейся базе и холодные звонки ▪ Подготовка коммерческих предложений и договоров, перезаключение и подписание договоров ▪ Консультирование по предоставляемым

<p>ведение деловых переговоров, заключение договоров, ведение работы по поставке до конечного заказчика;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ведение переговоров с заказчиками по вопросам проводимых конкурсов и гос.закупок; • Подготовка и оформление конкурсных заявок с учетом всех требований действующего законодательства о государственных закупках; • Подготовка документов и участие в закупках; • Иная текущая работа. <p>Требования:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Желательно наличие высшего технического, экономического или юридического образования; • Опыт работы в сфере гос.закупок и продаж не менее года; • Знание условий работы на электронных площадках: zakup.sk.kz (Самрук Казына), goszakup.gov.kz (Гос.закуп РК); • Умение работать с несколькими проектами одновременно и быстро обрабатывать информацию, анализировать; • Уверенно пользоваться компьютером, знать офисную технику, офисные программы; • Хорошие коммуникативные навыки, ответственность, самоорганизация, умение брать ответственность. 	<p>услугам компании, деловая переписка</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Организация и проведение переговоров ▪ Предоставление отчетности руководителю <p>Наши требования к Вам:</p> <p>Мы ждем амбициозных людей, с высшим или незаконченным высшим образованием</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Настойчивость, коммуникабельность, быстрая обучаемость ▪ Грамотная речь, отличные навыки деловой переписки ▪ Умение работать а режиме многозадачности и самостоятельно расставить приоритеты по выполнению планов ▪ Умение работать как самостоятельно, так и в команде ▪ Наличие базы клиентов будет Вашим преимуществом
<p><i>Источник: составлено автором на основании [4-5]</i></p>	

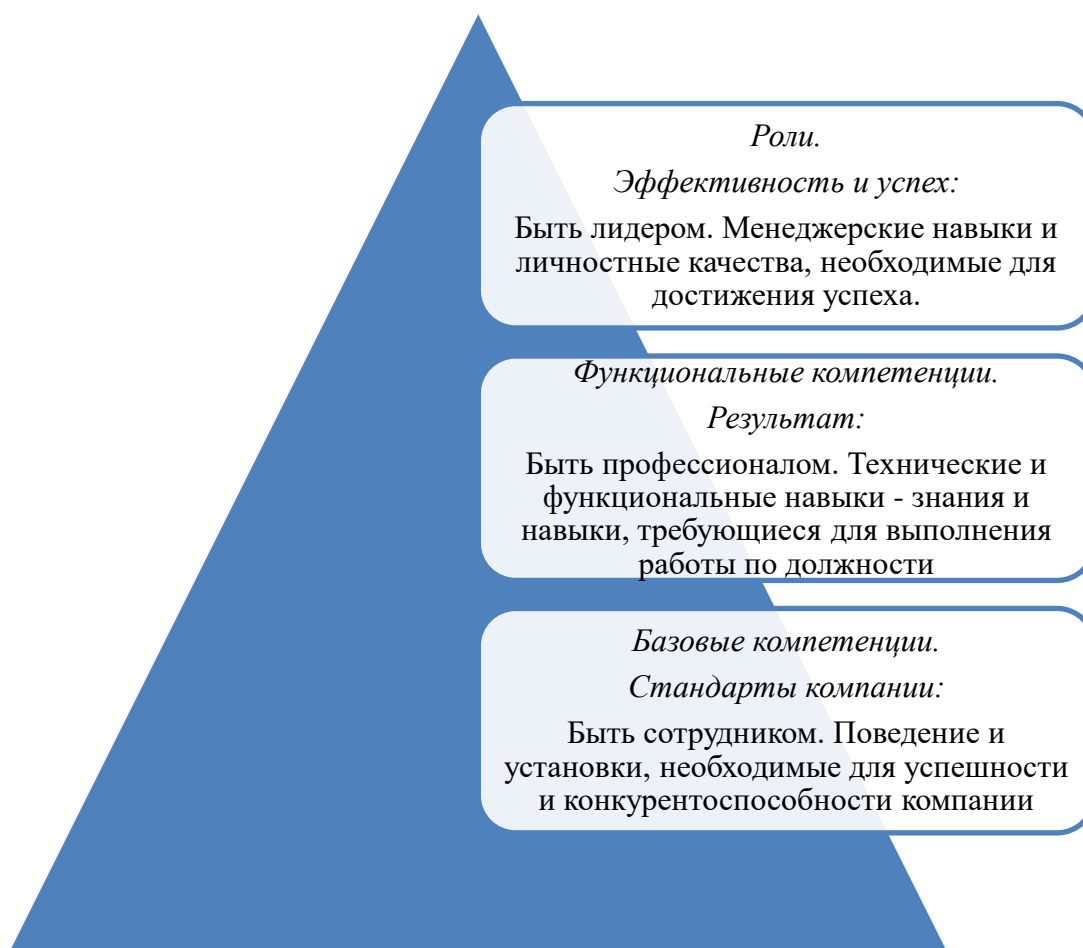


Рисунок 1. Модель компетенций менеджера

Например, построение модели компетенций менеджера в виде пирамиды (см.Рисунок 1)[6]. На Рисунке 1 четко выделены базовые и функциональные компетенции. При этом к базовым компетенциям относятся: поведение и установки, необходимые для успешности и конкурентоспособности компании, а к функциональным компетенциям принадлежат технические и функциональные навыки, т.е. знания и навыки, требующиеся для выполнения работы. А также указаны лидерские деловые качества, которые приводят к эффективности и успеху, и эти качества основываются на опыте (менеджерские навыки) и на личностных качествах.

В заключении, суждения научной среды по формированию модели выпускника основываются на компетенциях в потенциальной активности, которые включают когнитивные, функциональные и системные. А также в процессе обучения развиваются социальные компетенции и метакомпетенции. В практической среде модели компетенций активно изменяются под диктовку требований рынка и по требованиям корпоративной стратегии и культуры. Однако в данных моделях можно выделить необходимость наличия обязанностей (функциональные компетенции) и требований (личностные и деловые качества).

Поэтому проблема разрыва модели выпускника вуза и модели работника компании всегда будет актуальной, однако для сужения разницы обе стороны останавливаются на важности компетенций. Компетенций профессиональных и деловых (психологических). Значит, целесообразно в модели выпускника вуза формулировать и развивать профессиональную компетентность (потенциальная активность) и социально-психологическую компетентность (механизмы саморегуляции, реальная активность). Т.е. социально-психологическая компетентность будет способствовать развитию стремления и готовности к изменениям, к гармонии самости и социумности в условиях рынка.

Список литературы

1. Ильязова М.Д. Модель выпускника вуза в рамках компетентностного подхода к целям и результатам ВПО // Современные наукоемкие технологии. – 2006. – № 3. – С. 77-78; [Электронный ресурс] URL: <http://www.top-technologies.ru/ru/article/view?id=22585> (дата обращения: 05.02.2020).
2. Радевская Н.С., Иманов Г.М. Структурно-содержательные смыслы компетентностной модели выпускника вуза // Человек и образование. – 2017. - № 2(51). – С. 15-19.
3. Казахский национальный университет им.аль-Фараби [Электронный ресурс] URL: <https://www.kaznu.kz>.
4. Сайт по поиску работы hh.kz [Электронный ресурс] URL: <https://hh.kz/search/vacancy?area=160&st=searchVacancy&text=%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D0%B4%D0%B6%D0%B5%D1%80> (дата обращения: 08.02.2020).
5. Сайт по поиску работы работа.ру [Электронный ресурс] URL: <https://www.rabota.ru/vacancy/> (дата обращения: 08.02.2020).
6. Модель компетенций на службе эффективной работы организации [Электронный ресурс] URL: [http:// https://hr-portal.ru/article/model-kompetency-na-sluzhbe-effektivnoy-raboty-organizacii](http://https://hr-portal.ru/article/model-kompetency-na-sluzhbe-effektivnoy-raboty-organizacii) (дата обращения: 05.02.2020).

DEVELOPMENT AND STRENGTHENING OF THE PATRIOTIC SPIRIT THROUGH THE CULTURAL HERITAGE PROGRAM

BONDARENKO K.

a student of group A-19-2

LUTTSEVA A.

a student of group A-19-2

LAPINA I.V.

A supervisor, senior teacher

Karaganda Economic University of Kazpotreboysuz,
Karaganda, the Republic of Kazakhstan

Annotation. The article considers the importance of the moral and spiritual education program “Рухани Жанғыру”, which is aimed at solving the problems of teaching and educating a person who is able to self-actualize, increase own creative potential, work on improving spiritual and moral qualities, determined primarily by the unity of thought, word and activity.

Key words: patriotic spirit, cultural heritage, history, implementation, opportunity, development.

“A people who do not know their past have no future,” wrote Mikhail Lomonosov. Knowledge of the history of your people is an important part of a cohesive, tolerant and spiritual-moral society. Cultural heritage is a fundamental component of the formation and preservation of an ethnic group. If to speak about our state, due to the fact that our Republic became an independent one not so long ago, this is very relevant. The acquisition of sovereignty was the impetus for the search for our origins. The problem of the nation’s identity and individuality arises in the age of computerization, digitalization and globalization. This underlines the importance of cultural heritage. In 2004, the implementation of the state program “Cultural Heritage” began on the initiative of the First President of the country, Nursultan Nazarbayev [1].

This program includes several main aspects. The first aspect involves the development and strengthening of cultural identity among the current generation, especially young people. If one asks

why, the answer is the following: the youth is the future of our country. They will have a difficult choice of the further path of development and formation of our society, the state and generally accepted standards participating in international conferences, maintaining a healthy lifestyle to stabilize the demographic situation, as well as a civic responsibility, and manifesting patriotism. The second aspect is aimed at the discovery and global dissemination of cultural wealth and treasures of our history. A lot of events happened on the lands of Kazakhstan that influenced not only the Kazakh, but also other nationalities. For example, the Silk Road passed through the territory of Southern Kazakhstan. This is the place of origin of Islam among the Turkic peoples, the exchange of knowledge, traditions and customs between Asia and Europe. Majestic cities, which were economic and trade centers, were built along the Silk Road. All these structures should not be left without attention, therefore various archaeological expeditions are carried out to search for new information and transmit them through educational material, television newspapers to the heritage of our country. The third aspect is the creation of a system and structure for the study of basic disciplines, such as philosophy, history, ethnography, literature, music, painting, languages. Thanks to this program, 40 archaeological excavations were carried out and there were done 26 scientific applied researches. Based on the collected materials, scientific manuals and books were written and published. 440 books on history, philosophy, ethnography and others, 66 volumes of the hundred-volume edition of "Бағалар сөзі" were also published. An extensive base is being created for studying history [3]. All this is being done in order to show our today's youth that they shouldn't forget the way our ancestors had to go through to establish our state. Studying history, we learn from the mistakes of our predecessors, in future this will allow us not to do them and make our way easier. The Cultural Heritage program fosters a patriotic spirit of young people, and we know that it provokes a striving for the best, set and achieve new goals and ambitions. In order to get younger generation interested in it, to make them respect their history, it is necessary to start introducing various activities related to the study of history from a very early age. So, for example, in the message of the first president of the Republic of Kazakhstan N.A. Nazarbayev to the people dated March 1, 2006, the goal of reforming the Kazakhstani society was updated. There was said about updating the education quality and increasing the competitiveness of the national education system. The main goal of preschool education is to create the conditions for children to acquire the personal skills and personal culture that are necessary in school, for learning the state language and the history of their people. Pre-school education begins at the age of 1-5 in the family and children's organizations. There are kindergartens with creative disciplines and the initial familiarization of children with art. In the kindergarten, they draw folk ornaments, sing songs in the official language, and due to this, their emotional culture develops. At music lessons in kindergarten, they study Kazakh folklore. In various circles in choreography, children, dancing folk dances, plunge into culture and present images of their ancestors. And in order to inculcate them love and interest in preschool institutions, they play national games [1, p.337].

Summing up, we conclude that knowledge of history is extremely important for a citizen of any country. Indeed, without knowledge of its history, the further development of society is impossible. People can repeat the mistakes that were made in the past. The opportunity to analyze the events of the past provides an opportunity for the development of science, society and personality as a whole. The state is doing everything to develop the patriotic spirit, cultural literacy and interest in national customs from early childhood.

We, modern students need to be taught more about history of our native land. And now we should create history by ourselves. And it must be a positive history, so that our descendants have a desire to study it. Today a student is of the same age as sovereign Kazakhstan. Our grandparents grew up according to the traditions of the Soviet Union, our parents lived in that era, and as a result they received education and knowledge of that time. But we already know not so much information about the Soviet Union. For us, the program will be useful, we are talking about the fact that there should be an update of thoughts, renewal of goals, and renewal of aspirations. We, citizens of Kazakhstan, have a strong desire to enter the top 30 of developed countries. We will achieve this goal with help of people that grow together with the country, therefore we and those who will be

after us must think in a new way. The name of the program suggests that people should begin to think differently, but knowing the history of their ancestors. Thanks to this program, there is already a result. Even our parents, the descendants of the Soviet era, are starting to think in a new way. "Rukhani Zhangyru" is a great chance for many talented people to show themselves, to realize their ideas, to become famous not only in their own country, but also abroad. Everyone needs to change themselves from the position of spirituality and morality. It is important to give the right direction, to give an opportunity to study and assimilate national and cultural roots, to become a competitive specialist, to have a healthy lifestyle, to be a realist and pragmatist, while preserving the national identity and remaining a human. Together we will make our country better.

List of references:

1. Aminov T.M. «Modern history of Kazakhstan». - Almaty: Bastau, 2017. – p. 337 - 340
2. akorda.kz
3. ruh.kz

ҚАЗАҚСТАНДА 5G БЕСІНШІ БУЫНДЫ ҰЯЛЫ БАЙЛАНЫС ЖЕЛІЛЕРІНІҢ АРХИТЕКТУРАСЫН ДАМУЫ

ЕМЖАЕВА К.Б.

2 курс Магистранті

ТУМАНБАЕВА К.Х.

Ғылыми жетекшісі, к.т.н., профессор

Ғ. Дәукеев атындағы Алматы
Энергетика және байланыс университеті
Қазақстан Республикасы, Алматы қ.

Аннотация. В данной статье рассмотрены особенности развития архитектуры сетей мобильной связи пятого поколения 5G в Казахстане. Проанализированы возможности использования беспроводной технологии пятого поколения в Казахстане, а также описаны особенности развитие архитектуры её сетей и инновационные технологические решения, которые будут обеспечивать высокие характеристики сетей 5G.

Ключевые слова: мобильная связь, архитектура связи, технология 5G, цифровое государство, инновационные технологии, информационные услуги.

Бұл мақала 6MO71900 Радиотехника, электроника және телекоммуникация мамандығы бойынша "мобильді байланыстың 5-ші буыны желілерінің архитектурасын талдау" тақырыбында магистрлік диссертацияны дайындау шеңберінде дайындалған. Ғылыми жетекшісі: Туманбаева К. Х. т. ғ. к., профессор.

Қазақстандағы қолданыстағы желілер абоненттердің жылжымалы байланыстың инновациялық қызметтеріне жаңа қажеттілігін талап етілетін шамада қамтамасыз етуге мүмкіндік бермейді. Бұл ретте операторлар байланыс желілерінің жеткіліксіз икемділігіне, олардың күрделілігінің ұлғаюына және оларды пайдалану құнының өсуіне тап болды. Көрсетілген кемшіліктерді жоюға мүмкіндік беретін 5G технологиялары жылжымалы байланыс желілерін дамытудың заңды кезеңі болып табылады. Электр байланысын дамытудың әлемдік тәжірибесін талдау 5G байланыстың жаңа буынының желілері деректерді берудің неғұрлым жоғары жылдамдығын ондаған есе қамтамасыз ететінін және байланыс операторларынан тек үлкен инвестицияларды ғана емес, сонымен қатар бесінші буынның ұтқыр телекоммуникация қызметтерін құқықтық реттеуді де талап ететінін көрсетеді. Қазақстанның қазіргі заманғы цифрлық мемлекет ретінде дамуының қазіргі кезеңінде және инфокоммуникациялық желілерді жаһандандыру жағдайында бесінші буын

5G ұтқыр байланысын құқықтық қамтамасыз етудің ұлттық жүйесінің қалыптасуы мен дамуының және осыған байланысты осы саладағы жалпы оң үдерістердің ықтимал жолдарын айқындауды талап етеді.

Осыған байланысты Мемлекет Басшысы Қасым-Жомарт Тоқаевтың "сындарлы қоғамдық диалог – Қазақстанның тұрақтылығы мен өркендеуінің негізі" атты Қазақстан халқына Жолдауында Қазақстанның Сандық экономиканы дамытуға бағыт алғаны көрсетілген. Мұнда үлкен жұмыс күтіп тұр. Біздің міндетіміз-инфокоммуникациялық инфрақұрылымды дамыту деңгейі бойынша өңірдегі көшбасшылықты күшейту. Үкімет заңнаманы жаңа технологиялық құбылыстарын: 5G, "ақылды қалалар", үлкен деректер, блокчейн, сандық активтер, жаңа сандық қаржы құралдарына бейімдеуі тиіс. Қазақстан технологиялық әріптестік, дата-орталықтарды салу және орналастыру, деректер транзитін дамыту, Цифрлық қызметтердің жаһандық нарығына қатысу үшін ашық юрисдикция ретінде бренд болуға тиіс [1].

Қазақстан Республикасының экономикасында болып жатқан терең институционалдық және құрылымдық қайта құрулар жағдайында ақпараттық және коммуникациялық технологиялар елеулі өзгерістер мен одан әрі жетілдіру және оларды орналастырудың жай-күйі мен перспективаларын бағалау талап етіледі. Инфокоммуникациялық желілердің дамуымен пайдаланушылар саны қарқынды өсуде. Сәйкесінше, берілетін деректер көлемі артады. Оларды сақтау және өңдеу үшін провайдерлерге үлкен деректер орталығы қажет, ал транзакциялардың кідіруін болдырмау үшін байланыстың жоғары жылдамдығы қажет. Мақалада өткізу қабілеті мен күту уақытының мәселелерін шешу үшін бесінші буын (5G) сымсыз технологиясын қолдану талқыланады.

Бүгінгі таңда ұялы байланыс нарығындағы басты трендтердің бірі өткізу қабілеті мен күту уақытының проблемаларын еңсеру үшін 5G бесінші буындағы ұялы байланыс желілерінің технологиясын дамыту болып табылады. Тиісінше, ұялы байланыстың қолданыстағы жүйелерімен салыстырғанда 5G ұялы байланыс желілерінің жаңа буынын әлдеқайда жоғары өнімділікпен дамыту оның желілерінің архитектурасын дамытуға және 5G желілерінің жоғары сипаттамаларын қамтамасыз ететін инновациялық технологиялық шешімдерге бағытталған. 5G желісінің архитектурасы әртүрлі деректермен алмасуды қолдау және желілік виртуалдау (NVF - Network Function Virtualization) және бағдарламалық-анықталатын желілер (SDN - Software Defined Networking) сияқты технологияларды пайдалана отырып, әртүрлі қызметтерді ұсыну үшін әзірленеді. Бесінші буындағы ұялы байланыс желілерін сипаттайтын негізгі белгілер: жоғары кең жолақты ұтқыр қатынау (enhanced Mobile Broadband, eMBB), төмен кідірістермен ультранадежды байланыс (Ultra-Reliable and Low Latency Communications, URLLC), әлемдегі "интернет заттар" түрлі датчиктер мен құрылғылардың жаппай қосылуы (massive Machine Type Communications, mMTC) болып табылады. [2].

5G желісі қызметтерінің жоғарыда аталған үш негізгі тобын бесінші буын ұялы байланыс желісінде іске асыру үшін мынадай сипаттамаларға ие болуы тиіс: спектрді пайдаланудың икемділігі және жолақтың ені; сенімділік, тұрақтылық, энергия тиімділігі, қауіпсіздік және құпиялылық.

Қазіргі уақытта Қазақстанда ұялы байланыс сапасының тақырыбы өте өзекті болып табылады. Телекоммуникациялық нарықтың жалғасып келе жатқан дамуы, байланыс операторлары арасындағы бәсекелестіктің шиеленісуі, бұл бәсекелестіктің баға жазықтығынан қызметтер жазықтығына өтуі — бұл факторлардың барлығы байланыс қызметтерінің сапасы мәселелеріне бөлінетін назардың артуына себепші болады. Бұл ретте бүгінгі күні төртінші буын желілерін пайдалану кезінде жиілік ресурсының шектеулігінде және ұялы желілерді ғылым мен техниканың қазіргі заманғы мүмкіндіктерімен шектеулі қанықтыруда белгілі бір қиындықтар туындайды. Яғни, желінің аппараттық даму қарқыны үлкен мегаполистерде және ауылдық аудандарда шоғырланған мобильді абоненттер құратын меншікті жүктеменің өсу қарқынына сәйкес келмеген кезде. Мұндай жағдайларда ұялы байланыстың келесі буынын дамыту қажет. Жұмыста жүргізілген ұялы байланыс

қызметтерінің сапасы проблемаларының ағымдағы жай-күйін зерттеу қолданыстағы төртінші буын, яғни 4G желілері қызметтердің сапасын саралауды және басқаруды қамтамасыз етпейтінін растады, бұл олардың бәсекеге қабілеттілігін төмендетеді және пайдалану кезеңін қысқартады. Мұнда мүдделі тұлғалар мемлекеттік ұйымдар, заңды тұлғалар, операторлар, реттеуші және бақылаушы органдар мен қарапайым азаматтар инфокоммуникациялық желілер қызметтерінің түпкі тұтынушылары ретінде болып табылады.

Қазіргі уақытта әлемдік қаржы дағдарысының салдарларынан туындаған сыртқы және ішкі іскерлік ортаның белгісіздігі кезінде бесінші буын ұялы байланысының дамуына теориялық әзірлемелерді және практикалық игеруді талап ететін әртүрлі факторлар әсер етеді. Экономикалық тұрақтылықты арттыруға және инфокоммуникациялық желілерді дамытуға бағытталған басқарудың инновациялық әдістері. Инфокоммуникациялық желілер нарығында менеджменттің сапалы жаңа әдістерін енгізу отандық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттырады, өндірістік ресурстарды пайдалануды оңтайландырады, экономикалық тұрақтылықтың өсуіне әсер етеді. Сонымен қатар, 4G-LTE технологиясынан кейінгі телекоммуникацияларды ұйымдастыру және басқару кезінде мобильді желілердегі экономикалық тұрақтылықты арттырудың барлық резервтері пайдаланылмайды, атап айтқанда өндірістің жалпы шығындарын азайту және өндірістік қызметтен барынша нәтиже алу мақсатында желілерді қамту аумағында құрылымдық бөлімшелерді орналастыруды оңтайландыруға жеткіліксіз көңіл бөлінеді. Осыған байланысты объектілерді орналастыруды оңтайландыру және оның архитектурасы мәселелерін зерттеу ерекше маңызға ие болады, бұл өндірістік процестерді неғұрлым ұтымды ұйымдастыруға ықпал етеді.

Жоғарыда айтылғандардың барлығы архитектураның тұрақты дамуын басқару теориясы мен практикасын дамытудың өзектілігін, сондай-ақ 5G технологиялары мен желілік элементтері негізінде және құрылымды орналастырудың оңтайлы стратегиясын қалыптастыру негізінде жоғары деңгейдегі виртуалды желілерді құру мүмкіндігін анықтайды.

Қазіргі уақытта архитектурамен байланысты проблемалардың кең спектрін, сондай-ақ технологиялар мен 5G желілік элементтері негізінде жоғары деңгейдегі виртуалды желілерді құру мүмкіндігін зерттеуде бірқатар көрнекті отандық және халықаралық ғалымдар маманданған. Сонымен қатар, ел экономикасының қазіргі заманғы бәсекелестік жағдайларында экономикалық тұрақтылығын арттыруға мүмкіндік беретін бесінші буын желілерінің орналасуын және архитектурасын оңтайландыру проблемалары бойынша қазіргі заманғы ғылыми зерттеулердің тапшылығын атап өткен жөн.

Ғылыми жарияланымдарды талдау 5G болашақ ұялы байланыс желілерінің архитектурасы келесі негізгі факторлармен анықталатынын көрсетеді. Біріншіден, 5G желілері бір жағынан қолданыстағы ұялы байланыс желілерімен салыстырғанда анағұрлым жоғары өнімділікті қамтамасыз етуі тиіс, екінші жағынан – неғұрлым төмен күрделі және операциялық шығындар болуы тиіс. Әйтпесе, 5G желілерінің инвестициялық тартымдылығы төмен болады. Екіншіден, 5G желілері деректерді беру жылдамдығына және желілік кідірістерге қойылатын жоғары талаптар бар көлік қозғалысын басқарудың жоғары сенімді жүйелеріне қойылатын жоғары талаптары бар виртуалды және толықтырылған шынайы сервистерге дейін трафиктің әртүрлі сипаттамаларымен құрылғылар мен қосымшаларға қызмет көрсететін болады. Сондықтан 5G желілері қосымшалардың қажеттіліктеріне және қызмет көрсету сапасына қойылатын талаптарға байланысты желілік ресурстарды тиімді басқаруы тиіс. Үшіншіден, ұялы байланыс желілерін одан әрі дамыту үшін жиіліктік ресурстың шектеулілігі желілерде әртүрлі диапазондардың жиіліктер белдеулерін (сантиметр және миллиметр толқындары) пайдалану және спектрді бірлесіп пайдалануды тиімді басқару қажеттілігіне әкеледі [3].

5G технологияларына көшу кезінде мобильді байланыс желілерін дамыту мынадай ерекшеліктермен сипатталады: голограммалар мен мультимедиа негізінде принципті жаңа қызметтерді енгізу, автомобильді пилотсыз жүргізу, хирургиялық роботтың көмегімен

қашықтықтағы диагностика және хирургиялық араласу, тактильді Интернет және т. б. ұялы трафиктің бірнеше рет өсуі, бейне қызметтерді тұтыну көлемінің өсуі және бейне көрсету рұқсатының артуы. Мобильді деректер трафиінің көзі ретінде смартфондардың басым рөлі. Мобильді бейне-Мобильді деректер трафиінің басым түрі. Экономиканың түрлі салалары мен салаларының кәсіпорындарын мобильді желілердің контент-провайдерлеріне айналдыру. Жетекші әлемдік операторлар абоненттер үшін де, корпоративтік және өнеркәсіптік пайдалану үшін де 5G-қызметтерді дамытуға ниетті. 5G байланыс желілерінің қызметтерін монетизациялау тәсілдерінің өзгеруі [4].

Қазіргі уақытта адамзат өзінің дамуының жаңа ақпараттық кезеңіне көшуде. Ақпарат маңызды стратегиялық ресурс, ал ақпараттық бизнес - ең тиімді және перспективалы болып табылады. Мұндай жағдайда ақпарат адам қызметінің түрлі түрлерінде қажетті өнім мен тауарға айналады. Сәйкесінше, Қазақстандағы 5G бесінші буындағы ұялы байланыс желілерінің архитектурасын дамыта отырып, көбінесе елдің әлеуметтік-экономикалық жағдайының табыстылығымен сипатталады.

Әдебиеттер:

1 Послание Главы государства Касым-Жомарта Токаева народу Казахстана «Конструктивный общественный диалог – основа стабильности и процветания Казахстана». 2 сентября 2019. [Электрон. ресурс] // Режим доступа: // <http://www.akorda.kz>.

2 Архитектура сети 5G. Технологии связи. [Электрон. ресурс] // Режим доступа: // <https://itechinfo.ru>.

3 В.Тихвинский, Г.Бочечка, А. Минов, А.Бабин Развитие архитектуры сетей 5G Будущее. // 5G в России и мире. [Электрон. ресурс] // Режим доступа: <http://www.niitc.ru/upload/medialibrary>.

4 Концепция создания и развития сетей 5G/ИМТ-2020 в Российской Федерации (Проект) [Электрон. ресурс] // Режим доступа: <https://digital.gov.ru/>

КАЗАХСТАНСКИЙ ПАТРИОТИЗМ КАК ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЦЕННОСТЬ И ТЕХНОЛОГИЯ

КОШЕВАЯ П.О.

студентка группы П-22

АЛИМОВА С.Б.

кандидат философских наук, доцент

Карагандинский государственный университет имени академика Е.А. Букетова,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассматриваются вопросы аккультурации и становления единого народа Казахстана, возникновение чувства казахстанского патриотизма. Проблема патриотизма будет актуальна всегда, пока существует общество, народ, государство. В тексте обосновывается понятие патриотизма как одно из наиболее важных ценностей государства.

Ключевые слова: патриотизм, политическая ценность, политическая технология, Казахстанский патриотизм, патриотическое воспитание, гражданственность, народ.

Текст. Казахстанский патриотизм - это веское основание гордится своей родиной, которая одна из первых на постсоветском пространстве вырвалась вперед и строит новое государство, удивляя своими масштабными преобразованиями не только зарубежных политиков, но и соотечественников. «На современном этапе развития казахстанского общества много говорят о воспитании патриотизма. В чем смысл данного понятия? Каковы

его главные принципы и основы? За последние полтора десятилетия новейшей истории Казахстана ни одна идеологическая ценность не подвергалась таким осмыслениям и испытаниям, как патриотизм.»[1]

В социальной философии выделяют 3 основных трактовки патриотизма. «В первой – патриотизм рассматривается как ярко выражаемое отношение к Родине, ограничивающееся, главным образом, проявления в абстрактной форме любви к природе, родному краю, дому и т.д. Именно так в основном понимается патриотизм многими людьми. Во второй – сила патриотического чувства не ограничивается возвышенной любовью к стране, она побуждает к активным действиям, поступкам во благо Родины. В третьей же трактовке, патриотизм означает общественное явление, содержание и характер которого обуславливались особенностями исторического развития государства, политикой его правящей элиты.»[2]

Тема патриотизма является ключевой в развитии общества с первых дней обретения Казахстаном независимости. В Конституции РК казахстанский патриотизм описан в форме ключевого принципа: «Основопологающими принципами деятельности республики являются: общественное согласие и политическая стабильность, экономическое развитие на благо всего народа, казахстанский патриотизм, решение наиболее важных вопросов государственной жизни демократическими методами, включая голосование на республиканском референдуме или в Парламенте»[3]

«Истинный патриотизм живет не в громких словах, а в реальных делах, в ответственных поступках. Я убежден, – отметил в одном из своих выступлений глава государства Нурсултан Назарбаев, – что критерием казахстанского патриотизма должен стать производительный и творческий труд на благо страны и на благо каждого.»[1] И это абсолютно верно, так как «подлинный патриотизм действительно появляется только там, где человек осознает приоритет общего дела над частным, где благо страны стоит на первом месте. Особое звучание причастности и глубокого смысла наполняют слова Елбасы: «Быть патриотом своей Родины – это носить Казахстан в своем сердце»».[3]

«Патриотизм- это фундамент, на котором основывается могущество страны, которое претендует на то, что будет определять ход истории XXI века. Пожалуй, это главное основание, без которого даже целенаправленный труд нации не получит стимула, постоянства, результативности.»[1] Патриотизм в контексте такого понимания интерпретируется не только как политическая ценность, но и технология, которая формирует модель общественного устройства государства. Таким образом, патриотизм, в моем понимании, служит средством не только укрепления национально-государственных отношений, но и построения нового политического порядка и политической архитектуры мира XXI века.

Актуальной проблемой патриотизма на сегодняшний день является проблема патриотического воспитания молодежи. Особо внимание следует уделить на процессы воспитания и педагогики. Педагогика является мощным воздействием на воспитание человека, формирует его личность. Целью патриотического воспитания является формирование и закрепление у молодого поколения нравственных качеств, готовность их реализовывать во благо интереса общества и государства. «Для достижения этой цели необходимо организовать в школах, колледжах, университетах деятельную программу, пропагандирующую патриотическое воспитание, воспитать уважение к прошлому Родины, к традициям, к обычаям, укрепить среди молодежи верность к стране и готовности к защите своего государства.»[5]

Оказалось, что без патриотизма невозможно построить сильное, мощное государство, привить людям чувство гражданского долга и уважения к законам. Само понятие патриотизма имеет глубокое значение. Где бы ни находился человек, любовь к Родине придает ему силы и терпения. Патриотом нельзя стать вдруг, после определенного события, патриотизм закладывается в сознании человека, также формируется традициями, усилиями общества.

Казахстанский патриотизм – нечто особенное. Ни в одной из республик на территории постсоветского пространства нет такой авторитетной общественной организации, как Ассамблея народа Казахстана, которая является большим достижением в построении фундамента нового казахстанского патриотизма и служит политической ценностью общества. Также Первый Президент Республики Казахстан Н.Ә. Назарбаев в Послании народу Казахстана 14 декабря 2012 г. определил новый политический курс состоявшегося государства: «Стратегия-2050». «Стратегия представляет собой комплексную программу широкомасштабных реформ в экономической, политической, социальной, культурной и духовной сферах. Реализация этих реформ должна основываться на новом казахстанском патриотизме как идеологии мировоззренческой, культурной и духовной консолидации многонационального и многоконфессионального общества. Главной и основополагающей идеей данной стратегии заключается в укреплении национального единства – «Одна страна-один Народ»»[4]

Казахстан стал родным краем для многих этнических групп, здесь они приобрели работу, кров, создали семьи, и все они стали работать на благо нашей страны. Именно такое свободное развитие всех народов сблизило людей разных национальностей и заложило основу для процветания и укрепления казахстанского государства.

Однако патриотизм – коварное понятие, так как трактовать его можно по-разному. Очень важно понимать, что патриотизм – это не только «дикая» любовь к Родине, но и уважение к другим. Проявляя уважение к человеку другой нации, мы создаем образ своего народа, единой страны. Только человек, осознающий это, является истинным патриотом в полном смысле этого слова.

Из всего этого следует принципиальный для меня вывод. Патриотизм – не политическая позиция, а отношение к своей стране, родине, порождающее широкий спектр различных политических ценностей. Оценке подлежит не патриотизм, а содержание политической позиции. Собственно, политическая деятельность и вырастает из заботы о будущем своей страны, только видится оно сторонникам разных позиций по-разному.

Список литературы:

1. Ашимбаев М., Косиченко А., Нысанбаев А., Шоманов А. Национальная идея: предложения к обсуждению // <https://articlekz.com/article/5224>
2. Райт К. О конфликтах и стабильности в международных отношениях // Социально-политические науки. – 1991. – № 7.
3. Новый Казахстан в новом мире. Послание Президента Республики Казахстан народу Казахстана // Казахстанская правда. — 2007. — 1 марта. — С. 6
4. Послание Президента Республики Казахстан - Лидера нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» от 14 декабря 2012. // <http://www.akorda.kz>
5. Козыбаев М. Казахстан на рубеже веков: размышления и поиски. В 2-х книгах. Кн.1.- Алматы: Ғылым, 2000.

СЕМЬ ГРАНЕЙ ВЕЛИКОЙ СТЕПИ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ЦИВИЛИЗАЦИОННОЙ ТЕОРИИ

СЫНАБЕК А.А.

студентка группы П-22

АЛИМОВА С.Б.

кандидат философских наук, доцент

Карагандинский государственный университет имени академика Е.А. Букетова,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье анализируется концепция «Великой степи», выдвинутая Первым Президентом Н.А.Назарбаевым как новое осмысление казахской истории через цивилизационную призму. Мысли Н.А.Назарбаева о семи уникальных цивилизационных кодах Великой степи не только подчеркивают богатство нашего исторического и культурного наследия, но и свидетельствуют о непрерывности цивилизационной истории Казахстана, а также актуализируют проблему возрождения цивилизационного самосознания.

Ключевые слова: Великая степь, цивилизация, цивилизационное самосознание, народ, историческая память, культурное наследие, национальная история.

Текст. Современная эпоха, характеризующаяся исключительным динамизмом, активизировала взаимодействия между странами и народами разных цивилизаций. Это, несомненно, позитивный процесс. Следствием этого процесса является формирование двух противоречивых и разноплановых тенденций в глобальном мире. Во-первых, размывается традиционная идентификация огромной массы людей с местом исконного проживания. Это в свою очередь способствует ослаблению роли нации-государства как источника идентификации. Во-вторых, очевиден рост цивилизационного самосознания. Одним из последствий этого объективного процесса являются поиски других источников идентификации людей, по большей части культурных. Культурное своеобразие является основополагающим фактором, определяющим разнообразие и даже более того противоположность цивилизационных систем. Культурные особенности и различия цивилизаций в значительно меньшей степени подвержены изменениям, чем экономические и политические явления и отношения. Духовное богатство, формировавшееся и развивавшееся тысячелетиями, составляет то культурное наследие, которое служило фундаментом любой цивилизации в прошлом. Оно сохранилось (пусть зачастую и в трансформированных формах) до сих пор, определяя уникальность и самобытность современных цивилизаций. Как писал великий философ и просветитель Вольтер, прозревая будущее человечества: «Цивилизация достигнет все народы, кроме тех, у кого нечего украсть» [1, с.218].

Все народы имеют свои глубокие цивилизационные корни. Казахский народ не является исключением, так как история цивилизационного становления и развития Казахстана уходит далеко вглубь веков и тысячелетий. Территория Казахстана, где на протяжении веков возникали, гибли и вновь зарождались могущественные империи и государства, считается землей цивилизации Евразийского континента. Здесь проходили торговые пути, связывающие Восток и Запад. Историко-культурные объединения древних племен, существовавшие на территории страны на протяжении многих веков, являлись основой становления казахской цивилизации (саки, уйсун, гунны, канглы, тюрки, кыпчаки, Казахское ханство).

В свете вышеизложенного интерес представляет программная статья Первого Президента Республики Казахстан Н.А.Назарбаева «Семь граней Великой степи» как новое осмысление казахской истории через цивилизационную призму. Кроме того, в статье иницируются новые проекты и компоненты общенациональной программы «*Рухани жаңғыру*», которые позволят не только актуализировать многовековое наследие предков, но и придадут дополнительный импульс укреплению цивилизационного и национального самосознания и казахстанцев. Как отмечает Н.А.Назарбаев, все они «касаются фундаментальных основ нашего мировоззрения, прошлого, настоящего и будущего народа». И далее: «Основные сюжеты, персонажи и мотивы нашей культуры не имеют границ и должны системно исследоваться и продвигаться на всем пространстве Центральной Евразии и в мире целом» [2].

Следует особо подчеркнуть, что в Казахстане работа по возрождению культурного и исторического наследия была начата с первых лет обретения независимости. Была разработана специальная программа исторических исследований «Народ в потоке истории».

Инициация программы продиктована не краткосрочными политическими целями. Она, без сомнения, имеет глубинный смысл. Главные цели Программы - создание условий для расширения горизонтов национальной истории, формирование нового исторического мировоззрения нации. В Казахстане успешно реализована программа «*Мәдени мұра*» («Культурное наследие»), которая позволила восстановить забытые фрагменты исторической хроники. Возрождение исторического и культурного наследия предков – не только неотъемлемое, естественное право народа, но и его историческая, общечеловеческая обязанность перед потомками.

В статье Н.А.Назарбаев актуализирует понятие «Великая степь», с которым призван ассоциироваться Казахстан. Как, например, Японию мы называем «Страной восходящего солнца», Южную Корею – «Страной утренней свежести», Китай - «Поднебесной империей», Великобританию - «Туманным Альбионом» и др. По моему мнению, в этих поэтических определениях заложен глубокий смысл, имеющий вдохновляющую и консолидирующую силу.

Основная идея статьи заключается в том, что современные казахстанцы - наследники цивилизации Великой степи, всаднической культуры, симбиоза городского и кочевого образа жизни. Здесь наши предки одомашнили лошадь, изобрели высокое седло, стремя, саблю, тяжелую артиллерию, развивали уникальное искусство резьбы, плавки и литья металлов, воплощенное в так называемом зверином стиле, развивали города, ремесла, торговые и культурные связи. Н.А.Назарбаев анализирует семь граней, семь уникальных цивилизационных кодов Великой степи.

1. «Всадническая культура» как порождение и символ героической эпохи, особый культурный код кочевого мира.

2. «Древняя металлургия Великой степи», навсегда изменившая ход развития человечества, свидетельство высокого уровня технологического развития степных цивилизаций.

3. «Звериный стиль», выразивший ключевой принцип бытия наших предков, живших в полной гармонии с окружающим миром и считавших себя неотделимой частью природы.

4. «Золотой человек» («казахстанский Тутанхамон») – художественное творение высочайшего уровня, отражающее силу и эстетику Великой степи, свидетельство богатой мифологии, интеллектуальных традиций предков и наличия самой древней письменности, когда-либо найденной в Центральной Азии.

5. «Колыбель тюркского мира» - священное место зарождения тюркского мира. Стык пространства и времени (истории и географии) «сформировали особую модель преемственности тюркских государств, великих степных империй».

6. «Великий шелковый путь» - трансконтинентальная сеть торговых и культурных связей между Востоком и Западом, Севером и Югом Большой Евразии. «Степной пояс соединил китайскую, индийскую, персидскую, средиземноморскую, ближневосточную и славянскую цивилизации».

7. «Казахстан – родина яблок и тюльпанов». Предгорья Алатау являются «исторической родиной яблок и тюльпанов». Они являются нашими культурными и историческими символами [2].

Духовные компоненты этой статьи направлены на то, чтобы наследие наших предков на протяжении веков было понятным и востребованным в период цифровой цивилизации. Мысли Первого Президента о семи уникальных особенностях нашей истории подчеркивают богатство нашего исторического наследия. Своевременные культурные достижения способствовали формированию казахского этноса как нации и отчетливо проявились в этой великой степной стране. Все это, и особенно исторические артефакты, является ключевым фактором цивилизованного развития в наше время и свидетельствует о том, что оно внесло значительный вклад в развитие казахской цивилизации. Каждая из семи сторон Великой степи является уникальным наследием жизни казахского народа. Верховая езда, древняя технология добычи металла, развитая культура с ее письменностью и мифологией являются

отличительной чертой духовного богатства казахской нации - «искусства в стиле животных», пережитка степной цивилизации, которая очаровывает весь мир - воина Золотого Человека, начиная с Алтая, колыбели тюркского мира [3, с.109]. Тюркская история, система Великого Шелкового пути, яблоки и тюльпаны, соответствующие национальному бренду казахского народа - это не только исторические события на территории страны, но и имеющие для огромное значение для каждого казахстанца. «В нашей истории было много трагических событий и трагедий, войн и конфликтов, социально опасных испытаний и политических репрессий. Мы не имеем права это забывать. Нам нужно понимать и принимать нашу многомерную историю», - написал Лидер Наций Н.А.Назарбаев в статье «Семь граней Великой степи» [2]. Это высказывание свидетельствует об его сильном чувстве социального запроса, ведь история это нечто большее, чем наука о политических событиях. Такая трактовка соответствует самым актуальным подходам современной науки. Известный политолог Ф.Фукуяма анализирует Историю с большой буквы, то есть историю, понимаемую как единый, логически последовательный эволюционный процесс, рассматриваемый с учетом опыта всех времен и народов [4, с.7-8].

Казахская цивилизация – это уникальный конгломерат самого высокого ранга, уходящий корнями в глубокую древность. Убедительным доказательством этому являются археологические артефакты Иссыкского кургана, раскопки которого производились в 1969-1970 годах под руководством казахстанского археолога Кемаля Акишева. Они позволили реконструировать образ жизни и повседневный быт наших предков. В рамках статьи Первым Президентом Н.А.Назарбаевым инициированы новые проекты, призванные способствовать укреплению национального самосознания и идентичности, культурно-исторического ландшафта страны, повышению интереса казахстанцев к отечественной истории и культуре, укреплению межэтнического взаимопонимания в Республике Казахстан. Создать и реализовать семилетнюю программу «Архив – 2025», учебно-образовательную парк-энциклопедию «Великие имена Великой степи», актуальную галерею образов великих мыслителей, поэтов и правителей прошлого в современной литературе, музыке, театре и изобразительном искусстве. Систематизировать и активизировать деятельность по созданию и распространению научно-популярной серии «Выдающиеся личности Великой степи» («Ұлы Дала тұлғалары»), охватив широкий исторический горизонт. Запустить проект «Тюркская цивилизация: от истоков к современности», в рамках которого будет организован Всемирный конгресс тюркологов в Астане в 2019 году и Дни культуры тюркских этносов. Создать «Антологию степного фольклора», сборник «Древние мотивы Великой степи». Создание Музея древнего искусства и технологий Великой степи «Ұлы дала», общенационального клуба исторических реконструкций «Великие цивилизации Великой степи». Все эти проекты по популяризации духовного наследия Великой степи должны обрести «новое дыхание» в современном цифровом формате. Реализация этих проектов будет способствовать формированию представления о непрерывности цивилизационной истории Казахстана.

Подводя итоги сказанному, я хотела подчеркнуть, что казахская цивилизация имеет глубокие культурные и исторические корни, является наследницей арийской и сакской (кассако-массагетской) цивилизаций. Н.А.Назарбаев обращает внимание на то, что история казахской цивилизации должна быть исследована и осмыслена с высоты современной науки, а не по ее отдельным фрагментам. *Как отмечает Н.А.Назарбаев: «Убежден, у народа, который помнит, ценит, гордится своей историей, великое будущее. Гордость за прошлое, прагматичная оценка настоящего и позитивный взгляд в будущее – вот залог успеха нашей страны» [2].*

Список литературы:

1. Акимов А.А. Вольтер (Серия: Жизнь замечательных людей). - М.: Молодая гвардия, 1970. – 448 с.

2. Назарбаев Н.А. Семь граней Великой степи // [Электронный ресурс] // <http://www.akorda.kz/ru/events/statya-glavy-gosudarstva-sem-granei-velikoi-stepi>
3. Исмагулов О. Антропология казахов в контексте историко-культурного развития Казахстана // Казахская цивилизация в контексте мирового исторического процесса. – Алматы: Қазақ энциклопедия, 2003. – С.79-112.
4. Фукуяма Ф. Конец истории и последний человек. - М.: АСТ, 2005. – 380 с.

КАЗАХСТАНСКИЙ ПАТРИОТИЗМ И НАЦИОНАЛЬНОЕ ЕДИНСТВО: ЛОГИКА ВЗАИМОСВЯЗИ

ТАМИЛОВ Р.К.

студент группы П-22

АЛИМОВА С.Б.

Научный руководитель, кандидат философских наук, доцент

Карагандинский государственный университет имени академика Е.А. Букетова,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотации: В данной статье автор обращается к анализу казахстанского патриотизма как политической ценности и стратегии, обладающего большим интегрирующим и консолидирующим потенциалом. По мнению автора, казахстанский патриотизм и национальное единство являются взаимосвязанными и взаимозависимыми феноменами. **Единство общества обеспечивается ценностным консенсусом, ядром которого является патриотизм.**

Ключевые слова: казахстанский патриотизм, национальное единство, политическая ценность, ценностный консенсус, национальная идея, консолидирующая ценность, патриотическое воспитание.

Патриотизм является одним из ключевых элементов политических стратегий государств. Это - фундамент, на котором народ может строить перспективные проекты и реализовывать их в практику. Именно патриотизм, на мой взгляд, является определяющей политической ценностью. Доминирующие в обществе ценности во многом определяют стратегию политического развития, характер и специфику используемых при этом политических технологий. Таким образом, ценности становятся и важнейшим элементом стратегии политического развития и конкретной политической технологией конструирования общественно-политической модели. Подчеркивая особую значимость ценностей в политике, исследователи А.В.Попов и Л.А.Зуева констатировали: «... никакая долговременная стратегия вне ценностных приоритетов немыслима. Решающее значение для практической деятельности ценности приобретают только в конкретном политическом проекте. Из необходимости воплощать базовые ценности все новыми методами и в новых формах, что обусловлено изменением ситуативных обстоятельств, следует то, что политика, ориентированная на базовые ценности, с необходимостью несет в себе критический и новаторский потенциал» [1, с.11].

С распадом СССР в стране произошла трансформация ценностных ориентаций. В первые годы независимости у людей были другие цели, о патриотизме мало кто задумывался. Среди населения Казахстана на первом месте преобладали ценности, связанные с личным благополучием, а ценности, имеющие политическое измерение, воспринимались массовым сознанием как второстепенные. И это понятно. Этап становления Казахстана как суверенного государства сопровождался социально-экономическим кризисом, поэтому интерес граждан к политике ослаб. В обществе

сложилось мнение, что патриотизм – отжившая ценность, а отсутствие государственной идеологии и политической воли по формированию патриотического сознания привели к депатриотизации части населения.

В связи с этим была разработана Государственная программа патриотического воспитания граждан Республики Казахстан на 2006-2008 годы. Данная программа предусматривала: формирование и развитие социально значимых ценностей, гражданственности и патриотизма в процессе обучения и воспитания в образовательных учреждениях всех типов и видов; проведение массовой политико-воспитательной работы в трудовых коллективах, армии, общественных организациях; осуществление деятельности средств массовой информации, направленной на анализ, изучение и освещение темы патриотического воспитания граждан [2].

Как политическая ценность патриотизм включает в себя наличие общей идеи и системы ценностей, принятой большинством граждан, консенсуса по важнейшим проблемам.

Ценность патриотизма для каждого человека должна опираться на систему представлений о своей стране, ее истории, культуре и традициях, государственном устройстве и политической системе. В данном случае патриотизм как политическая ценность является ядром политического сознания человека, регулирующая его поведенческую активность. Ценностная функция заключается в том, что патриотизм является той нормой, которая обеспечивает определенные качества, направленность поступков, как отдельных людей, так и различных общностей. Благодаря данной функции становится возможным дистанцироваться от различных «антипатриотизмов», которыми насыщены современные зарубежными СМИ [3].

Патриотизм как ценность проявляется в политическом поведении и гражданской активности. Рядовые граждане имеют возможность активно участвовать в обсуждении политических проблем, высказывать свои политические суждения, благодаря чему в обществе создается та информационная среда, которая формирует смысловое поле политики. Патриотизм проявляется в политической образованности граждан. Он всегда на стороне справедливости и демократии.

Для развития страны и закрепления духовных и ценностных ориентиров была сформирована национальная идея. Сегодня нет и не может быть столь масштабной объединяющей идеи, кроме патриотизма. Ведь именно он способен стать консолидирующей идеей, на выявление и вычленение тех духовных ценностей и приоритетов, которые могут сплотить людей при всей разнице в их менталитетах. Патриотизм является национальной идеей, а идея становится общенациональной, если реализует комплекс взглядов и выражает интересы различных социальных слоев и групп населения. Реализация национальной идеи, ее жизнеспособность зависят от того насколько общество готово к ее претворению в реальность. А это зависит от наличия духовного стержня, от политической грамотности народа, что в свою очередь, формируется посредством патриотизма. Любая национальная идея должна работать во благо государства и народа, основываться на созидательном труде, мире, процветании жизни и согласии преемственности традиций. *Сегодня народ Казахстана консолидирован вокруг национальной идеи «Мәңгілік Ел».* Общенациональная идея «Мәңгілік Ел» стала той силой, которая объединила народ Казахстана, стала идеологическим фундаментом для стратегии «Казахстан-2050».

В Послании первого Президента Казахстана Н.А.Назарбаева «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» указано: «Нам нужно продолжить работу по формированию исторического сознания нации. ... Мы видим будущее и наша заветная цель - превратить нашу независимую страну в «Мәңгілік Ел» [4]. Данная идея определяет семь основных ценностей, ключевой из которых является национальное единство.

Наличие общей идеи и системы ценностей, которые были приняты большинством народа, придает силу и стабильность государству. Ведь самым мощным субъектом

патриотизма является большинство народа. Не населения, а народа как социально-политического субъекта. Объединение общества вокруг идеи политических реформ во многом зависит от того, насколько эти процессы соответствуют тем ценностям, которые признаются большинством народа как «несомненное общественное благо». В таком случае формируется основа для сплочения общества – национальное единство.

Национальное единство - это создание сообщества объединенных этнических, религиозных и других социокультурных групп.

Именно оно способно обеспечить безопасность внутри страны, а общая история является основой единства. «Национальное единство» и «патриотизм» – категории из числа важнейших для жизни любого сообщества. Без их адекватного понимания общественное сознание теряет свою опору в прошлом – исчезает историческая память. Люди (осознанно или нет) не знают, как им жить в настоящем: нет общепринятого толкования основных смыслов и ценностей.

На протяжении всей истории человечества единство народа всегда было высшим достоянием страны. Именно поэтому праздник единства народа в Казахстане, который отмечается 1 мая, приобретает все большую значимость, служит укреплению стабильности, мира и согласия.

Вместе с тем, в Казахстане действует Доктрина национального единства, где говорится следующее: «Если на этапе становления государства главной задачей была консолидация общества на основе межэтнической толерантности и общественного согласия, то на новом этапе развития страны стратегическим приоритетом становится достижение Национального Единства, основанного на признании общей для всех граждан системы ценностей и принципов» [5].

В Законе «О национальной безопасности Республики Казахстан» одними из основных национальных интересов закреплены казахстанский патриотизм и единство народа Казахстана [6].

Единство общества обеспечивается ценностным консенсусом. Если в обществе нет согласия, то невозможно сохранить политическую стабильность. Отсутствие ценностного консенсуса отрицательно сказывается на формировании в стране демократической политической системы. Подобное состояние наиболее опасное для социально-политической системы.

Отсутствие ценностного консенсуса на общегосударственном уровне создаёт опасность для сохранения целостности государства, ведёт к сепаратизму; на межгрупповом, межиндивидуальном уровнях - к возрастанию общественно-политической конфликтности, (распаду) общества. Поэтому для полиэтнического и поликонфессионального Казахстана, установление ценностного консенсуса является актуальной проблемой [7].

Казахстан сегодня быстрыми темпами вовлекается в процесс **глобальных общественных трансформаций**. Поэтому большая роль уделяется патриотическому воспитанию. В современных условиях патриотическое воспитание становится с каждым годом актуальнее. Очень емко сказано о «новом казахстанском патриотизме» в стратегии «Казахстан-2050». «Надо воспитывать в себе и наших детях новый казахстанский патриотизм. Это, прежде всего, гордость за страну и ее достижения, мы любим страну, мы ею гордимся, если государство гарантирует каждому гражданину качество жизни, безопасность, равные возможности и перспективы. К 2050 году нам надо построить такую политическую систему, при которой каждый гражданин Казахстана должен быть твердо уверен в завтрашнем дне. Новый казахстанский патриотизм - это то, что должно объединять все общество, вне этнических различий...» [4].

Повышение эффективности патриотического воспитания является важнейшей задачей государства, поскольку в ходе воспитания граждан как патриотов своей Родины у них формируются важнейшие личностные качества. Через патриотическое воспитание формируется не просто гражданин, а гражданин-патриот в самом высоком смысле этого слова, готовый всегда служить интересам нашей страны.

В Стратегии «Казахстан-2050» первый Президент Казахстана Н.А.Назарбаев отметил, что основой успеха многонационального и многоконфессионального общества является казахстанский патриотизм [4].

Для наиболее полного воплощения в реальность принципа казахстанского патриотизма необходимы усилия как со стороны всех государственно-властных органов, так и общественных институтов - институтов гражданского общества: семьи, школы, общественных объединений и каждого гражданина.

Список литературы:

1. Попов А.В., Зуева Л.А, Ценности в политике //Вестник Московского университета. Серия 12. Политические науки. - 2000. - № 1. - С.8-19.
2. О Государственной программе патриотического воспитания граждан Республики Казахстан на 2006-2008 // <https://online.zakon.kz/>
3. Долгина Е. С., Демин И. В. Патриотизм: функционал, уровни // Молодой ученый. — 2015. — №22. — С. 976-978. — URL <https://moluch.ru/archive/102/23016/> (дата обращения: 03.03.2020).
4. Назарбаев Н. Послание Президента РК – Лидера нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана. Стратегия «Казахстан – 2050»: новый политический курс состоявшегося государства // http://www.akorda.kz/ru/events/astana_kazakhstan/participation_in_events/poslanie-prezidenta-respubliki-kazakhstan-lidera-nacii-nursultana-nazarbaeva-narodu-kazahstana-strategiya-kazakhstan-2050-novyi-politicheskii-
5. Доктрина национального единства Казахстана // https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30501158
6. Закон Республики Казахстан от 6 января 2012 года № 527-IV «О национальной безопасности Республики Казахстан (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.01.2020 г.) // https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31106860
7. Новый казахстанский патриотизм и нация единого будущего // <https://www.kazpravda.kz/articles/eaes/novii-kazahstanskii-patriotizm-i-natsiya-edinogo-budushchego>

ҚАТТЫ ДЕНЕ ХИМИЯСЫ ПӘНІНДЕ СТУДЕНТТЕРДІҢ ШЫҒАРМАШЫЛЫҚ ҚАБІЛЕТТЕРІН ДАМУДАҒЫ ОҚЫТУШЫНЫҢ РӨЛІ

ТЕМІРХАНОВА С. С.

Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті

Ғылыми жетекші – Машан Тоғжан Турғалиевна

Нұр-Сұлтан, Қазақстан

Келешегіміздің келбетті, болашағымыздың баянды болуы бүгінгі жастарға тікелей байланысты. Өйткені олар - «ертеңімізді жасайтын бүгінгіміз». Елдің қуаты мен қозғаушы күші де - осы жастар. Сондықтан да жастардың сапалы білім, саналы тәлім-тәрбие алып, сау болып өсуі - мемлекеттік саясаттың басым бағыттарының бірі. Ұлт көшбасшысы, Елбасы Нұрсұлтан Әбішұлы Назарбаев сөзін былай деп жастарға арнайды: - Мен жастар - біздің болашағымыздың тірегі дегенді әркез айтып келемін. Мемлекет жаңа буынның алдында барлық есіктер мен жолдарды ашты! «Нұрлы Жол», міне, біздің креативті ырғақты жастарымыздың күш-жігер жұмсап, құлаш сермейтін тұсы осы!».

ЖОО-да берілетін білім мазмұны тәрбиелеу мен сезімді дамытудың барлық өрісін ескере отырып, оқытудағы негізгі салмақты білімалушылардың шығармашылық ойлауы мен еңбектенуі мақсатына аудармақ.

Шығармашылық сөзінің төркіні - «шығару», «іздену», «ойлап табу» дегенге келіп саяды. Демек, бұрын тәжірибеде болмаған жаңа нәрсе ойлап табу, жетістікке қол жеткізу деген сөз. Энциклопедиялық сөздіктерде «Шығармашылық деген қайталанбайтын тарихи қоғамдық мәні бар, жоғары саладағы жаңалық ашатын іс-әрекет», - деп тұжырымдалады. Л.С.Выготский «Шығармашылық» деп жаңалық ойлап табатын іс - әрекетті атаған. Ал шығармашылық мәселесін терең зерттеген Я.Н. Понамарев оны «даму» ұғымымен қатар қояды. Өйткені әрбір жаңалық, әсіресе, интеллектуалдық тұрғыдан, баланы жақсы техникалық санаға көтереді. Ізденімпаздық - шығармашылыққа апаратын бірден - бір жол. Шығармашылық тұлға қалыптастыру үшін оқушының өзін - өзі тануына өзіндік «менін» қалыптастыруға, сол «меннен» шығармашылық тұлғаға жетуіне ықпал жасау әр оқытушының міндеті. Кез - келген дамыған өндіріс қазіргі таңда шығармашылықпен жұмыс жасауды талап ететін адамды қажет етеді. Шығармашылықпен жұмыс жасайтын адамның негізгі іс - әрекеті ақыл - ойға, әрі алған білімді басқа таныс емес іс - әрекетте тасымалдай алуға негіздейді.

«Шығармашылық» ұғымы жөнінде Қазақстан Республикасы Орта білімді дамыту тұжырымдамасында: «Шығармашылық - бұл адамның өмір шындығында өзін - өзі тануға ұмтылуы, ізденуі. Өмірде дұрыс жол табу үшін адам дұрыс ой түйі, өздігінен сапалы, дәлелді шешімдер қабылдай білуге үйренуі қажет.

Қатты дене химиясында білімалушылардың білім деңгейлерін шығармашылық деңгейге дейін жеткізу мақсатындағы іс - әрекеттердің бірі - шығармашылық тапсырмалар болып табылады.

Шығармашылық тапсырмалардың өзін студенттердің қабілетіне, пәнге деген қызығушылығына байланысты оқуға қойылатын талаптарын басшылыққа ала отырып, жүргізген жөн. Ол үшін оны түрлендіре әрі орындауға жеңіл етіп берген тиімді болмақ. Бір сабақтың өзінде бірнеше тапсырма беріп, таңдап орындауды студенттің өз қалауына қалдыру керек. Өте жемісті тәсілдердің бірі - тапсырмаларды жүйеге бөліп, білімалушының біліміне, қабілетіне байланысты ұсынуға болады. Білімалушыларға қойылатын талап:

- Алдына мақсат қоя білу және жетуге ұмтылу;
- Қорытынды жасап отыру;
- Қосымша материалдар табу, іздену;
- Өзін - өзі талдауды, өзін - өзі бағалай білуді меңгеру;

Студентпен жұмыстың негізгі мақсаты – олардың шығармашылық жұмыста өзінің қабілетін іске асыруға дайындығын қалыптастыру. Ал бұл мақсатқа жету студенттің танымдық белсенділігін дамыту арқылы жүзеге асады. Ғылыми зерттеулерге сүйенетін болсақ, студент шығармашылығын дамытуда «шығармашылық тапсырмалар» үлкен роль атқарады.

«Шығармашылық тапсырмалар» атауы педагогикада белгілі, екі құрамдас бөліктен тұрады:

Біріншіден, студенттер дербес, өз бетімен ойдан жаңаны құрастырады;

Екіншіден, жағдай тудырушы материалдар даярлап, шығармашылыққа икемдейтін ересек адамның қатысуы қарастырылады.

Мұғалімге жауапкершілік жүктеледі, жұмыс нәтижесі оның іскерлігіне байланысты. Шығармашылық қабілет әр студенттің табиғатында болуы мүмкін. Біздің міндетіміз – студентке оның бойында жасырынып жатқан мүмкіндіктерін ашып көрсету.

Студент шығармашылығын дамыту бір күннің, бір айдың емес, бірнеше жылдың үздіксіз жемісі, еңбегі. Бұл қоғам талабынан туындайтын қажеттілік. Қоғамның әлеуметтік – экономикалық даму деңгейі сол қоғамдағы жеке адамның шығармашылық мүмкіндігіне байланысты. Студент шығармашылығы практикалық әрекеттер, ізденімпаздылық арқылы дамиды.

Мұғалім бақылаушы емес, бағалаушы емес, танымдық іс – әрекетін ұйымдастыратын шығармашылық істердің ұйытқысы. Тек осындай жұмыс жасау ғана студент интеллектісінің көзін ашып, шығармашылығын дамытады.

Студенттің зерттеушілік және шығармашылық қабілетін дамытуда мұғалім әр уақытта студенттің бойындағы интеллектуалдық ерекшеліктерін ескеріп отыруы қажет және осы бағытта жұмыс жасауға студентті бағыттауы қажет. Менің ойымша олар негізінен мыналар:

1) талдау, 2) топтау, 3) салыстыру, 4) шолу, 5) маңыздыны бөліп көрсету, 6) дербестік, 7) ойлау икемділігі, 8) сөйлеу жүйелігі, 9) ойлау шапшаңдығы. Міне, осы атап көрсетіліп отырған ерекшеліктерді студент бойына ұялата, дарыта білсек, онда біз зерттеушілік және шығармашылық қабілеттері қалыптасқан тұлғаны тәрбиелеген мұғалім боларымыз хақ.

Химия сабағында қабілетті оқушылармен жұмыс істеудің негізгі мақсаты - олардың шығармашылық жұмыста өзінің қабілетін іске асыруға дайындығын қалыптастыру. Ал мақсатқа жету оқу бағдарламасын тереңдетіп оқыту және оқушының танымдық белсенділігін дамыту арқылы жүзеге асады.

Оқушылардың шығармашылық қабілетін арттырып, ынталандыру үшін сабақтарды мынадай жолдармен өткізуге болады:

1. Сабақта кең көлемде көрнекі құралдарды пайдалану;
2. Сабақты түрлендіріп өткізу;
3. Сабақта оқушылар өздері жасаған суреттер, схемаларды пайдалану;
4. Техникалық құралдарды тиімді қолдану;
5. Сабаққа қатысты бейнетаспаларды, фильмдерді көрсету.

О.Бальзактың «Ұдай еңбек ету - өнердің де, өмірдің де заңы» дегеніндей, оқушылардың шығармашылық қабілеті мен белсенділігін арттыруда оқытушыға үнемі ізденуге, тұрақты еңбек етуді міндеттейді. Сондықтан, білім сапасын арттыру, оқушылардың біліміне, ойлау қабілетіне сай деңгейлеп оқыту, ғылыми - ізденіс қабілеттерін қалыптастырып, бізге ой өрісі жоғары дамыған, зерделі, жан-жақты парасатты ұрпақ керек екенін бір сәтте естен шығармағанымыз жөн.

Істелген жұмыстардың нәтижелері неден көрінеді:

1. Оқушылардың білім көрсеткіштерінің артуы;
2. Қоғамдық жұмысқа белсенділіктің артуы, үйірме, сыныптан тыс шаралар, әр түрлі сайыстар т.б.;
3. Өткізілген шаралардың сапасының жақсаруы.

Жүсіпбек Аймауытов: «Сабақ беру - үйреншікті жай ғана шеберлік емес, ол - жаңадан жаңаны табатын өнер» деген екен. Осы мақсатпен оқушының шығармашылық қасиетін дамыту - басты қағидам. Оқушы тұлғасының дамуына, қабілетінің артуына жаңа технологиялардың ерекше ықпал ететіні сөзсіз және әрбір әдіс тәсілдің оқытушылар үшін маңызы өте зор.

Қорыта келгенде, студенттердің шығармашылық қызығушылығын қалыптастырудағы басты мақсат – қазіргі білім берудің жаңа парадигмасы жағдайындағы студенттердің жеке тұлғалық сапалық қасиеттерін дамыту, шығармашылық ойлауын дамыта отырып, заман талабына сай құзырлылығын қалыптастыру және рухани жан дүниесінің дамуына жағдай жасау. Демек, егемен еліміздің келешегі жас ұрпақты тәрбиелейтін орта мектеп өзіне жүктелген әлеуметтік міндетті атқару үшін ондағы игерілетін білім мазмұны, білім берудің түрлі жолдарын бүгінгі талапқа сай жаңартуға ұмтылуы заңдылық.

Ендеше, студенттерді зерттеу жұмысына қалыптастыру мен шығармашылық жұмысқа баулу мектебіміздің алға қойған мақсаттарының қазығы болуға тиіс. Олай, болса, құрметті ұстаздар біздің алдымызда бүгінгі таңдағы жаңа технологиялардың тиімді әдіс – тәсілдерін қолдана отырып, студенттердің жас ерекшелігін, қызығушылығын, бейімділігін ескере отырып, оқытудың шығармашылық сипатын күшейту, сөйтіп, студенттің жеке қабілеті мен әлеуметтік белсенділігінің дамуына жол ашу, шығармашылық тұлға қалыптастыру міндеті туындайды.

Қолданылған әдебиеттер:

1. Қазақстан Республикасының Президенті Н.Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы. 2014 жылғы 11 қараша. Нұрлы жол - болашаққа бастар жол.

2. ҚР Білім туралы Заңы. Астана. 2004 жыл.
3. Шығармашылық – басты мақсат //Бастауыш мектеп, 2006.- №3. -Б. 30-32.
4. Оқу – танымдық әрекетті белсендіру //Қазақстан мектебі, 2006. - №12. – Б.35-38
5. Оқу үрдісін жетілдірудегі басты бағдар //Қазақстан мектебі, 2006.- №12. – Б.59-62
6. Шығармашылық – ізденіске жетелейді //Қазақстан мектебі, 2006.- №4. – Б.47-49
7. Шығармашылық дербестікті қалыптастыру // Қазақстан мектебі, 2006. – Б.23-25
8. Шығармашылық – жеке тұлғаны қалыптастыру кепілі // Білім берудегі менеджмент, 2007.- №3. – Б.85-91
9. «Студенттердің көркем шығармашылық қабілетін дамыту» Қ.Әбдібекқызы, Алматы, «Рауан»-1994 жыл

РАЗВИТИЕ ДЕМОКРАТИИ В СОВРЕМЕННОМ КАЗАХСТАНСКОМ ОБЩЕСТВЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

ТЕЛИКТЕС А.

студентка группы ГМУ-18-2,

ПУНТУС Е.А.

магистр социальных наук,

ПУПЫШЕВА Т.Н.

магистр экономических наук,

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. Данная статья написана на основе оригинальных данных прикладного исследования, проведенного методом анкетного опроса. В фокусе анализа выступил феномен демократии и отношение к проблемам его развития в современном казахстанском обществе у молодежи Казахстана.

Ключевые слова: демократия, молодежь, анкетирование, правовое сознание, правовая грамотность.

Современный Казахстан идет по пути строительства демократии, формируя соответствующие политические институты и развивая демократические практики. Их становление сопровождается острыми дебатами по поводу целесообразности и возможности применения в отечественном политическом процессе.

Демократия необходима Казахстану, потому что она в большей мере, чем какой-либо иной политический режим, защищает человека, что и делает ее наиболее конкурентоспособной формой государственного устройства в постиндустриальном мире, где главным критерием развития становится человек. И в качестве одной из важнейших задач, связанных с формированием демократического государства, следует рассматривать коренную трансформацию политического и правового сознания, формирование новой системы мышления. Это сложный процесс, для которого необходимо время.

При этом следует учитывать, что общество и власть должны строить правовое государство в Казахстане совместными усилиями. Эффективность участия рядовых граждан в управлении государственными делами предполагает высокий уровень правовой грамотности населения, критическое мышление, самодисциплину, способность к самоорганизации. Насколько эти характеристики получили выражение в сознании современных казахстанцев? Этот вопрос особенно актуален в отношении молодежи. Современная казахстанская молодежь – авангард строительства нового типа мышления.

Эти, а также ряд других вопросов были рассмотрены в ходе анкетного опроса студенческой молодежи города Караганды. Опрос [1] был проведен в рамках выполнения

практического задания по курсу «Политическая социология» студентами группы специальности ГМУ.

Полученные в ходе проведенного анализа данные свидетельствуют о поддержке большинством респондентов идеи развития демократии как идеальной формы политического правления для Казахстана. Однако этот результат не следует воспринимать однозначно. Данный вопрос является общим и ответы на него могут быть продиктованы не столько взвешенным и продуманным мнением каждого отдельно взятого респондента, сколько общей популярностью идеи демократии в общественном сознании.

Как подходящую модель политического правления для Казахстана демократию рассматривают 77,4% опрошенных. Из них: вариант «скорее да» указали 41,4% респондентов, а вариант «да» – 36,1%.

Респонденты считающие, что демократия не подходит для Казахстана в целом составили 12%. Из них абсолютно в этом уверены 3,1%, а еще 8,9% выбрали менее определенный вариант ответа – «скорее нет».

Не смогли ответить на этот вопрос 10,5% опрошенных.

Одним из показателей того, насколько для казахстанского общества подходит демократическая модель правления, является представление о наиболее удачном ее варианте и возможности адаптации этого варианта к нашей социокультурной и экономической ситуации. Поэтому в следующем вопросе анкеты респондентам было предложено оценить, в какой мере для Казахстана подходит наиболее известный и апробированный «западный» (западноевропейский, американский) вариант демократии.

Полученные результаты могут свидетельствовать о неоднозначности понимания вопроса и мнений по нему.

Так, несмотря на то, что основным вариантом выбора для респондентов стал вариант «не вполне подходит для казахстанских условий, вряд ли может прижиться в Казахстане» (26,2%), высокие показатели дают и варианты «этот образец общественного устройства можно приспособить для казахстанских условий» (22,6%) и «это наиболее удачный образец общественного устройства, который целиком подходит для казахстанских условий» (22,3%).

Количество респондентов считающих, что «западный» вариант демократии совершенно не подходит для казахстанских условий и противоречит нашему укладу жизни, составило 16,5%.

В результате с той или иной степенью лояльности к западноевропейской и американской моделям демократии как образцу построения демократического общества для Казахстана относятся 44,9% опрошенных. Критичное отношение к ней высказали 42,7% респондентов. С учетом заявленной погрешности, можно говорить о разделении мнений жителей области в вопросе применения к Казахстану «западной» модели демократии.

Испытали трудности при ответе на данный вопрос 12,4% опрошенных.

Таким образом, по результатам ответов, можно сделать вывод о неоднозначности мнений по этому вопросу. Кроме того, как и в предыдущем вопросе, на мнение респондентов могли повлиять общие установки отношения к «западу» и Америке, что, вероятно, способствовало склонению чаши весов положительного или отрицательного отношения в ту или иную сторону. В целом однозначного ответа на вопрос об отношении респондентов к возможности применения к Казахстану «западного» варианта демократии как наиболее удачного образца ее развития дать нельзя.

Несмотря на то, что практически половина опрошенных лояльно относится к идее адаптивности «западного» варианта демократии к казахстанским условиям, только 26,2% считают, что нашей стране нужна такая демократия, как в развитых странах Европы и Америке.

Практически сорок процентов опрошенных (38%) считают, что нашей стране нужна совершенно особая демократия, соответствующая национальным традициям и специфике Казахстана.

Третью позицию занимает вариант «такая, как у нас сейчас» (15,7%).

Считают что нашей стране вообще не нужна демократия только 2,7% опрошенных.

Не смогли ответить на этот вопрос 8,6% респондентов.

В целом, несмотря на показатели по предыдущему вопросу, большая часть опрошенных не считает «западную» модель демократии удачным образцом, подходящим для Казахстана. Выборы же по текущему вопросу продемонстрировали некоторую спутанность представлений опрашиваемых, а также слабый уровень понимания того, что собой представляет демократия как тип общественного устройства.

Являясь, согласно ответам на предыдущие вопросы, сторонниками демократии, большая часть опрошенных не видит на данный момент альтернативы демократии (60%).

Большинство анкетированных считает, что демократию в Казахстане надо развивать 78,6%. Из них вариант «безусловно следует развивать» указали 32,9% опрошенных, а вариант «скорее надо развивать» – 45,7%.

Не являются сторонниками развития демократии в Казахстане 8,9% респондентов. Из них 6,3% указали вариант «скорее не надо развивать», а 2,6% – «надо совсем отказаться от нее». Следует отметить, что последний показатель практически полностью совпадает с показателем тех, кто считает, что нашей стране вообще не нужна демократия (2,7%).

Испытали затруднения при ответе на этот вопрос 12,5% опрошенных.

Несмотря на то, что результаты ответов респондентов, свидетельствуют в пользу мнения о необходимости развития демократии в нашем обществе, однако характер предпочтительных ответов свидетельствует о неоднозначности такой оценки и наличии колебаний по данному вопросу у значительной части респондентов.

Для успешного развития демократии, по мнению практически половины респондентов (44,6%), в первую очередь необходима равная ответственность всех перед законом независимо от должностей.

Необходимым условием успешного развития демократии опрошенные также считают открытость деятельности органов власти (28,1%), общественный контроль над органами власти (25,3%) и свободу слова (23,7%).

За активизацию общественной деятельности высказалось только 11,2% опрошенных.

Фактически не требуется для успешного развития демократии расширение полномочий представительных органов власти. Выбор по данному варианту составил 1,8%.

Вариант «затрудняюсь ответить» указали 6,1% респондентов.

Среди «открытых» вариантов ответов представлен вариант «отсутствие коррупции» (0,5%).

Таким образом, практически половина опрошенных ассоциирует демократию с правовой ответственностью. Хотя также следует отметить, что правовая ответственность, в некоторых случаях, понимается несколько односторонне и воспринимается через призму ответственности органов власти.

Больше трети опрошенных считают, что основная роль в строительстве демократии принадлежит народу (35,1%).

Общее количество респондентов, возлагающих ответственность за строительство демократии в нашем обществе на Президента, составило 27,6%.

Отводят основную роль в деле строительства демократии политическим партиям 11,5% респондентов.

Полагаются в вопросах строительства демократии на СМИ 10,5% опрошенных жителей области.

У Парламента Казахстана 7,3% выборов.

Меньше всего респонденты региона связывают процессы строительства демократии с Маслихатами – 0,6% ответов.

Не смогли ответить на этот вопрос 5,9% опрошенных.

В рамках варианта «другое» самими респондентами были предложены варианты: «все выше перечисленное» (0,9%) и «Правительство» (0,6%).

Таким образом, основную роль в строительстве демократии респонденты отводят народу и Президенту, а самый небольшой вклад в строительство демократии делают Маслихаты. Но с учетом размытости понятия «народ», упование на Президента, выдает доминирование патерналистских установок. А тот факт, что в вопросах строительства демократии институты представительской власти не вызывают доверия связано как с неразвитостью этих институтов в нашей стране, так и с отсутствием у населения понимания того, что именно представительская власть должна играть основную роль в строительстве демократии.

В целом же, большая часть опрошенных не является сторонниками идеи демократии «любой ценой». А сам факт признания того, что сейчас для нашей страны важнее сохранить порядок, даже в ущерб демократических принципов, позволяет еще раз заострить внимание на неоднозначности позиции большей части опрошенных в отношении феномена демократии.

Так преимущественно считая, что альтернативы демократии на данный момент нет и что в нашей стране ее необходимо развивать, большая часть респондентов являются сторонниками порядка, даже если для его достижения придется пойти на некоторые ограничения действия демократических принципов и личных свобод (65,3%).

Считают, что сейчас для нашей страны наиболее важным является строительство демократии, даже если последовательное соблюдение демократических принципов предоставляет определенную свободу разрушительным силам 22,2% респондентов. Испытали трудности при ответе на данный вопрос 12,5% опрошенных, что является достаточно высоким показателем и свидетельствует об определенном уровне сложности вопроса.

Чаще всего демократия ассоциируется с понятием свободы и, анализируя мнения респондентов относительно ситуации и перспектив с развитием феномена демократии в нашей стране, необходимо было выяснить их приоритеты в отношении свободы. Следует отметить, что, предоставляя свободы, государство делает акцент именно на свободном, максимально самостоятельном самоопределении человека в некоторых сферах общественной жизни. Оно обеспечивает свободы человека, прежде всего, невмешательством как собственным, так и со стороны всех иных социальных структур. Следовательно, свобода – это самостоятельность отдельно взятого человека, выражающаяся в его способности и возможности делать собственный выбор и действовать в соответствии со своими интересами и целями.

Ответы на анкету еще раз продемонстрировали относительность приверженности некоторой части респондентов демократическим принципам. Так основную позицию в перечне свобод заняла «достаточная защищенность государством в случае болезни, утраты свободы, бедности» – 49,4%. Вариант «равные для всех шансы в жизни и в работе» занимает вторую позицию с показателем в 41,9%.

И только на третьем месте опрошенные разместили «свободу выражать свое мнение», которая набрала 20,1% из ста.

Возможность купить то, что тебе хочется, считают приоритетной свободой 14,3% респондентов, а возможность в случае несправедливого отношения обратиться в суд – 11,2%.

Выборы по остальным вариантам ответа не превышают показателя в десять процентов и составляют: «свобода от государственного контроля, вмешательства государства в личную жизнь» – 8,1%; «свобода вероисповедания» – 5,7%; «свобода выбора между различными политическими партиями» – 5%; «возможность принимать участие в политических митингах и демонстрациях» – 3%.

Не смогли определиться с приоритетными свободами 3,7% опрошенных.

Таким образом, из результатов ответов видно, что для респондентов большую ценность представляет защищенность, чем свобода, и реализация ее связывается непосредственно с государством. Подобные показатели представляются достаточно логичными в контексте

предыдущих ответов респондентов и еще раз свидетельствуют в пользу предположения о неоднозначности установок в отношении феномена демократии.

Основные выводы по результатам исследования:

1. Большая часть опрошенных с разной степенью уверенности считают демократию идеальной моделью политического правления для Казахстана и на данный момент не видят альтернативы ей.

2. Основным залогом успешного развития демократии респонденты считают равную ответственность всех перед законом независимо от должностей.

3. Основную роль в процессе построения демократического общества респонденты отводят сами себе. Однако, довольно высокий процент выборов получает и Президент, что частично свидетельствует о том, что ответственность за процесс строительства демократии традиционно перекладывается на власть.

4. Разделяя идею построения демократии в нашем обществе, большая часть опрошенных демонстрирует консервативность взглядов и не разделяет идею демократии любой ценой. Более важными для них являются стабильность и порядок, даже если для этого приходится идти на ограничение демократических принципов и личных свобод.

Таким образом, согласно позиции современной казахстанской молодежи, отечественная модель демократии, вобравшая в себя элементы моделей западных и американской демократий, будет представлять собой уникальный вариант сочетания традиционных ценностей консерватизма в преломлении их через призму свободы и равенства. Ведь как неоднократно отмечал в своем знаменитом трактате Алексис де Токвиль [2], демократия это не только свобода, но в первую очередь равенство и только готовность к ограничению свобод во имя соблюдения принципа равенства дает истинную демократию. Провозглашая свободу как основной признак демократии мы зачастую совершаем ошибку и реализация принципов свободы любой ценой это не демократический путь. Свобода без личной ответственности за ее последствия – это анархия. И понимание этого является, наряду с целым рядом других факторов, залогом избегания ошибок на пути строительства демократии в любой стране.

Список литературы:

1. Ядов, В.А. Стратегия социологического исследования. Описание, объяснение, понимание социальной реальности. – М.: Омега-Л, 2007. – 567 с.
2. Токвиль Алексис де. Демократия в Америке. – М.: Весь Мир, 2000. – 560 с.

ҰЛТТЫҚ БІРЫҢҒАЙ ТЕСТІЛЕУДІ ДАЙЫНДАУ ЖӘНЕ ТАПСЫРУ КЕЗІНДЕ АТА-АНАЛАРҒА ПСИХОЛОГИЯЛЫҚ ҰСЫНЫСТАР

ТҰРАРБЕК А.Д.

Магистрант

ЖУСУПОВА Ж.А.

к.п.н., профессор

Қ. Жұбанов атындағы Ақтөбе өңірлік мемлекеттік университеті

Қазақстан Республикасы, Ақтөбе қ.

Аннотация. В данной статье рассмотрены психологические рекомендации родителям в период подготовки и сдаче выпускниками единого национального тестирования. Проанализированы трудности, которые могут возникнуть у выпускника школы и их родителей, а также описаны особенности психологической поддержки их в период подготовки и сдачи единого национального тестирования.

Ключевые слова: психология, родители, выпускник школы, единое национальное тестирование, подготовка к тестированию, психологическая рекомендация.

Осы мақала «жоғары сынып оқушыларының ҰБТ-ны дайындаудың психологиялық-педагогикалық ерекшеліктері» тақырыбында магистрлік диссертацияны дайындау шеңберінде дайындалған. Ғылыми жетекшісі: Жусупова Ж. А., п.ғ. к., профессор.

Қазіргі педагогикалық психологияның өзекті мәселелерінің бірі ретінде ата-аналарға психологиялық қолдау көрсету проблемасын зерттеу қажеттілігі бүгінгі таңда әртүрлі себептер бойынша өзінің тәрбие қызметін жүзеге асырумен айналыспайтын отбасылар санының өсуімен байланысты. Бұл мектеп түлегінің қорытынды тестілеуін тапсыру кезінде ата-аналардың әртүрлі психологиялық қателерінің пайда болуына әкеледі. Осыған байланысты Мемлекет Басшысы Қасым-Жомарт Тоқаевтың «сындарлы қоғамдық диалог – Қазақстанның тұрақтылығы мен өркендеуінің негізі» атты Қазақстан халқына Жолдауында оқушылардың қабілеттерін анықтау негізінде Кәсіптік бағдар беру саясатына көшуіміз керек деп көрсетілген. Бұл саясат орта білім берудің ұлттық стандартына негізделуі тиіс»[1].

Қазіргі уақытта мектепте оқушылардың психологиялық мәселелері шиеленісуде. Оқу мәселелерінің күрделенуімен қатар мектеп жеке-әлеуметтік проблемалармен жиі кездеседі. Олардың арасында тәуелділік, агрессия, психикалық денсаулық мәселелері, оқушылардың дамуын тежеу және т. б. ерекше орын алады [2, с. 27].

Орта мектеп түлектерін ұлттық бірыңғай тестілеуді дайындау және тапсыру кезіндегі маңызды факторлардың бірі ата-аналарды психологиялық қолдау болып табылады. Емтиханға дайындық кезінде ата-аналар үлкен рөл атқарады. Көп жағдайда ата-аналар тапсыратын пән таңдауда бағыт береді, өз күштеріне деген сенім береді, немесе керісінше жоғары баға жеткіліксіз болғандықтан мазасызданады, алаңдайды және уайымдайды [3, с. 77].

Мектеп бітірушілердің ата-аналарының уайымдануының емтихан алдындағы кезеңінің ерекшелігін талдау психологтың ата-аналармен жұмыс істеуімен белгіленеді. Біріншіден, ата-аналар мен мектеп арасындағы жауапкершілікті бөлуді белгілеу; екіншіден, ата - аналарда тестілеудің шынайы бейнесін қалыптастыру және адал емес күтулерді түзету; үшіншіден, балалары емтихан тапсыруға психологиялық тұрғыдан дайын емес ата-аналардың уәждемесін арттыру бойынша алаңдайтын ата-аналарға қолдау көрсету. Емтихан-бұл білімді тексеру ғана емес, стресс және күтпеген нәтиже жағдайында білімді тексеру. Стресс тек жүктеме кезінде ғана емес, ол болмаған кезде де пайда болады. Осы кезеңде балалар мен ересектердің өмірі эмоциялық шиеленіске толы [4].

Өз балаңызды қолдау-бұл оған сену, сіз бірге кез келген өмірлік қиындықтарды, стресстік жағдайларды жеңе алатынына, өз балаңыздың пікірін ашық талқылай алатынына сену дегенді білдіреді. Ең бастысы ата-аналар өз жасөспірімін "ол өзі жасай алады"деген орнатуды жасай отырып, әр түрлі міндеттерді орындауға үйретуге тырысу.

Осы қиын кезеңде өз баласына деген сенім ата-аналар мен балалар арасындағы тұлғааралық қарым-қатынастармен байланысты. Мектеп бітірушіге қолдау көрсететін психологиялық талаптар бар, мысалы: "сен білесің, сен бәрін жақсы жасайтынына сенімдімін", "сен мұны өте жақсы білесің". Жанасу, бірлескен іс-әрекеттер, физикалық қатысу, тұлғаның көрінісі арқылы қолдауға болады. Назар, жақсы сөз, түсіну, тынымсыз әңгіме, алдағы сын-ескертпелер ұлының немесе қызының қолынан келеді және бәрі міндетті түрде болады деген сенім білдіру [5].

Конструктивті өзара іс-қимыл жасау, балаға деген сенімді көрсету және дамыту үшін өткен сәтсіздіктерді ұмытпау, өзіне деген сенімділікті қалыптастыруға және тестілеудің кез келген міндеттерін орындауға көмектесу қажет.

Ата – аналар мен бала-мектеп бітіру сыныбының оқушысы арасындағы қарым-қатынастың маңызды құрамдас бөлігі, ата-аналар келесілерді жасауға даналық пен ықыласқа ие болуы қажет:

- Баланың осы тапсырманы орындай алатынына сенімді болуына көмектесу
- Өткен сәттіктерді есте сақтау және қателерге емес, соларға оралу.

–Баланың күшті жақтарына сүйену,
–Баланың қателіктерін бетке басуын болдырмау.
–Балаға сенім, оған сезіну, оның күшіне сенімділік білдіру
–Үйде достық пен сыйластық жағдайын құру, балаға деген махаббат пен сыйластықты көрсете білу және қалау

–Бір мезгілде қатты және мейірімді болыңыз, бірақ сот рөлінде болмаңыз.
Балаңызды қолдаңыз, оның уайымдылығын түсінетінін білдіріңіз.

Ата-аналардың қателіктерінің бірі, ол бақылай отырып және баланың оқу материалына дайындалуынан алаңдайтынын көріп, сынай бастайды және қорлайды, сондай-ақ бітірушінің Ұлттық бірыңғай тестілеуді тапсыруға және жақсы нәтижелер алуға деген ниетін құнсыздандырады. Осылайша, оның өзіне деген сенімі төмендейді және оның өзін-өзі бағалауға теріс әсер етеді, бұл апатияға және емтихандарға дайындалу төмен мотивациясына әкелуі мүмкін.

Ата-аналарға бала емтиханда ала алатын балл саны туралы алаңдамау маңызды және емтиханнан кейін баланы сынауға болмайды. Балдың саны оның мүмкіндіктерінің мінсіз өлшемі болып табылмайды деген ойды балаға жеткізу маңызды.

Біздің мәліметтеріміздің талдауы кейбір жағдайларда ата-аналар емтихан алдында баланың алаңдаушылығын арттыратынын көрсетті, бұл әдетте тестілеудің теріс нәтижесіне әкеледі. Балаға ата-ананың толқуы беріледі, егер ересектер жауапты сәтте өз эмоцияларын орындай алатын болса, онда бала жас ерекшелігіне байланысты тапсырманы орындау барысында алаңдатуы мүмкін эмоционалды түрде "құлап, өз сезімдеріне қатып қалуы" мүмкін.

Баланың көңіл-күйін бақылаңыз, тек ата-аналар бала жағдайының нашарлауын байқауын мүмкін.

Баланы дайындау тәртібін бақылау, артық жүктеме мен шаршауға жол бермеу, емтиханға дайындық міндетті түрде демалыспен кезектестіру үшін бақылау қажет Үйде ата-аналар үйде ешкім алаңдатпауы және кедергі келтірмеуі үшін және сабақ үшін ыңғайлы орынды қамтамасыз етуі қажет.

Емтиханға дайындық кезінде ата-аналардың назарын баланың тамақтануына аудару маңызды, түлекке қоректік және әр түрлі тағам, сонымен қатар дәрумендердің теңдестірілген кешені қажет, себебі қарқынды ақыл-ой шиеленісі туындайды. Рационға мидың жұмысын ынталандыратын өнімдерді қосу қажет.

Ұлттық бірыңғай тестілеуге дайындық барысында ата-аналар баланы дайындық тақырыптарын күндер бойынша бөлуге үйрету қажет. Баланы емтиханға дайындық әдістемесімен таныстыру, оған барлық нақты материалды жинау мағынасы жоқ екенін, негізгі сәттерді көру және материалдың мағынасы мен логикасын ұстау жеткілікті екенін түсіндіру.

Тест тапсырмалары бойынша жаттығу және дайындық кезінде балада уақыт пен оны бөлу дағдысын дамыту қажет. Сол кезде мектеп бітірушісінде барлық тестілеу барысында шоғырлану дағдысы болады, бұл оған тыныштық береді және артық алаңдаушылықты жояды.

Егер бала сағат кимесе, оған міндетті түрде емтиханға сағат беріңіз. Емтихан алдында балаға толыққанды демалуды қамтамасыз етіңіз, ол тиісті түрде демалып, ұйқысын толыққанды қандыру керек.

Мүмкіндігінше, экзамен алдында баламен әңгімелесу арқылы, баланың назарын келесі заттарға аударуға тырысу керек:

– тапсырманы орындау үшін, ең алдымен мәтіннің түрін анықтап, содан сұрақтарға кірісу;

– сұрақты соңына дейін мұқият оқып, оның мағынасын түсіну, бітірушілерге жүргізілген сұрау тестілеу кезінде тән қатені анықтадық, бітіруші соңына дейін оқымай, бірінші сөз бойынша жауап беріп, оны жазуға асығады;

– егер сұраққа жауапты білмесеңіз немесе сенімді болмасаңыз, оны жіберіп, содан кейін оған қайта оралып белгілеңіз;

– егер берілген уақыт ішінде сұраққа жауап бере алмасаңыз, өз түйсігіне сүйеніп, ең ықтимал нұсқаны көрсетіңіз.

Осылайша, ұлттық бірыңғай тестілеу емтиханына дайындық мектеп бітірушісінде өмірлік дағдыларды қалыптастырады, ол әлеуметтік ортаға бейімделуге көмектеседі және сенімді мінез-құлық, социумдағы тұрақтылық дағдыларын бекітеді. Ата-аналар, балаңыздың емтихан нәтижесіне қарамастан, сіз оны жақсы көретініңізді және әрдайым сүйетініңізді түсіндіру керексіз.

Мектеп психологының түлектерді ұлттық бірыңғай тестілеуге дайындау жұмыс бірыңғай, психологиялық-педагогикалық бағдарламаның органикалық бөлігі болған жағдайда ғана тиімді.

Тестілеуге психологиялық дайындықтың практикалық іс-әрекетін талдау, психологтың ата-аналармен және түлектермен жеке жұмыс істеуінің әр түрлі формаларын жүргізу қажеттілігі бар екенін көрсетеді.

Біріншіден, бұл педагогтар, психологтармен бірге өткізілетін тақырыптық ата-аналар жиналысы болуы мүмкін. Екіншіден, түлектермен жеке психологиялық кеңестер жүргізіледі, олардың барысында психологиялық қиындықтар анықталады, мысалы, жоғары аландаушылық, мазасыздық, қорытынды емтихандарға барабар дайындалуға кедергі келтіретін дүрбелең шабуылдар. Үшіншіден, ата-аналармен жеке кеңестер өткізіледі, онда ата-аналар мен балалар арасындағы психологиялық өзара әрекеттестіктің қиындықтары мен мәселелері талқыланады. Төртіншіден, түлектермен және ата-аналармен бөлек топтық тренингтер өткізу. Бесіншіден, түлектердің Ұлттық бірыңғай тестілеуді дайындау және тапсыру бойынша психологтың ақпараттық жадынамалары мен ұсыныстарын тарату.

Қолданылған әдебиеттер:

1. Послание Главы государства Касым-Жомарта Токаева народу Казахстана «Конструктивный общественный диалог – основа стабильности и процветания Казахстана». От 2 сентября 2019. [Электрон. ресурс] // Режим доступа: // <http://www.akorda.kz>
2. Колеченко А.К. Психологическое обеспечение педагогического процесса в школе. Автореф. дис. ... д.п.н., - Санкт-Петербург., 1999. – 32 с.
3. Чибисова М.Ю. Психологическая подготовка к ЕГЭ. Работа с учащимися, педагогами, родителями. _ М.: Генезис, 2009. – 184 с.
4. Котина Е.М. Психологическая подготовка к ЕГЭ. [Электрон. ресурс] // Режим доступа: // <https://pedsovet.su/>
5. Айткулова Г.К. Доклад «Психологическая подготовка к ЕНТ» [Электрон. ресурс] // Режим доступа: // <https://infourok.ru>.

Секция 3. ВЗГЛЯД МОЛОДЕЖИ НА ПРАВО В ЦИФРОВУЮ ЭПОХУ

ПРАВОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЗДОРОВЬЯ ГРАЖДАН РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИЙ

АЙТЖАНОВ С.М.

КАЛИЕВА Г.К.

ст. преподаватель, кафедры «МЭ и МО» ФЭУП КЭУК
Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

Аннотация: В статье рассматриваются, и проводится анализ правовых механизмов охраны здоровья Республики Казахстан и Всемирной Организации Здравоохранения, в контексте пандемии COVID-2019. Во ходе анализа даются рекомендации для улучшения правового регулирования ситуации во время пандемий.

Ключевые слова: правовой механизм, пандемия, профилактика, охрана здоровья, конституция Республики Казахстан, Устав ВОЗ.

11 марта 2020 года ВОЗ признала коронавирус COVID-2019 пандемией. Государства всего мира, а также ВОЗ используют все ресурсы для борьбы с пандемией, и в этой борьбе они используют и правовые механизмы, которые должны помочь стабилизировать ситуацию.

В Казахстане еще не изучали проблему коронавируса, как пандемий, к тому же очень мало изучена способность Казахстана отразить пандемию. Нет и работ по прошлым пандемиям, которые увы уже забыты. Основная тема прошлых работ оценка ситуации, предложения для улучшения охраны здоровья отсутствуют.

Что касается правовых механизмов Республики Казахстан, то нам бы хотелось начать с конституционного механизма. Так любой гражданин РК имеет право на охрану здоровья, а также имеет право требовать у государства охрану своего здоровья. Данное утверждение подтверждается 29 статьей 1 пунктом и 31 статьей 1 пунктом Конституции РК.[1] Здесь мы видим способ дозволения со стороны Республики Казахстан, а также государство наделяет человека такими правами, но не заставляет пользоваться данным правом, если человек не хочет этого. То есть, любой гражданин Казахстана уже имеет конституционное право на охрану здоровья в период пандемии.

Следующим правовым механизмом является введение превентивных мер. В Казахстане это, правительственные указы, переход образовательных учреждений на дистанционное обучение, отмена всех крупных мероприятий и праздников. До этого в Казахстане использовался механизм профилактики населения, в особенности к престарелым гражданам. Также стоит отметить о введение карантина для определенных граждан, в данном случае от него отказаться нельзя, здесь используется 39 статья 1 пункт Конституции РК.

Другой частью механизма является закрытие границ с другими государствами (в особенности с потенциальными очагами эпидемии).

И последний метод, который был введен 15 марта 2020 года, это введение чрезвычайного положения. По сути это высшая мера для обеспечения безопасности граждан, где государство полностью берёт на себя обеспечение прав на охрану здоровья человека, чрезвычайное положение итог всего процесса.

Что касается действий согласно правилам Всемирной Организации здравоохранения. Данная организация также использует дозволительный способ, давая всем гражданам право на здоровье. Устав Всемирной Организации Здравоохранения гласит: – «Обладание наивысшим достижимым уровнем здоровья является одним из основных прав всякого

человека без различия расы, религии, политических убеждений, экономического или социального положения.» [3]

У ВОЗ есть вполне четкий план действий при пандемии, который они рекомендуют всем странам, то есть это и есть правовой механизм ВОЗ на охрану здоровья при пандемии. Запуском данного механизма является подготовка к чрезвычайной ситуации. Это подготовка включает в себя: налаживание административного управления и контроля, оценка риска, предоставлении информации общественности, правовые аспекты и план ответных действий.

Следующий пункт – эпидемиологический надзор. Надзор за пандемией может включать:

- мониторинг госпитализации подозрительных или подтвержденных случаев гриппа, вызванного пандемическим штаммом;
- мониторинг случаев смерти от подозрительных или подтвержденных случаев гриппа, вызванных пандемическим штаммом;
- мониторинг случаев невыхода на работу в службах, которые определены как основные;
- мониторинг использования вакцин для рутинной иммунизации и против пандемического штамма, если таковые доступны;
- мониторинг нежелательных последствий после вакцинации, связанных с применением вакцины против пандемического штамма, в случае ее наличия; [4]

Следующая ступень по механизму ВОЗ – это предотвращение пандемии. Данная ступень включает: карантин, ограничение в путешествиях и торговли. После введения карантина или чрезвычайной ситуации требуется лечение.

ВОЗ понимает, что не все страны обладают доступом к вакцине и противовирусным лекарствам. (Тем более вакцина от COVID-2019 пока не найдена.) Если страна обладает данными ресурсами, то как она будет их использовать?

Проведя анализ можно отметить, что действия Республики Казахстан соответствуют требованиям ВОЗ, однако есть еще много аспектов, которые Казахстан не использует.

Так, ВОЗ рекомендует создать сайт по пандемии, чтобы снабжать информацией и статистикой, не допускать паники. На данный момент жители Казахстана не обладают таким сайтом, люди собирают информацию со всех новостных агентств, плохо знают статистику заболевания, иногда находя неверную информацию.

Следующее – отсутствие региональных пресс-секретарей, которые снабжали бы людей точной информацией и давали бы официальный ответ от лица правительства и государства.

Эти два фактора делают население менее информированным о пандемии. Сюда же можно добавить отсутствие запасов профилактического оборудования, на примере масок, которые сейчас в дефиците, по рекомендации ВОЗ страна должна иметь внутренние запасы профилактических ресурсов для борьбы с пандемией.

Таким образом, Казахстану следует активнее развивать собственную фармацевтическую отрасль, это даст не только экономическую выгоду при пандемии, но и, во-первых, государство не будет зависеть от внешних поставок, которые во время пандемии уменьшаются, а во-вторых станет базой для создания вакцины в самом Казахстане.

Как мы видим Казахстан придерживается не всех правил ВОЗ по отношению к пандемиям, но справедливости ради стоит отметить, что очень многие стандарты ВОЗ уже введены в Казахстане, что тем не менее доказывает о работе государства в плане охраны здоровья своих граждан.

Список литературы:

1. Конституция Республики Казахстан [Электрон. ресурс] / Режим доступа: https://www.akorda.kz/ru/official_documents/constitution
2. Правительственное решение о введении 4-ого этапа усиления по предупреждению завоза и распространения коронавирусной инфекции – <https://primeminister.kz/ru/news/s-1->

[marta-v-kazahstane-vveden-chetvertyy-etap-usileniya-po-preduprezhdeniyu-zavoza-i-rasprostraneniya-koronavirusnoy-infekcii](https://www.who.int/publications/list/9789244650479/ru/)

3. Устав ВОЗ [Электрон. ресурс] / Режим доступа: <https://www.who.int/publications/list/9789244650479/ru/>

4. Контрольный вопросник ВОЗ для планирования готовности к пандемии [Электрон. ресурс] / Режим доступа: https://www.who.int/influenza/resources/documents/Checklist_RUS.pdf

5 Ревин В.П. Правовые основы охраны здоровья граждан в российской федерации

6. Мартыненко А.В. Основы социальной медицины

7. Григорьев Ю.И., Ершов А.В. Правовые основы охраны здоровья населения и окружающей его среды на региональном уровне (на примере калужской области)

ДАУЛАРДЫ РЕТТЕУДІҢ СОТҚА ДЕЙІНГІ ЖӘНЕ СОТТАН ТЫС БАЛАМА ТӘСІЛІ РЕТІНДЕ МЕДИАЦИЯ ИНСТИТУТЫНЫҢ ДАМУЫ

БАЙМАҒАМБЕТОВ Д.С.

Ю-35ск тобының студенті

ШОШАЕВА Л.С.

Ғылыми жетекші, аға оқытушы, магистр

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті

Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Түйін. Аталмыш мақалада Қазақстан Республикасында медиация институтының дамуы мен жүзеге асырылуы, оны дамыту жөніндегі заңнамаға енгізілуге тиіс өзгертулер мен толықтырулар айтылған. Кәсіпқой емес медиаторлар институтын тарату туралы ұсыныс келтірілген.

Тірек сөздер: медиация, кәсіпқой медиатор, кәсіпқой емес медиатор, соттан тыс қорғау, шетелдік тәжірибе.

Қазақстан Республикасының құқықтық өрісін дамытудың маңызды және маңызды қадамдарының бірі 2011 жылғы 28 қаңтарда «Медиация туралы» заңды қабылдау болып табылады [1]. Әрине, бұл шаралар судьялар жүктемесінің көлемін азайтуға мүмкіндік береді. Мысалы, ақпараттық порталға берген сұхбатында zakon.kz Қазақстан Республикасы Жоғарғы Сотының Экс-Төрағасы Қайрат Мәми статистикалық мәліметтерге сәйкес соттар қараған істердің саны жыл сайын артып келе жатқанын айтады. Жылына қарайды тәртібін миллион қылмыстық, азаматтық және әкімшілік істер. Осы факторлардың барлығы Қазақстан Республикасының экономикалық және әлеуметтік секторының белсенді дамуымен тығыз байланысты [2].

Осы қалыптасқан жағдайда мемлекеттің қолдауын және мүдделілігін ұлттық сипаттағы мынадай құжаттар бойынша көруге болады:

1. Қазақстан Республикасының Экс-Президенті Н. Ә. Назарбаев – "Қазақстанның әлеуметтік жаңғыртылуы: Жалпыға Ортақ Еңбек Қоғамына қарай 20 қадам" бағдарламалық құжаты.

2. ҚР Жоғарғы Соты мен БҰҰДБ – «Қазақстан Республикасында медиация институтын енгізу» бірлескен жобасы.

Бұл тек сауатты азаматтық қоғамды қалыптастыру, билік, бизнес және қоғамдық институттар қатынастарын үйлестіру, қоғамдық келісім мен әлеуметтік қайшылықтарды азайту үшін жағдай жасау, әлеуметтік және өзге де жанжалдарды сындарлы диалог арқылы шешу арқылы ғана мүмкін болады.

Сондай-ақ медиаторларды оқыту (даярлау) бөлігінде қолданыстағы заңнаманы жетілдіруді қажет етеді. Қазақстанда медиацияны көптеген адамдар оқытады: өз бағдарламалары бойынша шетелдіктер; медиатор біліктілігі жоқ және практикалық Медиация тәжірибесі жоқ адамдар, бұл ретте белгіленген үлгіге сәйкес келетін сертификаттар беріледі.

Медиаторларды дайындау сапасы ешкіммен бақыланбайды және мұның бәрі медиаторлардың қызмет көрсету сапасына жақсы әсер етпейді. Тараптардың бірі мемлекеттік орган болып табылатын кезде, медиация рәсімі азаматтық, еңбек, отбасылық және өзге де құқықтық қатынастардан туындайтын дауларға қолданылмайды деген бөлігінде Заңның 1-бабында көзделген шектеулер негізсіз деп есептейміз. Осыған байланысты қолданыстағы заңнамаға қайшы келетін және мемлекеттік кәсіпорындарда жұмыс істейтін азаматтардың конституциялық құқықтарына қысым жасайтын бұл норма алынып тасталуға тиіс.

Медиацияны кәмелетке толмаған тұлғалардың қатысуымен еңбек, отбасылық және азаматтық дауларды шешу кезінде, сондай-ақ «Тұтынушылардың құқықтарын қорғау туралы» ҚР Заңымен реттелетін тұтынушылық даулар бойынша сотқа дейінгі міндетті рәсім ретінде қолдану міндетті деп санаймыз, ол даулардың осы санатын реттеудің сотқа дейінгі міндетті тәртібін көздейді.

Кәсіби емес медиаторлардың соттың қарауындағы азаматтық, еңбек, отбасылық және өзге де құқықтық қатынастардан туындайтын, сондай-ақ қылмыстық сот ісін жүргізу барысында қаралатын даулардан туындайтын дауларды реттеуге қатысу құқығын шектеуді ұсынамыз.

Медиаторлар ұйымдарының қызметін реттейтін заң нормаларын (13, 14-баптар) медиаторлар ұйымына медиатордың мүшелігі және оның құқықтары бөлігінде осы ұйымның кәсіби медиаторлар тізілімінде есепте тұруы және медиатордың тек бір ғана кәсіпқой медиаторлар ұйымының мүшесі болуы мүмкін деп белгілеу қажет.

«Медиаторлар ұйымының кәсіпқой медиаторлар тізілімін жүргізуі» Заңының 14-бабының 5-бөлігі медиатордың тізілімде болу мерзімін кезекті күнтізбелік жылға ұзартуды көздейді, ол үшін тиісті өтініш жіберу талап етіледі. Көрсетілген баптың 5-бөлігінің бірінші сөйлемі "және ағымдағы жылғы медиатордың медиативтік практикасы туралы есеп" деген сөздермен толықтырылсын.

Медиация институты Қазақстанда 2011 жылы заңды түрде пайда болды және содан бері республиканың құқықтық жүйесіне біртіндеп енгізілуде. Медиативтік келісім жасасумен медиация тәртібімен аяқталған даулар мен азаматтық, қылмыстық, әкімшілік істердің саны жыл сайын өсуде.

Қазіргі уақытта ҚР Қоғамдық даму министрлігі «Медиация туралы» ҚР Заңына өзгерістер мен толықтырулар енгізу бойынша заң жобасын әзірлеу бойынша жұмыс жүргізуде.

Қазақстан Республикасының 2010 жылдан 2020 жылға дейінгі кезеңге арналған құқықтық саясат тұжырымдамасы жеке-құқықтық жанжалдардың (медиация, делдалдық және басқалар) тараптары арасында сот тәртібімен да, соттан тыс да ымыраға қол жеткізудің әртүрлі жолдары мен тәсілдерін бекіту, оның ішінде істі сот талқылауына дайындау кезінде бітімгершілік рәсімдерді, шараларды пайдалану мүмкіндігін міндетті түрде талқылау, сондай-ақ азаматтық құқықтарды қорғаудың соттан тыс нысандарын дамыту қажеттігін анықтады. Бүгінгі таңда барлық құқықтық құрылымдармен дауларды шешу үшін Қазақстанда медиация институтын және татуластыру рәсімдерін енгізу және дамыту бойынша үлкен жұмыс жүргізілді. Бұл дәстүрлі сот төрелігіне балама дауларды реттеу тәсілдері өзінің тиімділігі мен ауқаттылығын көрсетті. Дегенмен, қалыптасқан оң тәжірибені, шетелдік тәжірибені ескере отырып, дауларды соттан тыс реттеу тетіктерін одан әрі дамыту үшін республика заңнамасына мынадай өзгерістерді қажет деп санаймын:

1) медиация саласындағы уәкілетті мемлекеттік органды айқындау қажет. Медиация саласы бірлік пен қоғамдық келісімді сақтау үшін медиация мен татуластыру рәсімдерінің

мүмкіндіктерін одан әрі дамыту және пайдалану мақсатында белгілі бір дәрежеде мемлекеттік реттеуді және қаржыландыруды қажет етеді. Жақсырақ, бұл Қазақстан Республикасының Әділет министрлігі. Бұл медиация саласындағы мемлекеттік саясатты іске асыруға, медиация саласындағы қызметті реттеуге және үйлестіруге, медиаторлардың қызмет көрсету стандарттары мен сапа өлшемдерін бекітуге, медиаторлардың қызметін бақылауды жүзеге асыруға, олардың тізілімін жүргізуге, мемлекет кепілдік берген медиативтік көмек жүйесін, бюджеттік бағдарламаларды және т.б. әзірлеуге мүмкіндік береді. Көптеген елдерде медиация институты Әділет министрлігіне (Молдова, Қырғызстан, Беларусь, Өзбекстан және т.б.) жетекшілік етеді. Грузия Үкіметі медиация институтын құру туралы мәселені қарастыруда. Англияда медиацияға Корольдік қызмет жетекшілік етеді, АҚШ-та федералды медиация қызметі жұмыс істейді, оның басшысын Конгресс мақұлдауымен АҚШ Президенті тағайындайды. Көптеген елдерде медиативтік көмек көрсету және дауларды медиативтік жолмен реттеу бойынша жеке және мемлекеттік Медиация қызметтері жұмыс істейді.

Бүгінгі таңда медиация институты ретсіз дамып келеді, медиаторлар ұйымдарының саны көп, олардың әрқайсысы өз ережелерін, қызмет көрсету стандарттарын, медиацияны жүргізу ережелерін және басқаларын белгілейді, медиаторлардың қызметі бойынша жалпы ақпарат жоқ, медиаторларды оқыту жүйесі мен қызмет көрсету сапасы және басқа да мәселелер әртүрлі, бұл ретте медиаторлардың қызметі халық пен жалпы мемлекет үшін үлкен маңызға ие. Сонымен қатар, трансшекаралық дауларды реттеу үшін халықаралық медиация дамуда, медиацияда құпиялылық қағидаты бар, бұл ҚР халықаралық медиаторлар тізілімін жүргізуді және халықаралық медиация саласында бақылау орнатуды талап етеді. Электрондық форматта Е-Медиацияны дамыту қажет. Мемлекеттік қолдаусыз медиация институты әлі де баяу қарқынмен дамитын болады, өйткені медиаторлар мен медиаторлар ұйымдарының ресурстары шектеулі және институтты дербес дамытуға мүмкіндік бермейді. Даулар халықтың тіршілік ету салаларында туындайды, медиация іс жүзінде барлық салаларда қолданылуы мүмкін, сондықтан мемлекеттің медиация саласына қатысуы болуы тиіс. ҚР Әділет министрлігін медиация саласындағы уәкілетті мемлекеттік орган ретінде заң жүзінде айқындау қажет деп санаймын.

2) кәсіпқой медиаторлардың онда міндетті түрде мүшелігімен медиаторлардың бірыңғай ұйымын құруға құқылы. Медиацияны одан әрі дамыту, даулардың жекелеген санаттары бойынша міндетті сотқа дейінгі реттеуді енгізу мүмкіндігі, Халықаралық Медиацияны дамыту, сыйақыларды төлеу тәртібі мен мөлшері, тәртіптік жауапкершілікке тарту, бұзғаны үшін сертификатты тоқтата тұру және одан айыру, медиаторлардың қызметін сақтандыру, қызметтердің бірыңғай стандарттарын, қызметтер сапасының өлшемдерін әзірлеу және медиаторларды оқыту және т. б. мәселелері. Осы және басқа да көптеген мәселелер кәсіпқой медиаторлардың қызметін тиісті бірыңғай реттеуді талап етеді. Қазақстанда 70-тен астам медиаторлар ұйымы медиацияны жүргізу тәртібін, өзінің қызмет көрсету прайсынын, өзінің қызмет көрсету стандарттары мен ережелерін және басқаларын қалыптастырады, бұл тұтынушылар үшін қиындық, медиаторлар қызметін ақпараттық талдау үшін қиындықтар туғызады және т.б. Сонымен қатар, медиаторлар ұйымдарының өзара бәсекелестігі медиацияны дамытуға қосымша кедергілер туғызады, бірлік пен бытыраңқы болу себебі бойынша медиацияны тиісті деңгейде дамытуға мүмкіндік бермейді. Медиаторлардың бірыңғай ұйымы Республикалық адвокаттар, нотариустар, сот орындаушылары алқалары сияқты құрылуы тиіс. Медиаторлар қауымдастығының мүдделерін қорғау және медиация институтын ілгерілету үшін кәсіби медиаторлардың және медиаторлар ұйымдарының күш-жігерін біріктіру қажет. Қырғыз Республикасында республикалық медиаторлар қауымдастығы жұмыс істейді, ол Қырғызстанның барлық кәсіби медиаторларын біріктіреді және ҚР Әділет министрлігінің қолдауымен құрылды. Қазақстандық медиаторлар ұйымдарының бытыраңқылығы медиацияның неғұрлым тиімді және жылдам қарқынмен дамуына мүмкіндік бермейді, оларды медиаторлардың бір ұйымына заңнамалық деңгейде біріктіру медиацияның жаңа даму деңгейіне шығуына

мүмкіндік береді. Төраға мен басқарма кеңесі бастаған кәсіби қоғамдық бірлестік нысанында медиаторлар ұйымдарының басшылары мен басқа да белсенді медиаторлар сайлануы және белгілі бір мерзімнен кейін қайта сайлануы мүмкін медиаторлардың бірыңғай палатасын құру қажет. Бұл медиаторларға өз күш-жігерін бір арнаға біріктіруге, Медиацияны дамыту тұжырымдамасын, кәсіби медиацияның қазақстандық моделін әзірлеуге, медиативтік қызметтердің бірыңғай ережелері мен стандарттарын, сапа критерийлерін және т. б. әзірлеуге және қабылдауға мүмкіндік береді.

3) азаматтық даулар бойынша, онша ауыр емес және ауырлығы орташа қылмыстық істер бойынша және татуласуға байланысты тоқтатылатын әкімшілік істер бойынша сотқа дейінгі сатыдағы медиатормен міндетті ақпараттық әңгімелесу енгізсе. Бұл халықтың Медиация туралы хабардар болмауы проблемасын шешуге мүмкіндік береді және медиация институтын одан әрі дамытуға айтарлықтай түрткі болады. Медиатордың қылмыстық және әкімшілік даулар бойынша арыз түскен сәттен бастап азаматтық істер бойынша сотқа берілгенге дейінгі жанжалдың бастапқы кезеңіндегі жұмысы дауды немесе жанжалды неғұрлым тиімді және уақтылы реттеуге мүмкіндік береді. Медиатормен міндетті сотқа дейінгі ақпараттық әңгімелесуді енгізу жеке немесе заңды тұлғаға қажетті ақпаратты алуға және дауды сотқа дейінгі тәртіппен реттеудің баламалы тәсілдерінің пайдасына таңдау жасауға мүмкіндік береді. Медиатормен кеңес беру тегін негізде жүргізіледі және халықтың дауды медиация арқылы өз бетінше реттеу мүмкіндігін білмеу ақпараттық проблемасын шешуге мүмкіндік береді. Қазіргі таңда қазақстандық бітімгер-судьялар сотқа талап арыз түскен сәттен бастап татуластыру рәсімдерін жүргізуде, бұл ретте даулы тараптар талап-арыз беру кезінде заңдық кеңес беру, талап-арызды дайындау, мемлекеттік бажды төлеу, өкіл-заңгерлер қызметтеріне ақы төлеу жөнінде шаралар қабылдады, ал медиатормен сотқа дейінгі кезеңде міндетті ақпараттық әңгімелесу Медиация туралы тегін білуге және оған уақыт пен ақшаны үнемдеп, қатысуға мүмкіндік береді. Тараптар медиацияға келісім берген жағдайда Медиация туралы шартқа қол қойылғаннан кейін бірден дауды шешуге кіріседі және өз дауды өз талаптарымен дербес шешеді.

Қырғызстан Республикасының «Медиация туралы» Заңы 1 және 20-баптармен медиатормен «ақпараттық кездесу» ұғымын енгізеді және судьяларға, төрешілерге, тергеушілерге және анықтау органының уәкілетті лауазымды адамдарына дау тараптарын, теріс қылық туралы істерді және өндірістегі қылмыстық істерді ақпараттық кездесуге жіберу құқығын береді. Бұл ретте тараптар аталған адамдардың жолдамасы бойынша медиатормен ақпараттық кездесуге қатысудан бас тартуға құқылы емес.

Белоруссияда Әділет министрлігінің қолдауымен міндетті сотқа дейінгі медиация мәселесі белсенді талқылануда.

Бүгін Италияда 24000 медиатор және 600 Медиация орталығы жұмыс істейді. Медиатормен міндетті ақпараттық әңгіме жүргізу сот жүйесіне түсетін жүктемені бір жыл ішінде 30 пайызға төмендетуге мүмкіндік берді. Яғни, даулы азаматтар мен заңды тұлғалар кәсіби медиатордан білікті ақпарат алып, медиация рәсімін сотқа жөн көрді.

4) кәсіпқой емес медиаторлар институтын тарату және «Медиация туралы» ҚР Заңынан олар туралы нормалар алып тасталсын. Татуластыру қызметін әкімдіктің тізіліміне кез келген және арнайы оқытусыз кез келген адам қалауы бойынша жүргізе алады. Бұл қоғамдық негізде татуласу жөніндегі қызмет, билер кеңестері және т.б.

Ресейде кәсіпқой емес медиаторлар институтын алып тастау талқылануда, Қырғызстанда Медиация туралы заңда олар мүлдем жоқ, қырғыз заңгері бастапқыда әуесқой медиаторлар институтынан бас тартты. Белоруссияда «Медиация туралы» Заңның 2-бабында заңның іс-әрекеті судьяның сот талқылауы барысында тараптардың татуласуына жәрдем көрсетумен байланысты қатынастарға қолданылмайды деп көрсетілген. Сондай-ақ, бізде де судьялардың қызметі-примирителей реттелген Азаматтық іс жүргізу кодексінде, Қазақстан Республикасының және бұл жеткілікті.

Кәсіби емес медиаторлар институтын таратуды және беделді құрметті азаматтардың қоғамдық қызметі шеңберінде татуласу жөніндегі қызметпен қалауын ұсынамыз, өйткені ол

өтеусіз негізде көрсетіледі. Бұл ақсақалдардың, билердің кеңестерінің қажеті жоқ дегенді білдірмейді. Ешкім де кез келген адамға қоғамдық негізде татуластыру қызметімен айналысуға тыйым салмайды, ал керісінше қоғам адамдарды татуластыруға дайын және мүмкін беделді азаматтарды қажет етеді. Татуластырушылар қоғамдық негізде бітімгер судьялар сияқты татуластыру рәсімдерін қажет және өткізсін, бірақ оларды медиаторлар деп атаудың және олардың қызметін «Медиация туралы» заңда реттеуге тырысудың қажеті жоқ.

5) егер тараптар татуластырушы судьяның қатысуымен сотта татуласқан жағдайда, салық және азаматтық іс жүргізу заңнамасына өзгерістер енгізу және мемлекеттік бажды толық көлемде қайтармау қажет деп санаймын. Бұл дауларды шешудің құқықтық мәдениетін және дауласушылардың жауапкершілік дәрежесін арттыруға мүмкіндік береді, ал бүгінгі күні бітімгер судьяның көмегімен татуласқан жағдайда мемлекеттік баж толық көлемде қайтарылады, бұл ретте тараптар ешқандай материалдық шығындар көтермейді, ал бітімгер судьяның жұмысы мемлекеттік бюджеттен төленеді[3].

Бұл бюджетке қосымша жүктеме болып табылады және адамдарды кез келген бос орындар мен даулар бойынша сотқа жүгінуге ынталандырады. Медиатордың тегін қызметі халыққа ақылы негізде қызмет көрсететін кәсіби медиаторларды да тең жағдайға келтіреді.

Татуластырушы-судья қызметіне мемлекеттік баж түрінде ақы төлеудің халықаралық тәжірибесі бар. Германияда бітімгер судьяның қатысуымен татуласуға қол жеткізілген жағдайда төленген мемлекеттік баждың 30% қайтарылмайды. АҚШ доллары сомасына мемлекеттік баж кіреді төленген 2 сағат медиатор. Бізде қызмет судья-примирителя тегін барлық түрлері бойынша дауларды халықтың барлық санаттары үшін. Бұл мемлекеттік бюджетке негізсіз жүктеме. Татуластырушы судьяның тегін қызметі адамдарды сотқа жүгінуге және өзінің барлық даулы мәселелерін мемлекет есебінен шешуге итермелейді, бұл халықтың құқықтық мәдениетін арттыруға және дауды медиация кезіндегі ретінде өз бетімен реттеуге ықпал етпейді. Татуластырушы судьяның жұмысы халықтың әлеуметтік жағынан әлсіз жіктері үшін тегін көрсетілуі мүмкін, бірақ егер жеке және заңды тұлғалардың басқа да санаттарының кәсіпкерлік, мүліктік және басқа да даулар түрлері орын алса, төленген мемлекеттік баждың бір бөлігі сот органдарының жұмысы үшін бюджетте ұсталуға тиіс.

6) ҚР «Медиация туралы» Заңында медиацияны қолдану саласын заңды түрде кеңейту қажет, ол бойынша іс жүргізу ӘҚБтК-нің 64-бабына сәйкес жәбірленуші құқық бұзушымен татуласқан жағдайда тоқтатылады және ҚР Қылмыстық кодексінің 68-бабына сәйкес тараптардың татуласуына байланысты қысқартылатын ауыр қылмыстық істер енгізіледі. Әкімшілік даулар бойынша медиативтік тәжірибе бар, алайда Медиация туралы заңда оны әкімшілік даулар бойынша қолдану туралы ештеңе айтылмаған. Қылмыстық істер бойынша ҚР ҚК 68-бабы ауыр қылмыстар бойынша да Медиация жүргізуге мүмкіндік береді, алайда «Медиация туралы» заңда медиация саласы кішігірім және орташа ауырлықтағы қылмыстармен шектелген [4].

7) медиатордың қызметін кәсіби негізде жүзеге асыратын адамдар қатарынан отставкадағы судьялар алып тасталсын. Бүгінгі таңда ҚР «Медиация туралы» Заңының 9-бабына сәйкес отставкадағы судьялар кәсіби медиаторлар болып табылады, бұл ретте оларға Медиация курстарында арнайы оқытудан өту және медиаторлар тізілімінде тұру талап етілмейді. Олар-жайлар бойынша отставкаға заңына сәйкес автоматты түрде айналады кәсіби медиаторлар. Алайда, судьяның қызметі мен медиатордың қызметі-бұл бір ғана емес, әртүрлі қызмет салалары. Кәсіби медиатормен жұмыс істеу үшін міндетті түрде арнайы оқытудан өту қажет. Осы көзқарасты шетелдік сарапшы дауларды шешу жөніндегі Еуропалық орталықтың президенті Залар Алеш өзінің Қазақстандағы медиация жағдайы туралы есебінің қорытындылары мен ұсынымдарында айтты, ол «мұндай» тәсіл медиация саласындағы үздік халықаралық тәжірибеге сәйкес келмейді» деп атап өтті. Шынында да, іс жүзінде отставкадағы көптеген қазақстандық судьялар медиацияны сапалы жүргізу және медиаторлар тізіліміне қою үшін мамандандырылған оқу курстарынан өтеді. Бұл мүмкіндік береді оларға ие бола отырып, үлкен сот тәжірибесі дауларды шешу және арнайы білім бойынша медиацияны жүргізу медиация жоғары деңгейде.

8) адвокаттар мен нотариустардың қызмет аясын медиацияны жүргізу құқығын кеңейту. «Адвокаттық қызмет және заң көмегі туралы», «Нотариат туралы» заңдарда адвокаттар мен нотариустардың татуластыру рәсімдерін жүргізу құқығы көзделген, бірақ медиация рәсімін жүргізу құқығы көрсетілмеген (тиісті сертификат болған жағдайда). Адвокаттар мен нотариустар өз қызметінде жеке және заңды тұлғалардан сұрау салу кезінде дауды реттеу үшін медиация жүргізу қажеттігіне жиі тап болады және егер бұл дауды реттеудің неғұрлым қолайлы тәсілі болса, бірақ заңдарда медиация жүргізу мүмкіндігі мен қызметті шектеудің нақты көрсетілмеуіне байланысты олар медиация рәсімдерін толық көлемде жүргізе алмайды. Сондай-ақ, талап етеді реттеу салық салу мәселесі адвокаттар мен нотариустар, қоса атқаратын ұйымдарға өз қызметін қызметімен медиатор. Бұл ретте қызметті қоса атқарған жағдайда осы нақты іс бойынша маман: медиаторды, адвокатты немесе нотариусты кім ретінде таңдау қажет, өйткені дау бойынша медиатор болып әрекет еткен адам кейіннен тараптың өкілі немесе адвокаты ретінде қатыса алмайды немесе нотариаттық қызмет көрсете алмайды. Сондай-ақ медиативтік қызмет көрсеткен адам сияқты кейіннен адвокат немесе даулы тараптың өкілі бола алмайды. Дегенмен арнайы оқудан өткен және медиатор сертификаты бар адвокаттар мен нотариустарды қажет болған жағдайда медиатор қызметін көрсету мүмкіндігіне шектеу қажеттілігі жоқ.

Бұл менің ойымша, кәсіби медиация мәселелері бойынша қолданыстағы заңнамаға өзгерістерді талап ететін негізгі сәттер.

Медиация-бұл үлкен мүмкіндіктері мен болашағы бар құқықтық жүйенің әлемдік тренді. Қазақстанның кәсіби медиаторларының міндеті-шетелдік оң тәжірибені пайдалану және өзінің тарихи және мәдени алғышарттарын ескере отырып, даулы Тараптардың құқықтары мен мүдделеріне нұқсан келтірмей, бейбітшілік пен қоғамдық келісімді сақтауға мүмкіндік беретін қазақстандық медиацияның жетілдірілген моделін құру.

Әдебиеттер тізімі:

- 1.«Медиация туралы» Қазақстан Республикасының 2011 жылғы 28 қаңтардағы Заңы. <http://adilet.zan.kz/>
2. Мәми Қ.. Сотта қорғау үшін еліміздің азаматтары да, мемлекеттік органдар да келеді. <http://zakon.kz>.
3. «Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілеріне медиация мәселелері бойынша өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы» Қазақстан Республикасының 2011 жылғы 28 қаңтардағы № 402-VI Заңы. <http://adilet.zan.kz/>
4. Марковичева Е. В. Қылмыстық сот ісін жүргізуді жеделдетудегі медиация институтының рөлі

ЖАСТАР ЖӘНЕ ҚАЗІРГІ ЗАМАНҒЫ ТЕХНОЛОГИЯЛАР

БЕРІКБАЙ А.

ИС-43к топ студенті

КОНКАШОВА Г.О.

Ғылыми жетекшісі

экономика, бизнес және құқық колледжі
Қарағанды қаласы, Қазақстан Республикасы.

Анотация. Берілген мақалада жастар және қазіргі замандағы технологияларды қолданудың ұтымды және олардың жастар өміріндегі алатын рөлі қарастырылған. Гаджеттер, сымсыз желілердің кәзіргі жастардың қаншалықта қолданатындықтар және оның қаншалықты тиімді екендігі айтылған. Жаңа өмір ритмі өте тез болғандықтан, күнделікті бір ғана емес, бірнеше шешімдерді жасауға тура келгенде жаңа замани технологиялардың атқаратын жұмысы жазылған.

Қазіргі заманғы технологиялар жастар өмірінің бір бөлігіне айналды және жыл сайын олардың ұстанымы нығая бастады. Көптеген адамдар үшін олар өмірдің ажырамас бөлігіне айналды. Оны жаман деп айту - бұл процестің бір ғана қырын қарастыруды білдіреді, себебі жаман жақтарынан артық жақтары әлдеқайда көп.

Сымсыз желі байланысы, күрделі бағдарламалар, серпін және басқа да адамдарға жат құрылғылар көбінесе тек қана адамдардың өмірін жеңілдетуге, еңбегін азайтуға бағытталып жасалады.

Гаджеттер — түрлі мақсаттарға қолданылатын техникалық құралдар. Олар — адамның нағыз достары. Статистикаға сүйенсек, олар жер бетіндегі әр адамға қажетті техникалық құрылғылар, яғни пайдалы гаджеттер. Олар әр түрлі мақсаттарға бағытталған (сағаттар мен телефондар, микрофондар, проекторлар және шағын роботтар) хай-тек стилінде адам өмірін жеңілдетеді, жалығуға жол бермейді.

Адамдардың өмірін айтарлықтай жеңілдететін гаджеттер оңай жолмен жасалмайды, себебі бұл технологияларды жасау үшін арнайы бір топ адамдар өте үлкен жұмыс атқарады. Олар күн сайын жаңа технологияларды ойластырады, оларды тестілейді және бар технологияларды жақсартумен айналысады. Қай жақтан қарамасақ та, технологиялардың дамуы адамдардың мүмкіндіктерін шектемейді. Дегенмен, олады дамытумен ғана шектеле қоймайды.

Жаңа өмір ритмі өте тез болғандықтан, күнделікті бір ғана емес, бірнеше шешімдерді жасауға тура келеді. Мысалы жұмысқа бара жатқан жолда бір уақытта электронды почтамызды тексеріп, қайта жауаптар қайтарып үлгереміз. Осындай күнделікті болып тұратын өмір ритмі қандай да бір заттарды үйде, офисте жоғалтып алуға әкеліп соғады және ол заттарды іздеуге кеткен уақытты басқа жұмыстарға жұмсауға болатыны сөзсіз.

Біздің әрқайсысымыз үйдің кілтін, ұялы телефон немесе басқа да қажетті заттарды тез таба алмауымызға байланысты мектепке, университетке, жұмысқа немесе маңызды кездесуге кешігеміз. Үйдің ішінде кілтті жоғалтып алу - жер бетіндегі адамдардың әрқайсысының басында болатын жағдай.

Жаңа технологиялар нарығын зерттеп, біз қонақжайлық индустриясының болашақ басқарушылары қазірден бастап индустриясын дамыту үшін қандай жаңа құрылғыларды қолдануға болатынына тоқталып кетсем. «Search Engine» әмбебап іздеу құрылғысын ұсынады.[1, 300бет]

«Search Engine» инновациялық құрылғысы көзімізден тасада қалған заттарды табуға көмектеседі. «Search Engine» заттарға бекітіледі және олар арқылы заттың қай жерде екеніне бақылау жасауға болады. Мысалы: бұл сөмке немесе күжат салатын қап болуы мүмкін. Bluetooth желісіз байланыс құрылғысы арқылы бұл жетекші қосымша арқылы жанасып, ол компьютерге, планшетке немесе смартфонға орнатылады. «Search Engine» құрылғысы бақылап тұратын мобилді құрылғы және белгі белгілі бір арақашықтықтан алыстаған уақытта иесіне өзімен алуға қажет заттың ұмытылғанын есіне салады. Іздеу қызметі нысанды дыбыстық және визуалды сигнал беру арқылы іздейді

Нарықта айтылған проблеманы шешуге арналған құрылғылар бар. Бұл жоба нарықта бар құрылғыдан айырмашылығы «Search Engine» заттарды іздестіріп қана қоймай тауарлардың пайдалану мерзімін анық отырады. Алғашында бұл құрылғы тек мейрамханалардың қоймалырындағы тауарлардың пайдалану мерзімін анықтауға ғана бағытталған болатын. Бірақ қазір бұл құрылғыны күнделікті өмірде, өнеркәсіпте, қызмет көрсету орталықтарында әсіресе сауда желілерінде қолдануға болатынын сенімдім мол.

Әлемде осыған ұқсас 4 құрылғы бар, бірақ біздің ұсынатынымыз: жаңаша өндірісте қолдануға болатын құрылғы. Яғни бұл чиптер, супермаркеттердегі, мейрамханалардағы азық- түліктердің бұзылуын азайтуға қолданылатын құрылғылар болып табылады. Көптеген қоймадағы қораптағы тауарлар қызметкерлердің назарынан тыс қалып, одан кейін тізімнен шығарылады. » Search Engine» құрылғысы арқылы сіз чиптердің дыбыс беруі немесе

жарқылдауы арқылы аз уақыттан кейін тауардың пайдалану мерзімінің аяқталатынын есіңізге салады. Сол арқылы қызметкерлер пайдалану мерзімі аяқталуға жақын тауарларды сатылымға шығарып, олардың тізімнен шығарылуына жол бермейді. Яғни микро-чиптерге тауар алынған күннен бастап, тауардың пайдалану мерзімі аяқталуға бірнеше айлар қалғанын ескертетін таймер кұрылады. Бұл өндірістік, сауда саласындағы түрлі тауардың бұзылуын 80%-ға қысқартады. Бұл біздің еліміздегі біздің өмірімізді жақсартатын абсолютті жаңалық.

Қазіргі уақытта ақпарат, білім негіз болатын қоғамның мүлде басқа типін қалыптастыру процесі жүріп жатыр. Бола тұра біз экономикалық қарқынды дамыған елдердің барлығында әртүрлі қарқындылық деңгейімен өтілетін ақпараттық қоғам туралы айтып отырмыз. Бұл қоғамның ғаламдық табиғатынан ерекшелігі, ақпарат пен білімнің негізгі стратегиялық ресурсқа айналуы қоғам мен мемлекет, оған қол жеткізу үшін бәсекеге қабілетті күрес, сондай-ақ елдер арасындағы айырмашылық белгілерін біртіндеп жою және адамдардың мәдени және ғылыми белгілері мен нормаларын біріктіру. Соңғы жағдай жас ұрпақты әлеуметтендіру процесіне қатты әсер етеді және жастарды тәрбиелеу процесінде дәстүрлі әлеуметтендіру институттарының рөлі туралы идеяны өзгертеді [2, 112 бет].

Барлығына терең енетін қазіргі заманғы ақпараттық технологиялар қоғамдық өмірдің салалары жас ұрпақтың санасы мен мінез-құлқына әсер етеді. Сондықтанда, жастардың әлеуметтік дамуы көп жағдайда еліміздің қоғамының ақпараттық кеңістігі қандай мазмұнымен толтырылғанына, қандай мәдени құндылықтарға ие екендігіне байланысты анықталады және олардың жас ұрпаққа қалай таратылатындығының тәжірибесі ақпараттық қоғамның жаңа мүмкіндіктері мен өнімдерін ғана емес, сонымен бірге одан туындайтын қауіптерді де тудырады. Қазіргі заман ақпараттық қоғам - бұл даму деңгейі бар қоғам шешуші дәреже жинақталған және пайдаланылатын ақпараттың саны мен сапасымен, оның еркіндігі мен қол жетімділігімен анықталады.

Көбіне жастар ақпараттандыру процестеріне сезімтал, ол осы процеске белсенді қосылады ақпараттық қызметтерді құру және тұтыну. Осыған байланысты тиімді оған қазіргі уақыттағы ақпараттың әсері ақпаратты берудің электронды құралдарын белсенді қолдануға байланысты. [3]

Әр түрлі саладағы соңғы онжылдықтардағы өзгерістер қазақ қоғамының қоғамдық өмірі (саяси, экономикалық, әлеуметтік және әсіресе рухани), бүкіл құндылықтар жүйесін күрт өзгертті, халықтың едәуір бөлігін, әсіресе жастарды, шатасу, белгісіздік. Ескі құндылықтар жүйесі жойылды, жастарға әсер етудің бұрын қолданылған әдістері мен құралдары қабылданбады, жаңа жүйе жасалуда.

Ақпараттық ағындардың көшкіні, агрессивтілігі, оларды жаңартудың жоғары дәрежесі алу, өңдеу, сақтаудың жаңа тәсілдерін талап етеді, ақпарат беру, медиа мәдениетті ассимиляциялау қажеттілігі болып табылады [4].

Ақпараттық қоғам жағдайындағы жастар өмірінің мәселелері, сондай-ақ заңдылық пен азаматтық қоғамды қалыптастыру контекстінде жастармен жұмыс саласын ақпараттық қамтамасыз ету мәселелері жас азаматтардың қоғамдық өмірге қосылуы үшін өте өзекті болып көрінеді.

Бұл ақпараттың басты бағыты болатын жас жігіт қоғам, өйткені оның құндылықтары, білімі, мәдениеті және этикалық қағидалары осы қоғамның бүкіл тұлғасын ғана емес, сонымен бірге де анықтайды өркениеттің жалғасу мүмкіндігі. Бүліргелі ұстаным және болашақтағы процедурада маңызды болуы кере ақпараттық қоғамдағы білімнің, ғылым мен мәдениеттің дамуы.

Қолданылған әдебиеттер тізімі

1. Федорова Р. М. Влияние социальных сетей на молодежь // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 6. – С. 300–301.
2. Сулакшин С., Новиков Д., Хвыля-Олинтер Н., Гаганов А. Проблемная повестка современной России. Наука и политика. Москва, 2018. С. 111–114.

3. Во все тяжкие: российские дети чаще других обращаются к нежелательному контенту» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mskit.ru/news/n179151>.
4. Программа «Цифровая Экономика» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://data-economy.ru/>.
5. Конституция РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.constitution.ru/>.

EXTRAORDINARY CONDITIONS AND THEIR IMPLEMENTATION IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

GERDA N.

group student Ю-19-3

SIDOROVA N. V.

Supervisor, Ph.D., Associate Professor
Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz,
Karaganda, the Republic of Kazakhstan

Annotation. The article discusses the essence of international human rights standards in a state of emergency and the features of their implementation in the Republic of Kazakhstan. The study of this problem is especially relevant in modern conditions, since Kazakhstan has a state of emergency. The restrictions introduced on the territory of the republic will be examined from the perspective of their compliance with international standards and constitutional guarantees of human rights and freedoms.

Keywords: international standards, human rights, state of emergency, constitution, restrictions.

The legal framework of the state of emergency is based primarily on the norms of domestic law, but international standards of human rights and freedoms in a state of emergency, despite their brevity, have a significant impact on domestic legal space.

At the international level, the institution of emergency was first enshrined in the 1950 Convention for the Protection of Human Rights and Fundamental Freedoms. The Convention contains a provision according to which “in the event of war or other extraordinary circumstances threatening the life of a nation, any of the High Contracting Parties may take measures to derogate from its obligations under this Convention only to the extent that this is due to emergency circumstances, provided that such measures do not contradict its other obligations under international law” [2]. The Convention determined the limits and conditions for derogation, in particular, the list of rights not subject to restriction under any conditions, as well as the need to inform the Secretary General of the Council of Europe of the derogation from its obligations, their reasons and timing.

The most important document in which a state of emergency is recognized as a condition for the state to withdraw from its obligations in the field of guaranteeing human rights and freedoms is the 1966 International Covenant on Civil and Political Rights. The conditions contained in the Covenant boil down to the following: firstly, a state of emergency must be declared officially; secondly, certain rights and freedoms cannot be restricted under any conditions (in comparison with the European Convention, the list of such rights has been expanded); thirdly, the degree of deviation from obligations is determined [4].

It should be noted that the designated international documents belong to the category of “hard law” and contain norms of a peremptory nature. At the same time, international standards of human rights in emergency situations are reflected in documents that are not of an official nature, but authoritative in the world community. Such documents include: Minimum standards of norms on fundamental human rights with an exceptional provision of 1984; The principles of protecting the rights and freedoms of citizens under the conditions of the emergency legislation of 1982; The

Syracuse Principles on the Provisions Regarding the Limitation and Dismissal of Rights in the International Covenant on Civil and Political 1984. These documents reflect all aspects of the institution of emergency in the modern sense.

The analysis of international documents that formed the concept of the institution of emergency poses a number of requirements for domestic law, providing for the implementation of the following principles:

1. Legal (constitutional) basis. The grounds and procedure for introducing a state of emergency are enshrined in Article 44 of the Constitution of the Republic of Kazakhstan (clause 1, paragraph 16), and are also regulated by the Law of the Republic of Kazakhstan dated February 8, 2003 No. 387-II "On the State of Emergency" [1].

2. An exceptional threat. The Constitution of the Republic of Kazakhstan defines the grounds for introducing a state of emergency, which include exceptional threats, "when democratic institutions, independence and territorial integrity, political stability of the Republic, the security of its citizens are seriously and directly threatened and the normal functioning of the constitutional bodies of the state is disrupted" [3]. In more detail, the circumstances relating to exceptional threats are disclosed in Part 2 of Art. 4 of the Law of the Republic of Kazakhstan "On the state of emergency."

3. Official announcement. In accordance with Article 5 of the Law of the Republic of Kazakhstan "On the state of emergency", the Decree of the President of the Republic of Kazakhstan on the introduction of the state of emergency is subject to immediate publication in official print media in accordance with the legislation of the Republic of Kazakhstan and is brought to the attention of the population by all mass media [1].

4. Proportionality (proportionality). The implementation of this principle implies that the legal regime of a state of emergency is not a priori mandatory to eliminate an exceptional threat. Thus, the Constitution of the Republic of Kazakhstan (Article 44, paragraph 1, paragraph 16) states that the President of the Republic of Kazakhstan "takes measures dictated by the above circumstances, including the introduction of a state of emergency throughout Kazakhstan and in its individual areas, the use of the Armed Forces of the Republic" [3]. That is, the choice of measures and the territory in which they will be implemented is alternative, proportionate and proportional to the real threat.

5. The principle of "non-discrimination" is an absolute constitutional imperative and is enshrined in Art. 14 of the Constitution of the Republic of Kazakhstan, according to which "Everyone is equal before the law and the court. No one may be subjected to any discrimination on the grounds of origin, social, official or property status, sex, race, nationality, language, religion, beliefs, place of residence or for any other circumstances" [3].

6. Notification (notification). The legislation of the Republic of Kazakhstan does not provide for notification of international organizations about the introduction of the legal regime of a state of emergency. However, the Constitution of the country contains a requirement to inform the Parliament of the Republic about the imposition of a state of emergency (Article 44, paragraph 1, paragraph 16).

7. The inviolability of absolute rights. Article 39 of the Constitution of the Republic of Kazakhstan states that "Human and civil rights and freedoms may be limited only by laws and only to the extent necessary to protect the constitutional order, protect public order, human rights and freedoms, public health and morality ". In addition, this article contains a list of rights and freedoms that are in no case subject to restriction, in particular, "rights and freedoms provided for in articles 10, 11, 13-15, paragraph 1 of article 16, article 17, article 19, article 22, paragraph 2 articles 26 of the Constitution" [3].

8. The legal order. The Law of the Republic of Kazakhstan "On the state of emergency" contains rules aimed at maintaining legal order in the area where the state of emergency is declared, defines the bodies providing the state of emergency and the limits of their authority, as well as guarantees of human rights and freedoms.

9. Limitation in terms. In accordance with the Law of the Republic of Kazakhstan “On the state of emergency”, the duration of the state of emergency, introduced throughout the Republic of Kazakhstan, may not exceed 30 days, and introduced in its individual areas - 60 days [1].

Thus, we can conclude that international standards and principles of human rights in a state of emergency are implemented in the legislation of the Republic of Kazakhstan.

Literature:

1. The Law of the Republic of Kazakhstan dated February 8, 2003 No. 387-II "On the state of emergency". //http://online.zakon.kz.

2. Convention for the Protection of Human Rights and Fundamental Freedoms of November 4, 1950. //http://online.zakon.kz.

3. The Constitution of the Republic of Kazakhstan dated August 30, 1995, with amendments and additions as of February 3, 2011. //http://online.zakon.kz.

4. International Covenant on Civil and Political Rights of December 16, 1966. //http://online.zakon.kz.

ОСОБЕННОСТИ ПРОАКТИВНОГО РАССЛЕДОВАНИЯ УЧАСТИЯ БИЗНЕСА В ТОРГОВЛЕ ЛЮДЬМИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

ЕРМОЛАЕВ Е.И.

Студент группы Ю-18-5

БАЛГИМБЕКОВ Д.У.

Профессор кафедры ОЮСД, к.ю.н., доцент

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассмотрены особенности проактивного расследования участия бизнеса в торговле людьми в Республике Казахстан. Проанализированы и предложены теоретических положений и практических рекомендаций по предупреждению и уголовному преследованию криминального бизнеса в Республике Казахстан как направленного предотвращения участия бизнеса в торговле людьми.

Ключевые слова: преактивное расследование, криминальный бизнес, торговля людьми, эксплуатация человека, криминалистическая тактика, криминалистическая методика, криминалистическая рекомендация.

В послании первого Президента Республики Казахстан – Лидера нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана указал на приоритет развития страны – кардинальное улучшение и расширение бизнес – среды [1]. Поэтому в Казахстане наблюдается преобладание хозяйственно-договорных способов регулирования общественных отношений, что во многом является следствием воздействия рыночных инструментов на природу трудовых отношений. Это, несомненно, является позитивным фактором успешного развития страны. В то же время, некоторая часть бизнес сообществ, усматривая высокую прибыльность и доходность от трудовой и иной эксплуатации, направляют свои усилия в криминализацию бизнес отношений. Это диктует необходимость исследования торговли людьми, и правовых средств противодействия этому опасному явлению. Очевидна, для чего уместно направить усилия специалистов в области криминалистических знаний, занятых изучением торговли людьми на повышение затрат и рисков торговцев людьми. Это ведет к тому, что существенно сокращаются прибыли преступников, которое положительно сказывается снижение преступной деятельности торговцев людьми.

Сегодня в мире существует отменно отлаженная система торговли людьми, действие которой сводится к принуждению людей, заблаговременно завербованных путем подлога, а после этого проданных и купленных для бесплатной работы в сфере сельского хозяйства, коммерческого предоставления сексуальных услуг и на производстве с использованием тяжелого физического труда. Нет ни одной страны в мире, которую не затронуло бы проблема торговли людьми. Республика Казахстан не стала исключением. Рост торговли людьми, изменение ее форм - не только отечественная, но и мировая тенденция. Отсюда изучение правовых средств борьбы с торговлей людьми злободневная и вместе с тем сложная и практически, значимая проблема.

Поэтому в Послании Президента Республики Казахстан народу Казахстана Касым-Жомарта Токаева народу Казахстана. «Конструктивный общественный диалог – основа стабильности и процветания Казахстана» указывает, что «Мы увлеклись гуманизацией законодательства, при этом упустив из виду основополагающие права граждан. Нужно в срочном порядке ужесточить наказание за ... торговлю людьми, ... и другие тяжкие преступления против личности, особенно против детей»[2]. Так в целях выработки предложений по предотвращению и пресечению незаконного вывоза, ввоза и торговли людьми в Республике Казахстан, влекущих нарушение прав человека, Правительство утвердило национальный план действий на 2018–2020 годы [3], по профилактике, предотвращению и борьбе с преступлениями, связанными с торговлей людьми в нашей стране.

Во всем мире всегда существовал спрос на услуги сектора коммерческого секса и дешевого труда. Торговля людьми является рынком, на котором жертвы рассматриваются в качестве товара, которыми используются, распоряжаются и владеют как вещью. На евразийском пространстве исследуемая проблема касается не только Казахстана, но и приобретает настоящие очертания опасности для Центрально-Азиатского региона, правда в совокупности следует говорить об угрозе каждому мировому сообществу. Торговля людьми, в особенности женщинами и детьми - действительность нашего времени. При этом необходимо с одной стороны отметить, что Республика Казахстан является ведущей страной по противодействию торговле людьми в центрально-азиатском регионе [4].

Сформировалась новая социально-экономическая реальность, которая заключается в формировании устойчиво воспроизводящейся системы криминализированных отношений в области трудовой, сексуальной и иной эксплуатации человека. Такая ситуация диктует настоятельную необходимость исследования данного феномена и научной оценки происходящих криминальных процессов. Данное обстоятельство вынуждает проводить комплексное, всестороннее, исследование самого феномена и разрабатывать на основе экспертных данных эффективные механизмы по ограничению участия бизнеса в торговле людьми государством, посредством увеличения риска разоблачения и снижения их прибыли. Выявление закономерностей частной методики расследования рассматриваемых уголовных правонарушений с целью, которой определены пути оптимизации механизмов реализации национальной безопасности в Казахстане.

Практическая значимость и научную перспективность данной проблемы заключаются в разработке и обоснование теоретических положений и практических рекомендаций по предупреждению и уголовному преследованию криминального бизнеса в Республике Казахстан как направленного предотвращения участия бизнеса в торговле людьми.

Современные возможности нашего общества и государства в противостоянии торговли людьми недостаточно эффективны, так как до настоящего времени снизить её уровень в нашей стране не удалось. Отсутствие понимания сложности данной проблемы породило множество неверных подходов к ее решению, не принесших ощутимых результатов. Значимость исследования проблемы торговли людьми в Казахстане также обусловлена стремлением нашей страны занять достойное место среди цивилизованных государств мирового сообщества. Достигнуть этого можно только после того, как удастся значительно снизить спрос и предложения в торговле людьми, свести к минимуму «теневую экономику»,

создать цивилизованные государственные и общественные институты, отвечающие принципам правового государства, этому способствуют эффективные методики расследования рассматриваемым преступлениям. На основании указанных факторов можно заключить, что исследование уголовной политики нашего государства в современных условиях является актуальным, предполагающим необходимость выявления новых тенденций в реализации мер предотвращения и уголовного преследования участия бизнеса в торговли людьми, требующих криминалистического осмысления.

Анализ практики расследования рассматриваемых деяний показывает, что на первоначальном этапе, как правило, проводится комплекс следственных действий и оперативно-розыскных мероприятий направленных на задержание преступников с поличным и на получение доказательственной информации о лицах совершивших преступление. Это обусловлено спецификой расследования данного преступления, так как преступники неизбежно входят в контакт с клиентом, обговаривают условия оказания ему незаконных услуг. Получают от него оговоренную сумму и осуществляют куплю-продажу или совершают иные сделки в отношении лица, а равно его эксплуатацию либо вербовку, перевозку, передачу, укрывательство, получение, а также совершение иных деяний в целях эксплуатации. Второй особенностью является то, что в ходе преступных действий практически не остаются материальные следы, прямо указывающие на совершение противоправных действий преступной группой. Третьей особенностью при расследовании рассматриваемых преступлений является их высокая латентность, обусловленная в некоторых случаях отсутствием «жертвы» преступления. Например, при сексуальной эксплуатации, где работники коммерческого секса с их согласия осуществляется эксплуатация. Или в случаях с мигрантами, которые чтобы быть конкурентно привлекательными согласны на трудовую эксплуатацию. Кроме того, противодействие расследованию оказывают не только члены преступной группы, но и самими клиентами в активной или пассивной форме.

Учитывая указанные особенности способа совершения преступления и следственной ситуации, сложившейся на момент расследования следователь определяет задачи, содержание, очередность и тактику проведения отдельных следственных действий. Основные задачи первоначального этапа расследования купли-продажи или совершение иных сделок в отношении лица, а равно его эксплуатация либо вербовка, перевозка, передача, укрывательство, получение, а также совершение иных деяний в целях эксплуатации сводятся к следующему:

- Предотвращение преступной деятельности содержателей торговцев людьми;
- Проверка оснований к регистрации заявления, сообщения об уголовном правонарушении в едином реестре досудебных расследований либо первое неотложное следственное действие;
- Обнаружение и закрепление материальных следов преступления, а также выявление очевидцев преступления и других свидетелей и очевидцев;
- Задержание уголовных правонарушителей с поличным и розыск скрывшихся преступников.

Таков на наш взгляд особенности проактивного расследования участия бизнеса в торговле людьми в Республике Казахстан.

Список литературы:

1. Нурсултан Назарбаев. Послание Президента Республики Казахстан - Лидера нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» 31 января 2017 г. // Официальный сайт Президента РК. <http://www.akorda.kz/>
2. Касым-Жомарт Токаев. Послание Главы государства народу Казахстана. «Конструктивный общественный диалог – основа стабильности и процветания Казахстана» // Казахстанская правда. – 2019, 3 сентября. № 169 (29046) С.1-2.

3. Постановление Правительства Республики Казахстан от 1 октября 2018 года № 609 «О Плане мероприятий Правительства Республики Казахстан по профилактике, предотвращению и борьбе с преступлениями, связанными с торговлей людьми, 2018-2020 годы». <http://www.adilet.gov.kz>

4. Международная организация по миграции (Казахстан). ПРЕСС-РЕЛИЗ: презентация специального доклада «Актуальные проблемы защиты прав человека в сфере противодействия торговле людьми в республике Казахстан», Астана, 2015 г. <http://www.iom.kz/>.

АДАМ ЖӘНЕ АЗАМАТ ҚҰҚЫҚТАРЫНЫҢ НЕГІЗГІ АСПЕКТІЛЕРІ

ЖАҚАН Г.Б.

Ю-18-1К тобының студенті

МАҒДАТОВА Қ.Ж.

Ғылыми жетекшісі – з.ғ.м.

Қазтұтынуодағы Қарағанды Экономикалық университеті,
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. Мақалада Адам мен азаматтың құқықтары мен бостандықтарын ғылыми тұрғыдан зерттеу заманауи заң ғылымының маңызды міндеті болып табылатыны көзделген сондай –ақ ҚР Конституциясымен қамтамасыз етілетіндігін атап айтылған.

Кілт сөздер. Құқықтық, классификация, пайдакүнемдік, конформистік, маргиналды, пассивті, идеологиялық, зорлықшыл.

Еліміздің Конституциясында адам және азамат құқықтарының жан жақты реттелуі, егжей тегжейлі қарастырылуы, еліміздің Негізгі заңында Адам және азамат бөлімінің басты орнында тұруы – бұл мемлекетіміздің аталмыш мәселеге ерекше назар аударуының айғағы.

Жалпы зерделеп отырған тақырыбымыздың мақсаты – Негізгі заңға адамдардың көзқарасы мен олардың өз құқықтары мен бостандықтарын жан-жақты жүзеге асырып, міндеттерін орындау тетіктерін қаншалықты толық меңгере алатындығын зерделеу болып табылады.

Қазақстан Республикасы Конституциясының 1-бабында «...оның ең қымбат қазынасы – адам және адамның өмірі, құқықтары мен бостандықтары» делінген. [1] Адамның және азаматтың құқықтары мен бостандықтарын мойындау, сақтау және қорғау – бұл мемлекеттің міндеті. Адам мемлекет пен қоғамның маңызды элементі болып табылады және мемлекет пен құқықтың барлық әрекеттері оның лайықты өмір сүруін қамтамасыз етуге бағытталуы керек. Сонымен қатар, өз құқықтары мен бостандықтарын жүзеге асыра отырып, адам бір мезгілде басқа адамдардың құқықтары мен бостандықтарын бұзбауы керек. Осыдан азаматтардың өздерінің құқықтық мүмкіндіктерін жүзеге асыру жөніндегі іс-әрекеттері, заңды мінез-құлықтың маңызды құрамдастарының бірі болып табылатын басқа адамдардың құқықтары мен міндеттерін бұзбауы тиіс деген қорытынды жасауға болады. Барлық осы әрекеттер заңмен реттелуі тиіс, өйткені заңдық реттеусіз адамдар бірге өмір сүре алмайды, ал құқық өз кезегінде адамзат қоғамына байланысты болады.

Алайда, адам өз өмірінде құқықтан басқа көптеген принциптерді, қоғамдағы құқықтық сана деңгейін, оның тарихи даму ерекшеліктерін және басқа да көптеген факторларын басшылыққа алады. Осы критерийлердің жиынтығынан құқыққа сай мінез-құлық дамиды.

Жақсы құқыққа сай мінез-құлық құқықтық мемлекеттің негізі бола отырып, оның құқығының дамуына және де құқықтық қатынастарды одан әрі дамытуға ықпал етеді.

70 жыл бойы тоталитаризм тұмшауында болған қоғамға оның болашағы үшін жаңа бастаулар, жаңа құндылықтар және жаңа өмір салты керек. Сонымен қатар қоғамның адамға

қаншалықты еркіндік беріп жатқанын есте ұстау керек, сол бостандықтың жауапкершілігі әлдеқайда зор.

«Біздің бостандығымыз ешкімді мойындамауда емес, біздің бостандық жоғарыдағыға құрметпен қарағанымызда. Мұндай құрмет бізді көтереді; біздің мойындауымыз біздің жан дүниемізде өзімізден жоғары тұрған нәрсенің бар екенің көрсетеміз және оған тең болуымызға лайық екендігімізді көрсетеміз». [2]

Құқықтық мінез-құлық – адамның құқық нормаларына сәйкес мінез-құлқы. Құқықтық мінез-құлық экономикалық, әлеуметтік, саяси- идеологиялық қоғамдық қатынастардың жай күйіне ықпал жасап, дамуына септігін тигізеді. Құқықтық мінез-құлық негізінде борышты, қоғамдық қажеттілікті сезінуден, қоғамдық мүддемен сабақтас жеке мүддеден туындайтын ниет жатады және ол адам санасы мен еркіндігінің бақылауында болады. Ал құқыққа қарсы жағымсыз мінез-құлыққа пайдакүнемдік, өзімшілдік, зорлықшыл пиғыл сияқты теріс қылықтар жатады. Құқықтық тұрғыдан нақты тәртіпке келтірілген мінез-құлық қана құқықтық мінез-құлық болып саналады, ал рұқсат етуші не тыйым салушы құқық нормаларында қарастырылмаған мінез-құлық құқықтық мінез-құлыққа жатпайды. Құқықтық мінез-құлық мемлекет тарапынан қадағаланып отырады. Жағымды, оң мінез-құлыққа құқықтық кепілдік беріледі, ал құқыққа қарсы жағымсыз, теріс мінез-құлық үшін адамға құқықтық жауапкершілік жүктеледі.

Қоғамдық бағыттағы себептердің жоғарғы сатысы болып, қылықтың әлеуметтік құндылығының күшіне байланысты, айналасындағылар, туыстар мен жақындар, қоғам үшін пайдалылығына көз жеткізу болып табылады. Құқыққа сай мінез-құлықтарға жағымды баға беруге қиын себептер де тудырады. Өйткені, себептің сипаты мен қылықтың құқыққа сайлылығының арасында қатаң үйлесімділік жоқ. Бірақ, көпшілік жағдайларда жағымды себептер құқыққа сай мінез-құлық тудырса, ал жағымсыздар – құқыққа қайшы мінез құлық тудыртады. Әйтсе де бұл тәтіптің ерекшелігі бар. Оның пайда болуы себеп пен құқықтың арасында тағы бір түйіннің – жоспарлау мен шешім қабылдаудың болуы. Ол әлеуметтік тиімді себептерді өзгертеді немесе, керісінше, әлеуметтік зиянның орнын толтырады.

Құқықтық мінез-құлық, егер ол тікелей құқық нормаларымен қарастырылса және қоғамның өнегелік мүмкіндігі мен мақсаттылығы туралы көзқарастарымен қайшы келмесе қажетті сипатқа ие болады. Құқықтық мінез-құлық ұсынылған құқықты пайдалану барысында жеке тұлға басқа тұлғалардың мүдделерін немесе жалпы адамгершілік мақсаттарын есепке алмаса қажетті болмай қалады.

Құқыққа сай мінез-құлықтың түрлі көрініс табуы түрлі критерийлер бойынша оның жүйеленуіне түрлі көзқарастар үшін негіз береді:

- салалық тиістілігіне байланысты – конституциялық құқық, әкімшілік құқық, азаматтық құқық, қылмыстық құқық және басқалар;
- қоғамдық өмір салалары бойынша - саяси экономикалық, әлеуметтік-мәдени;
- субъектілері бойынша жеке тұлғалар (азаматтар, лауазымды тұлғалар), ұжым (топтар, қоғамдық ұйымдар, мемлекет).

Құқыққа сай мінез-құлықтың көрініс табуының түрлі нысандарына қарай, В.Н. Кудрявцев аталып өткен жүйелеу шеңберінде қосымша ішкі жүйелеуді ұсынды. Жеке тұлғаның құқыққа сай мінез-құлық автормен (өз құқықтарын жүзеге асыру, міндеттерді орындау, әлеуметтік құқықтық белсенділік) және (құқықтар мен міндеттерге ие болу, өз құқықтарын мен заңды мүдделерді қорғау) деп бөлінеді. Ұжымның құқыққа сай мінез-құлық қызметтік үлестері бойынша ішкі және сыртқы, кәсіби және қоғамдық, ұжымның әрекеттері бүтіндей және оны жетекшінің алып жүруі, лауазымды тұлғалар мен жұмысшылар болып бөлінеді. Әрекеттерінің белсенділік деңгейіне байланысты – белсенді, кәдімгі, пассивті; көрініс табу нысандарына байланысты – әрекет немесе әрекетсіздік; ұстанымдарды жүзеге асыру сипатына байланысты – сақтау, орындау, пайдалану және қолдану болып бөлінеді. [3]

Аталған классификацияда құқықтық мінез-құлық генезисі жөніндегі сұрақ анықталмаған күйі қалып отыр, сондықтан да субъектілердің іс-әрекетінің мотивтеріне (қозғаушы бастама, ішкі реттеу) қатысты болатын құқыққа сай мінез-құлықты

классификациялауды қарастыру қажет. Бұл критерий бойынша мінез-құлықтың келесідей түрлері бөлінеді:

- маргиналды мінез-құлық (латын тілінен *marginalis* - шегінде тұрған, шекаралық). Құқықты бұзудың пайдасыздығын (жақындарының беделін, құрметін жоғалтудан қорқу) сипаттайтын, заңды тек жазалаудан қорыққаны үшін бұзбайтын, жеке тұлғаның құқыққа сай және құқыққа қайшы ниеттері арасында баланс жасаушы, пассивті сипатқа ие болып табылады. Кез-келген жағдайда, жеке тұлғада әрекет етіп тұрған құқыққа және оның қағидаларына құрметпен қарау қатынастары жоқ болады. Өзінің позитивті болуына қарамастан, маргиналды мінез-құлық константты құнды құқықтық орнатылымдардың жоқ кезінде қоғамға белгілі бір қауіп тудырады - кез келген сәтте ұстаушы факторлардың әлсізденуі нәтижесінде ол құқыққа қайшыға айналуы мүмкін;

- конформистік мінез-құлық, құқықтың қажеттілігін түсінбей және оны тиесілі сыйламай, құқықтық ұстанымдарда мойынсұну болып табылады. Мұндай мінез-құлық негізінде қоршаған ортаның еркі мен пікіріне мойынсұнуға ұмтылу жатады;

- әдетті (стереотипті, оң) мінез-құлық құқықтың нормаларын, жеке тұлғаның меңгерген қағидаларын сақтау болып табылады;

- жағымды құқыққа сай мінез-құлық – мұндай мінез-құлық қоғамда бар құқық нормаларының әділ және әділеттілігіне деген мызғымас сенімге, құқықты құрметтеуге және оны терең білуге негізделеді. Мұндай мінез-құлық құқықтың әдеттегі қалып бойынша, әр түрлі себептер мен дәлелдердің іштей арпалысуынсыз орындалуынан (атқарылуынан) көрінеді;

- құқыққа сай, әлеуметтік тұрғыдан белсенді мінез құлықтың түрі құқықтың құндылығының қажеттілігі жөніндегі мызғымас сенім мен құқықты құрметтеуге ғана емес, сонымен бірге құқыққа дәлелді түрде қарау мен оны жете түсінуге негізделген.

Әр адамның мінезі әр түрлі, ал заң бәрімізге ортақ. Өз қауіпсіздігіміз үшін өзіміз заңды қатаң сақтап жүруіміз қажет. Әркім өз мінез-құлқын, жүріс тұрысын заңға сәйкес ұстаса, қоғамымыз қауіпсіз, болашағымыз жарқын болар еді. Әркім өзіне-өзі жасаған іс-әрекеттеріне есеп беріп және жасаған іс-әрекеттерінің дұрыс немесе бұрыс екенін саралап жүрсе, онда болашақта біздің қоғам, біздің мемлекет бүкіл әлем үлгі тұтатын мемлекет – демократияның есігі болатыны сөзсіз. Елбасымыздың салиқалы саясаты «Рухани жаңғыру», «100 қадам», «Қазақстан 2050» сияқты бағдарламаларның іске асуы да осы халықтың құқыққа сай мінез-құлқынан бастау алады және де тірегі болады. Заңды мінез-құлық – бұл ғылыми әдебиетте кеңінен қолданылатын құқықтық санат. Дегенмен, заңды мінез-құлыққа жеткілікті көңіл бөлінбейтінін атап өту қажет, бірақ қоғамдағы заңды мінез-құлықтың рөлі өте жоғары. Қоғамның қалыпты жұмыс істеуі мен дамуы үшін қажетті әлеуметтік қатынастарды реттеуге үлес қосатын заңдық мінез-құлық, заңның үстемдігі қамтамасыз етіледі. Заңды мінез-құлықтың әлеуметтік рөлі қоғамдық қажеттіліктерді қанағаттандыруға дейін төмендетілген деп айту дұрыс болмас еді. Заңды тұлғалардың мүдделері туралы ұмытпаған жөн.

Қоғамға да, мемлекетке де қатысты заңды әрекеттерге кедергі келтіретін субъектілердің іс-әрекеттеріне жол бермеу үшін заңдылықты көтермелеу және ынталандыру керек. Қоғамның қалыпты дамуы үшін адамның жоғары заңды мәдениеті ғана емес – «бұл заңның білімі мен түсінуі, оған сәйкес іс-әрекеттер» және мемлекет тарапынан олардың құқықтары мен бостандықтарын жүзеге асырудың кепілі. Адамның және мемлекеттің өзара жауапкершілігінсіз, қарама-қайшылықтарды болдырмау мүмкін емес және де құқықтық мемлекет құру мүмкін емес.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі:

1. Қазақстан Республикасының Конституциясы. [Электрон. ресурс] / Режим доступа: <http://adilet.zan.kz/kaz/docs/K950001000>
2. Исмағанбетова А.Н. “Социология” –Алматы. 2005.
3. Первова И.Л. "О социальной поведения детей и подростков" // Санк-Петербург. 1999.

ТЕХНОЛОГИИ ПРОВЕДЕНИЯ ОБОБЩЕНИЯ СУДЕБНОЙ ПРАКТИКИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

ТҮСПҚАЛИ Ә.С.

студентка группы Ю-26

КАЛГУЖИНОВА А.М.

Научный руководитель, магистр правоведения

Карагандинский государственный университет им. академика Е.А. Букетова,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассмотрены современные возможности проведения обобщения судебной практики с использованием банка судебных актов форума «Талдау». Внесенные автором предложения по увеличению объема, содержания и необходимости доработки обобщений уголовным, гражданским и административным делам с учетом текущих изменений в законодательстве направлены на широкое использование созданной площадки практикующими юристами, а также в учебной и научно-исследовательской деятельности.

Ключевые слова: обобщение судебной практики, мониторинг процессуальных документов, форум «Талдау», методика исследования, особенности обобщения по уголовным, гражданским делам.

В рамках осуществляемых в Казахстане институциональных преобразований судебной и правоохранительной систем важное значение уделяется принятию мер по усилению качества подготовки юридических кадров. На модернизацию высшего юридического образования, осуществляемую в контексте глобальных и междисциплинарных компетенций XXI века, нацелены новые требования, которые цифровая реальность предъявляет к правовой науке и юридической практике.

На сегодняшний день взаимодействие права и цифровых технологий не ограничивается необходимостью для юриста владеть навыками работы с базами данных, содержащих правовые акты (Информационно-правовая система нормативных правовых актов «Әділет», Информационная правовая система «Параграф», база данных «Закон» и др.). Будущим высококвалифицированным юристам широкого профиля необходимы не только знание и понимание массовых правовых и юридически значимых явлений и процессов; применение на профессиональном уровне, формулирование аргументов и решение проблем; но и осуществление сбора и интерпретация информации; сообщение информации, идеи, решения; навыки для самостоятельного продолжения обучения.

В связи с чем актуальным представляется совершенствование методологии проведения обобщения судебной практики. Судебная практика как часть юридической практики, объективируется в виде применения судом нормы права в каждом конкретном случае либо как накопление опыта применения нормы права по ряду рассмотренных судом дел определенной категории.

Согласно действующему законодательству полномочия по изучению судебной практики и ее обобщению принадлежат судебным органам. По своей правовой природе правовые позиции Верховного Суда Республики Казахстан, закрепленные в нормативных постановлениях, направлены на унификацию судебной практики и преодоление сложностей, возникающих в правоприменении.

Считаем необходимым отметить, что методика проведения обобщения судебной практики была разработана исследователями советского периода, в числе которых Кашепов В., Хутов К.М., Николаев В., Ивлев А.

Достаточно подробно методика осуществления аналитического юридического исследования, конечная цель которого выявить закономерности разрешения дел определенной категории и, предложить проект разъяснений Верховного Суда по этой категории дел, рассмотрена коллективом авторов [1].

В частности исследователями предложена методика исследования при изучении и обобщении судебной практики, с учетом особенностей обобщения судебной практики по уголовным, гражданским делам, а также профилактической работы судов. Аналитическая работа предполагает: выбор темы и хронологических рамок обобщения; выбор конкретной процедуры исследования; отбор совокупности дел для изучения; определение методики составления программы для обобщения; отработку форм фиксации материалов обобщения; изучение дел и других данных, характеризующих судебную практику; анализ материалов обобщения судебной практики.

Действительно, как обоснованно отмечает В.И. Плохова, овладеть методикой проведения обобщения судебной практики – означает иметь знания и умения использовать совокупность методов сбора, обработки и анализа информации по квалификации претспулений и по определению меры юридический последствий. При этом проведение обобщения включает следующие этапы практического исследования: 1) составление анкеты или программы изучения судебной практики; 2) определение периода времени, за который собирается и обобщается судебная практика; 3) систематизация, анализ собранных приговоров, определений, постановлений судов и формулирование результатов обобщения; 4) оформление результатов проведенного обобщения судебной практики [2].

Практические работники аналогично определяют цель данного вида деятельности – «содействие формированию единообразной судебной практики при отправлении правосудия, минимизация возможных судебных ошибок, помощь судьям при досудебной подготовке материалов, проведение профилактических мероприятий». При проведении данной аналитической работы суды руководствуются Методическими рекомендациями по организации и проведению обобщений судебной практики рассмотрения уголовных и административных дел, утвержденными распоряжением председателя Верховного Суда Республики Казахстан №115 от 20 июня 2005 года. Вопросы организации и методики обобщения судебной практики рассматриваются также в Бюллетене высшей судебной инстанции.

Вместе с тем, функционирование сервиса «Судебный кабинет» и реализация Верховным судом Республики Казахстан проекта форум «Талдау» позволяют не только судьям, но и всем исследователям применять метод непосредственного анализа результатов правоприменительной деятельности. В частности, именно такое сочетание практических и теоретических познаний, используемое в учебной и научно-исследовательской деятельности, обеспечивает достаточно высокий уровень подготовки аналитических материалов.

В частности, на форуме «Талдау» размещены Обобщения судебной практики, проведенные судьями областных судов по отдельным нормам действующего законодательства, в основном, за 2015 год,

Банк судебных актов, структурированный по разделам: Гражданские дела и материалы; Административные дела; Уголовные дела и материалы, дополнительно предоставляет широкий доступ к информации о деятельности судов.

Непосредственное изучение процессуальных документов дает возможность проанализировать судебные акты в разрезе категорий дел. При этом для уголовно-правовых исследований данные представлены лишь итоговыми решениями судов первой инстанции – приговорами и определениями.

В связи с чем считаем необходимым отметить следующее. Во-первых, в предоставленном объеме провести мониторинг качества судебных актов не всегда предоставляется возможным. Во-вторых, период действия отечественных Уголовного кодекса и Кодекса об административных правонарушениях, незначителен, поскольку они

вступили в силу с 1 января 2015 года. В-третьих, считаем целесообразным дорабатывать обобщения с учетом текущих изменений в законодательстве и судебной практике.

В целом, функционирование форума «Талдау» и использование банка судебных актов обеспечивают устойчивый интерес к обобщениям судебной практики со стороны как работников судейского корпуса, так и иных лиц, заинтересованных в обладании информацией о подходах суда к разрешению тех или иных категорий споров.

Список литературы:

1 Методика обобщения судебной практики / Алексеев В.Б., Гравина А.А., Кашепов В.П., Морщакова Т.Г., и др.; Под ред.: Шапкин М.А. - М.: Юрид. лит., 1976. - 112 с.

2 Плохова В.И., Анисимова И.А. Уголовное право. Особенная часть (часть 1): учебно-методические материалы для проведения семинарских занятий и самостоятельной работы бакалавров. – Барнаул, 2012. [Электрон. ресурс] / Режим доступа: <http://rykovodstvo.ru/exspl/33063/index.html>

ТАКТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОВЕДЕНИЯ ОПЕРАЦИЙ ПО ДЕЛАМ СВЯЗАННЫХ, С ТОРГОВЛЕЙ ЛЮДЬМИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

ЩЕГЛОВ Р.А.

Студент группы Ю-18-5

БАЛГИМБЕКОВ Д.У.

Научный руководитель, к.ю.н., доцент

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассмотрены тактическое обеспечение проведения операций по делам связанных, с торговлей людьми в Республике Казахстан. Проанализированы особенности проведения тактических операций как системы тактических воздействий, ориентированных на повышение выявления, раскрытия, расследования и предупреждения преступления, связанных с торговлей людьми.

Ключевые слова: криминалистическая тактика, оперативно-тактическая комбинация, торговля людьми, эксплуатация человека, тактическая операция, криминалистическая методика, криминалистическая рекомендация.

В своем послании Лидера нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана указал на пятый приоритет - проведение реформы, направленные на защиту частной собственности, верховенство права и обеспечение равенства всех перед законом [1]. Кроме того, Президент Республики Казахстан Касым-Жомарт Токаев в Послании народу Казахстана – «Конструктивный общественный диалог – основа стабильности и процветания Казахстана» указывает, что «Нужно в срочном порядке ужесточить наказание за ... торговлю людьми, ... и другие тяжкие преступления против личности, особенно против детей»[2].

В Казахстане практика обеспечения правопорядка и борьбы с преступностью ярко свидетельствует о том, что эффективность принимаемых государством мер прямо зависит от применяемых при этом научно-методических изысканий. Причинами преступности в данной сфере служит комплекс факторов. Это глобализация экономики и повышение трудовой мобильности (миграции), уровень безработицы, развитие сети Интернета и другие. Как правило, такие преступления носят латентный характер и для их выявления необходим комплексный подход со стороны государственных органов и неправительственных организаций»[3, с.231]. Очевидно, что чем оптимальнее используемые передовые методы, чем на более передовых научно-тактических достижениях они основаны, тем эффективнее деятельность, направленная на выявление, раскрытие, расследование и предупреждение

совершенных преступлений. Поэтому одним из важных условий повышения результативности расследования преступлений является разработка и совершенствование применяемых тактических возможностей, основанных на обобщениях теоретических достижений и практического опыта. К ним, безусловно, надо отнести проведения различных тактических операций по делам связанных с торговлей людьми.

Правоприменительная деятельность по данному виду преступлений характеризуется совершением большого количества различных ошибок. Неудовлетворительное состояние следственной практики по делам о рассматриваемых преступлениях в значительной мере определяется тем, что вопросы выявления и проверки первичной информации об этих преступлениях и особенности их расследования не нашли в криминалистической литературе достаточного освещения. Органы предварительного следствия не имеют в своём распоряжении научно обоснованных рекомендаций по расследованию указанных преступлений, отмечается большее количество ошибок при проведении тактических операций по задержанию торговцев людьми с поличным.

Анализ расследования уголовных дел связанных с торговлей людьми показал, что при проведении указанных следственных действий имеют место серьезные недостатки, в частности:

- Некоторые следственные действия вообще не проводятся, хотя это необходимо вытекает из сложившейся ситуации (отмечено в 76 % уголовных дел);

- Несвоевременно проводятся некоторые следственные действия, хотя они необходимы из соображений, не терпящих отлагательства, и задержка которых может затруднить либо вообще исключить возможность обнаружения и закрепления доказательств (отмечено в 48 % уголовных дел);

- Низка процессуальная и тактическая результативность ввиду неприменения процессуальных рекомендаций, тактических приемов и комбинаций (отмечено в 34 % уголовных дел);

- Не применяются специальные и технико-криминалистические средства и методы по обнаружению, фиксации и изъятию доказательств (отмечено в 28 % уголовных дел) (например: видеозапись оперативно-тактической комбинации производилась по 39 % изученных уголовных дел, фотографирование - по 5 % уголовных дел; звукозапись переговоров клиента со сводниками - по 72 % уголовных дел; обработка денежных купюр специальными химическими средствами производилось по 89% дел).

Необходимость всестороннего исследования данной проблемы диктуется потребностями следственной практики, задачами дальнейшего совершенствования криминалистической теории и усиления её влияния на борьбу с преступностью.

Анализ практики расследования рассматриваемых правонарушений показывает, что на первоначальном этапе, как правило, проводится комплекс следственных действий и оперативно-розыскных мероприятий, направленных на задержание торговцев людьми с поличным, а также на получение доказательственной информации о лицах, совершивших преступление. Это обусловлено спецификой расследования данных преступлений, так как преступники неизбежно входят в контакт с клиентом, оговаривая условия оказания криминальных услуг, получают от него деньги и осуществляют охрану жертвы.

Другой особенностью является то, что после таких преступных действий практически отсутствуют материальные следы, прямо указывающие на совершение преступной группой действий купли-продажи жертвы торговли людьми. Третьей особенностью при расследовании рассматриваемых преступлений является их высокая латентность, обусловленная тем, что расследованию противодействуют в активной или пассивной форме не только члены преступной группы, но и сами жертвы, находящиеся в состоянии социальная дезадаптация и депривации. Учитывая указанные особенности способа совершения преступления и следственной ситуации, сложившейся на момент расследования, органы уголовного преследования определяют задачи, содержание, очередность и тактику

проведения отдельных гласных и не гласных следственных действий и оперативно-розыскных мероприятий.

Недостатки правовой регламентации тактической операции приводят на практике к значительному количеству ошибок и игнорированию его доказательственного потенциала. Нарушения процессуального порядка производства этого действия приводят к признанию полученных доказательств недопустимыми данными. Противоречия в законодательстве могут привести к превышению должностных полномочий или даже к проведению заведомо незаконного действия. Существенно осложняет ситуацию неправильное понимание практическими работниками сущности проведения тактических операций. Ошибки в проведении тактической операции могут привести к потере практически всего объема доказательственной информации в результате признания полученных доказательств недопустимыми данными. Они могут даже создать ситуацию обвинения сотрудников полиции в провокации преступлений.

Системность подхода к рассматриваемой теме позволяет исследовать не только производства отдельных процессуальных действий и мероприятий в совокупности, но и во взаимосвязи с преследованием преступников, физический захват, процессуальное оформление, тактические условия сбора доказательственных данных и т.д. Эти тактические операции по своему степеню и образуют системы более высокого уровня, в которых каждое отдельное действие тактической операции выполняют лишь одну из важных задач криминалистического комплекса. Поэтому актуальность исследования определяется насущной необходимостью совершенствования практики правоприменительной деятельности органов, осуществляющих расследование дел связанных с торговлей людьми, повышении профессионального мастерства работников этих органов, разработке теоретической базы, а так же подготовке на ее основе практических рекомендаций по оптимизации проведения тактических операций, связанных с проведением различных тактических операций.

Принимая во внимание изложенные обстоятельства, следователь указывает в плане конкретные меры по осуществлению физического захвата сводников с поличным:

- место и время физического захвата сводников;
- количественный состав группы задержания (обязательные участники — следователь, оперативные работники, специалисты технических и криминалистических отделов, лицо, содействующее правоохранительному органу, понятые, необязательные участники — участковые инспекторы полиции, работники УДП, спецподразделений, патрульно-постовой службы и другие должностные лица);
- роль каждого участника задержания (кто осуществляет подготовку места задержания, кто блокирует место задержания и автотранспорт, кто осуществляет физический захват сводников и тому подобное);
- меры обеспечения безопасности участников задержания;
- подготовку места, откуда будет производиться физический захват сводников и его фиксация с помощью технических средств;
- ознакомление всех участников комбинации с информацией, представляющей интерес (наличие у сводников оружия, количественный состав и другие данные);
- последовательность и тактику действий участников задержания;
- условные сигналы, означающие начало задержания;
- другие меры, необходимые для успешного задержания.

Практическая и научная значимость данного научно-исследовательской работы заключаются в рассмотрении тактической операции как системы тактических воздействий, ориентированных на повышение выявления, раскрытия и расследования и предупреждения преступления, связанных с торговлей людьми.

Список литературы:

1. Нурсултан Назарбаев. Послание Президента Республики Казахстан - Лидера нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» 31 января 2017 г. // Официальный сайт Президента РК. <http://www.akorda.kz/>
2. Касым-Жомарт Токаев. Послание Главы государства народу Казахстана. «Конструктивный общественный диалог – основа стабильности и процветания Казахстана» // Казахстанская правда. – 2019, 3 сентября. № 169 (29046) С.1-2.
3. Ау Т.И., Балгимбеков Д.У., Кенбаев Ж.А., Сейтхожин Б.У., Турлаев А.В. и другие. Пресечение и расследование преступлений, связанных с торговлей людьми: Монография. — Караганды, изд-во ТОО «TENGGRI», 2017. — 300 с.

СЕКЦИЯ 4. РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ И ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

PECULIARITIES OF SPEECH ETIQUETTE IN HOTEL SERVICE TO ENGLISH- SPEAKING TOURISTS

ABDIKARIMOVA A.

student of RB-18-1k group

VERZUMANOVA A.B.

Scientific supervisor, Master of Arts,

Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz,

Karaganda, Republic of Kazakhstan

Abstract: this article deals with the learning of the cross-cultural communication specificity in the hospitality industry, the particularities of cross-cultural communication in the hotel service. Special speech patterns in English are compiled on the basis of the studied material.

Key words: cross-cultural communication, national etiquette, hospitality industry.

At present, no culture can function in isolation from the cultural achievements of other nations, just as an individual cannot normally exist outside of society. Throughout their lives, people constantly refer either to their past or to the experience of other cultures. Any nation is simultaneously open to the cultural experience of other communities and ready to share with all the products of its own culture

Studying the question of communication of cultures, researchers come to the conclusion about the uniqueness and mutual irreducibility of different cultures. In a broad sense, intercultural communication is considered as a way of universal communication and cultural interaction, which include the exchange of information, ideas, and the study of cultural values of other people [1, p. 58].

The rapid development of intercultural communication in modern conditions occurs for various reasons, as well as in various spheres of human life: personal contacts, sports, tourism, military cooperation, and so on. In addition, the social, economic and political changes on a global scale that have taken place in recent years have led to the migration of people, their relocation, mixing and collision. As a result, more and more people are crossing cultural barriers that previously separated them. This leads to the formation of new cultural phenomena, blurring the boundaries between their own and others. The resulting changes cover almost all aspects of life and receive an ambiguous assessment in different cultures, which is determined by the characteristics of interacting cultures.

For representatives of the tourist business, knowledge of the basics of intercultural communication, along with knowledge of the psychology of guest service, is one of the key ones. Consumers are potential buyers and customers. Buyers influence the environment by changing the structure of demand, making new demands on the product (quality, price, versatility, design) and setting a certain price level. Manufacturers, accordingly, can also influence the buyer by offering a new unique product with perfect characteristics, improving the quality of service, and finally reducing prices. Consumers are the subjects that determine the development of the enterprise. Therefore, modern organizations strive to find their "own" consumer.

Consumers of the hotel's services are Kazakh and foreign tourists who arrived in a certain city both for business and personal reasons, as well as local residents. One of the problems of the service of a modern small hotel enterprise is the unsatisfactory knowledge of foreign languages by the company's service personnel.

Taking into account the cultural and speech characteristics of foreign guests, as well as the algorithms of booking, registration and settlement, we can offer students studying in the direction of "Hotel and restaurant business" to create a dictionary-thesaurus of typical phrases and expressions that will help in further work with foreign tourists.

The specifics of the work of the reception staff is that they meet guests, introduce them to the company's services, accept payment, check in / check out of the guest, act as an information center and much more. In order to make a pleasant impression on the guest, make them regular customers of the company, the hotel staff must competently conduct a dialogue with them.

We know that every culture has its own laws, its own deeply appropriate norms, rules of behavior [2, p. 144]. When communicating with guests, you must remember them for the correct construction of the dialogue.

When meeting foreign tourists, you need to show hospitality, but do it with dignity, respecting the traditions and customs of your country. One of the meanings of the word "culture" is a high level of development and skills. Service culture is both impeccable honesty and accuracy, and the ability to appreciate the time of other people and your own, and the ability to hide your bad mood and employment in the presence of guests [3, p. 174].

The staff of the hotel's contact services observes the guest's behavior as if from the outside. Knowing the order sequence allows them to actively influence the clientele and apply the best psychological service tactics. It has three stages.

At the first stage, it is necessary to capture the customer's attention and arouse their interest in the service offered. At the second stage, the task of the contact zone employee is to skillfully stimulate the client's decision to use the service. The third stage is the completion of the hotel service registration process. You should not delay the client when finalizing the documentation [3, p. 189].

Employees of the reception and accommodation service have the closest contact with guests and must have the following qualities: professional behavior, suitable favorable personal qualities, sociability, hospitable attitude, good appearance (clothing, hairstyle), diligence, benevolence, care.

The reception staff should adhere to basic rules when accepting guests and selling rooms:

1. Smile;
2. Establishing and maintaining visual contact;
3. Address the guest by name and patronymic.
4. Respect for courtesy and goodwill;
5. Efficiency;
6. Offer of accommodation in a good room and its further sale;
6. Neat, legible entries;
7. Maintaining a neat and well-groomed appearance;
8. Fulfillment of all promises [3, p. 190].

Every workflow has its own sequence of actions. Algorithms for reception, registration and accommodation of guests, and room reservations should be developed for the staff of the reception and accommodation service at the hotel. Based on these algorithms, it is advisable to create a list of phrases and expressions that can be used by employees in working with foreign tourists (for example, in English).

When meeting foreign guests the reception and accommodation service administrator says a greeting:

– *Good morning/day/evening!*

If there is a reservation, the administrator asks the guest's last name, asks for a passport for registration:

– *Your name, please.*

– *Could you spell your name, please?*

– *Your passport, please.*

In addition to the passport, other documents are required for registration In the Department of migration service of the Republic of Kazakhstan. There is a specific list of documents for each

country, but the following documents are standard for all countries: passport, visa, migration card. Respectively:

– *For the registration I need your visa, migration card, please.*

The guest's passport remains with the administrator for making copies of documents required for registration with the migration service (passport page with photo, passport renewal page, page with date of issue and validity, visa, migration card, other registration marks).

Then the administrator voices the types of the reserved room, arrival and departure dates. For example, a guest has booked a Business room on the third floor of the hotel from June 1 to June 3:

– *You have reserved a Business room type from the first till the third of June. The room is on the third floor. Is it right?*

If everything is correct, check with the guest whether payment will be made for the entire period of stay at once. If not, the payment is taken at least per day:

– *Will you pay for the whole period of your staying at our hotel or only for one night?*

If the room was not booked, the administrator offers the guest to read the price list after greeting them:

– *Have a look at our price list, please.*

The room type is selected based on availability:

– *All kinds of rooms are available at the moment.*

After making the payment, the administrator issues a cash receipt to the guest:

– *Your check, please.*

Then the administrator informs you of the room number and gives you a key:

– *Your room is thirty seven. It is on the third floor.*

– *Here is your key, please.*

The Breakfast time is announced. The administrator offers the guest to choose one of the Breakfast options, which is served in the room, usually from 7: 00 to 10: 00 on weekdays and from 7: 30 to 11: 00 on weekends:

– *Breakfast is included in the rate of your room.*

– *It is served in the room from 7:00 till 10:00.*

– *What time would you like to have breakfast?*

In addition to the main services, the hotel provides additional services, the list of which is located in each room:

– *You will be able to find all additional hotel services in your room. The brochure is on the table.*

The administrator politely wishes the guest a pleasant stay:

– *I wish you a pleasant stay at our hotel!*

When the guest is evicted the administrator says a greeting:

– *Good morning/day/evening!*

Then an employee of the reception and accommodation service asks the guest for the room number:

– *What room did you live in?*

The receptionist contacts the maid to check the mini-bar. If the guest has used additional services, the guest is listed all the additional services that they have used. For example:

– *You have drunk one glass of juice and a bottle of water, haven't you?*

After receiving the response, the administrator charges the amount for additional services:

– *You should pay ... tenges.*

The administrator provides a copy of the voucher for migration registration:

– *Your registration card, please.*

After performing all the established procedures, the administrator thanks the guest for choosing the hotel and says goodbye to the guest:

– *Thank you for staying at our hotel!*

– *Hope to see you again!*

– *All the best, goodbye!*

There are several ways to book rooms in a modern hotel. A reservation request can be received by email, via global reservation systems, or by phone. Let's consider the last option.

In business etiquette, there is a rule that you should pick up the phone before the fourth ring. You need to voice a greeting, tell the person what organization they are calling and who they are communicating with:

- *Good morning/day/evening!*
- *This is _ _ _ _ _ hotel. My name is Elena. Can I help you?*

After the guest informs about their desire to book a room for a certain date, the administrator informs them about the availability of rooms of various categories and their cost. For example, a guest would like to book a room for two on the first of August, and all rooms are available on this date:

- *We can offer you all kinds of rooms on the first of August.*
- *Our "Suite room" is twenty six thousand and eight hundred tenges.*
- *Our "Business room" is twenty thousand and four hundred tenges.*
- *Our "Standard room" is fifteen thousand tenges.*
- *Our "Twin room" is four thousand tenges.*

After listing all types of rooms, the administrator specifies which type of room the guest would like to book:

- *What kind of room would you like to reserve?*

If the guest is satisfied with the pricing policy of the company, and he has decided on the type of room, the administrator asks him to spell his name and contact phone number:

- *Could you spell your name, please?*
- *Can you tell your phone number, please?*

Then the administrator informs the guest that the room of a certain category is reserved for them on a certain date and asks them to inform about possible changes in the reservation. For example:

- *A "Business room" is reserved for you on the first of August.*
- *If you wish to change your reservation, please call us.*

Saying goodbye, the administrator thanks the guest for his choice in favor of this service enterprise.

- *Thank you for choosing our hotel!*
- *Hope, you will be glad!*
- *See you soon, all the best, goodbye!*

In addition to standard procedures for meeting, saying goodbye and booking, there are various situations when guests need to give information about their questions. You can even start small talk on abstract topics, such a conversation is called "small talk" in English. Therefore, employees of the hospitality industry should be able to speak English at the level of spoken language.

Also, when communicating with guests who come from other countries, keep in mind that there are topics that should not be discussed. For example, in a conversation with residents of great Britain, America, France, Germany, Italy and other European countries, never touch on issues of religion, marital status, political preferences, problems related to the position in the service, income and expenses [4, p.238]. There are a number of reasons why you should not do this:

1. Each religion has its own laws and traditions. You can't judge people for their religion, much less prove which religion is right and which is wrong.
2. Every foreign citizen has their own views on world politics. It is possible that our views will not coincide on many issues. Abroad, policy discussion is appropriate only in certain circles.
3. Never ask a foreigner about their income. This is considered indecent.
4. Health issues can also alert a foreign guest [5, p. 25].

When communicating with guests from other countries, keep in mind that each culture has its own laws, norms and rules of behavior. At the same time, hospitality should be shown with dignity, respecting the customs and customs of their country. To actively influence guests, contact staff should use the best psychological service tactics.

For proper dialogue with tourists from different countries, it is necessary to speak English at the level of free communication. After all, in addition to standard expressions that allow the administrator to correctly make room reservations, reception and accommodation of guests, there are also situations when guests can contact the administrator with questions on various topics.

List of references:

1. Mackins, E. I. Intercultural aspect of learning foreign language communication / E. I. Mackins. – SPb.: St. Petersburg state University, 2012.
2. Dusenko, S. V. Professional ethics and etiquette: a textbook for students of institutions of higher education / S. V. Dusenko. Moscow: Akademiya, 2011.
3. Molchanova G. G. Traditions of gastronomy as a reflection of national and regional identity / G. G. Molchanova // Bulletin of the Moscow University. Series 19. Linguistics and intercultural communication. - 2013. - #2.
4. Kuskov, A. S. Hotel business / A. S. Kuskov. - M.: Publishing and trading Corporation "Dashkov and K", 2010.
5. Kuznetsov, I. N. Business communication. Business etiquette / I. N. Kuznetsov. Moscow: UNITY-DANA, 2005.

ШАРҒЫН АҚЫН ӨЛЕҢДЕРІНДЕГІ КӨРКЕМДІК ӨРНЕКТЕР

АСҚАРОВА А.

ГМУ-41 тобының студенті

АКАТАЕВА Ш.Б.

ф.ғ.к., доцент

Қарағанды экономикалық университеті
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Шарғынның ақындық болмысы мен ақындық ерекшелігі, поэзиясының бейнелеу шеберлігіне тоқталар болсақ, ол қарымы қайтпас, арыны күшті табиғи төкпе ақын, шабыты келгенде бірер өлең емес, бірер толғауды жаза салады. Қиуадан сөз тауып, қиял құдіретіне мінгенде, қырғидай шүйіліп, қаршығадай түйіліп, қырандай шарықтап тебе де, іле де алады. Оның өлеңдерінің ой толқыны мен дастандарының сюжет ағысы бірде шуақты көктем, жадыраған жаз күніндей сезілсе, енді бірде дауылдап, нөсерлеп, борандап, тасқындап барып өз арнасынан аса жөңкіліп, көкжал теңіздей буырқанып жатады. Тілі түсінікті болып, ой мақсаты образбен көмкеріліп, өріліп отырады. Көкейге қонымды келеді де оңай жатталады.

Кілт сөздер: ақындық, поэзия, көркемдік, суреткер, табиғат, шығармашылық

Шарғын ақынның өлеңдері өз заманының келбетін, шындығын көркем ой, кестелі тілмен қаз-қалпында бейнелейді. Ақын шығармашылығы ел тарихының көркем сипаттамасы, қазақ өмірінің өнердегі айнасы іспетті. Шарғын шығармашылығы көбінесе сол дәуірдің саяси-әлеуметтік талабына сай, қазақ халқының нашар хал – күйін, көрген қорлығы мен тартқан азабын, мұң-наласы мен арман-мұратын бейнелеуге бағышталып, халқының болашағы, тағдыры үшін толғақты ой кешкен азамат ақынның шынайы жан айқайын білдіреді.

Шарғын Алғазыұлының өлеңі 1950 жылдардың бас кезінен бастап жарық көре бастады. Яғни, ақынның сол тұста өзі шығарған “Ғабит Мүсірепов Шинжаңға келгенде”, “Әліп сөздің түбірі”, “Ойлану”, “Тырнарлар”, “Реніш”, “Сақтаныңдар”, “Өрле қазақ”, “Серпін”, “Достар”, “Ақсұңқар”, “Азаматтар”, “Пиғыл”, “Көз салсаң”, “Көңіл күйі”, “Арман өресі”, “Өнер ізде”, “Үлгі”, “Көңіл”, “Байырқау”, “Қазалы қарт”, “Сырт қалдым”, “Өмір күрес”, “Әбділда Тәжібаевқа”, “Ғали Ормановқа” т.б. қатарлы өлеңдері жарияланды... [2]

Бұл өлеңдері ақынның көзі тірісінде жарық көрген туындылары болып есептеледі. 1950 жылдардан кейін де ақын өлеңдері мерзімді баспасөздерде бір мезгіл жарияланып тұрды.

Ақынның шығармалар жинағындағы “Елмен қоштасу”, “Адамшылық”, “Дүние”, “Кей мезгіл”, “Пиғыл”, “Серпін”, “Арман тау”, “Сөз мәнісі”, “Өсиет”, “Жайсаң елім”, “Түнгі ой” қатарлы жеке тақырыптарда басылған өлеңдері жазылған. Ақынның ғажайып суреткерлігі адамды тамсандыратын, еліктіріп, елжірететін, тамылжыған тамаша табиғат лирикаларынан да көрініс табады. Шарғын ақын шығармашылығында табиғат көріністерінің жырлануы ақын суреткерлігін танытуда табиғат лирикасының ерекше орын алатындығы байқалады. Жазба әдебиет үлгісі тудыруда қазақтың классик ақындарынан мол тағылым алған, шеберлік қырларынан барынша үйренген Шарғын Алғазыұлы табиғат көрінісін сипаттауда Абай өлеңдерінің әсері мен Ілияс Жансүгіров ықпалы айқын байқалады.

“Іле жағасында” өлеңінде Абайдың жылдың осы мезгілдері туралы жазған өлеңдерінің әсері мен Ілияс Жансүгіров ықпалы айқын байқалады. “Іле жағасында” Ілияс Жансүгіровтың әйгілі “Жетісу суреттері” толғауымен ұқсастық бар. Қазақ халқы-табиғатпен егіз, етене халық. Сонау ықылым заманнан атрып сахараның сағым қуған салқын самалын еміп, таңғажайып табиғатына қызықтап оның ішкі қыры мен сырына терең үңіле білген, көркемдікке барлау қабілеті бар халық. Кезінде қазақ әдебиетінің негізін салушы жазушы Мұхтар Әуезовтің: “...Кең далада, еркін ауада сайран қылып, жер мен көк, су мен ағаш, тау мен тастың тамаша сырларымен бірге туысып, біте қайнап, басы бос, қиялы күшті, бұлғақтап жүрген дүниенің бір ерке баласы” [1], - деп жазғанындай Қытайдағы қазақ әдебиетінде дала келбетін, тамаша табиғат көрінісін Абай үлгісінде суреткерлікпен жазған Шарғын деп айтсақ артық болмас. Рас, бай ауыз әдебиетінде жер-суға арналған өлеңдер, табиғат суреттері баршылық. Расында Шарғын да осындай даналықтан нәр алған.

Ақынның шебер суреткерлігі ол суреттеген мезгіл көріністерінен де байқалады. “Іле жағасында” деген өлеңіндегі:

Дүние бір күн онда, бір күн солда,
Тұрақтап қала бермес ылғи қолда.
Азамат тіршілікте не көрмейді,
Талайдың қалмады ма бары жолда.
Болмайды өз жеріндей кісі жері,
Басыңа үйсе дағы дүниені.
Қаншалық ойланбайын десең-дағы

Көңілге келтіреді бірдеңені [3.103], -деген жолдарда Ілиястың “Жетісу суреттері” өлеңінің мазмұны мен үндестігі, ақын дәстүрінен мол сусындап барынша үлгі, өнеге сіңіргені айқын байқалады. Ақын – табиғаттың тамыршысындай. Бұндай табиғат көріністерін бейнелейтін суреттер Шарғын өлеңдерінің тұла бойынан табылып отырып. Сөзіміздің дәлелін күшейте түсу үшін Шарғын ақынның “Қазақстан даласы” атты өлеңінен бірақ оқып көрелік:

Қарасаң Қазақстан даласына,
Құлпырған бас-бақшалы қаласына!
Аққан су асқарынан ағытылып,
Аурудың ем болғандай жарасына.
Теңіздей сарқылмайтын алтын шашақ,
Ақ бидай алуан астық дән осында.
Өркендеп өнеркәсіп жылдан-жылға,
Төрт түлік қаптап өрген мал осында.
Көкшетау, Орал, Алтай, Баянауыл
Асқар – шың, Қарқаралы тауы осында.
Өмірдің бақшасында колхоз ауылы,

Әсем жер, кербез таудың сағасында [2.], -деп төгіле жалғасқан жолдардан Қазақстан даласы яғни қазақ қоғамының өзіне тән ерекшеліктері бейнеленген. Міне, бұлар – нағыз шынайы, таныс сурет, табиғи көрініс. Бұл өлеңде Ілиястың “Іле сипатында” толғауымен

сарындас болғанымен, мазмұны жағынан өзгеше құрылған. Демек, ақын мейлі табиғат суреті болсын, мейлі малшы қауымының тіршілік қимылы болсын, оны оқырман өз көздерімен көріп отырғандай деңгейде образды тілмен, психологиялық мінездеумен суреттейді.

Шарғынның ауыл өмірі бейнеленген өлеңін оқысаңыз, дәл сол ауылдың өзінде жүргендей күйге кенелесіз.

Шалкөде – кең жазира, далам қандай,
Көргенге қуаныш боп қаланғандай.
Көңілім көлдей шалқып, нәр алады,
Мейірлі көзбен анам қарағандай.
Па, шіркін, қандай жер ең күлімдеген,
Жайқалған қырдың қызыл гүлін көрем.
Базары ақбоз үйдің сән түзеген,
Той – думан күйге елтіген дүрілдеген.
Бет сипап майда самал желі еседі,
Бәсеке бір-бірімен теңеседі.
Киінген сән-сәнімен ұл мен қыздар,
Отырып ойлы жүзбен кеңеседі [3].

Міне, бұдан жаздың жайлы бір күні көз алдыма келеді. Қазақ ауылының қалыпты тіршілігі - өгіз мініп, торсық байланып, қойын қаптата өргізіп бара жатқан қойшы, таң бозынан кетіп, жылқысын амандап қайта оралған жылқышы, сыр шертісе, тезек теріп дөңде жүрген келіншектер, күпілдетіп сауғанына сүйсініп тұрған сиырлар түгел дәл тіке өзіңіз көріп отырғандай көз алдымыздан бірден шұбырып өтеді. Қазақ халқының жазғы тірлік-тынысы өлең түрінде осыдан артық жанды көрініспен бейнелене бермесе керек.

Біз ақынның табиғат лирикалары мен ауыл өмірін суреттеген өлеңдерін оқығанымызда, одан Іле сынды гүл жамылған сұлу өлкенің жанды да әсем табиғатын көрсек, сол табиғатқа ететне араласып, біте қайнасқан қазақ халқының өз тұсындағы тамаша тұрмыс өрнегін көре аламыз.

Шарғын – тек асқақ шабытты ақын ғана емес, сахарадағы мешеу қазақ халқының санасын жаңартуға құлшынған майталман ағартушы. Оның ағартушылық идеясы – ақынның қайраткерлік, суырыпсалма жыраулық, әнші-күйшілік, т.с.с толысқан өнері арқылы халыққа кеңінен таралды. Сол бір баспа жұмысы кең өрістемеген кезеңдерде ақын өлеңдері халық жүрегінен терең орын алып, қолдан-қолға көшіріліп, ауыздан-ауызға жатталды. Бұл реалдық Шарғын туындыларының көркемдік-эстетикалық өресі жоғары, өміршең қуаты күшті екенінің белгісі еді.

Ақынның шығармашылыққа қарата жауапкершілігі күшті. Ол қолына қалам аларда, алдымен, халықты еске алып, болашақты көзде ұстайды, онан соң, ізденіс жасап туынды жаратуға құлшынуды дәріптейді. Туындының сапасын халықтың ұнату, ұнатпауы арқылы өлшейді. Демек Шарғын - өресі биік, талғамы жоғары ақын. Ол тақырып таңдау, сөз саралау жақтарында өзіне аса жоғары талап қояды. Көп жағдайда ұлы Абайды үлгі тұтады. Сол себепті “Абай” атты өлеңінде:

Ғибрат алып Абайдан,
Менде сөзді жалғадым.
Қолым жетпей ғылымға
Менің де көп арманым.
десе, өзіне келгенде:
Құдайдан тілеп жатырмын,
Емеспін жатқа жағынған.
Қадір білмес надандар,

Жоғы жақсы барынан.деп дәмді сөз, терең сөз іздеп арпалысады. Тағы да өлең туралы ұлы Абай:

Өлең – сөздің патшасы, сөз сарасы,
Қиыннан қиыстырар ер данасы.

Тілге жеңіл, жүрекке жылы тиіп,
Теп-тегіс жұмыр келсін айналасы, -деп, өлең сөздің өлшемін жасап беріп кетсе,
Шарғын

Жетпейді созсамдағы биікке өрем,
Тырбандап тоқтамастан жүріп келем.
Шынардай шың-қияға өсіп-өніп,
Біртіндеп мезгіл өтіп шіріп келем.
Бір күні дауыл соғып домалармын,
Құдиған құзарларға шығып келем.
Ұстатпай дүние шіркін сырғақтайды,

Жалықпай мен де артыңнан қуып келем-деп дана Абай секілді шығармаға жай қарамау туралы ұлағатты ой айтады. Өзіне де, оқырманға да эстетикалық тұрғыдан талап қояды. Ол халық көңілінде сақталған көкейкесті мәселелерді шынайы сезіммен, өскелең өреде жырлай алсаң ғана халық сенің сөзіңді тыңдайды, сонда ғана жасампаздығың өміршең болады дейді. Шығармашылыққа осылай талғаммен, үлкен жауапкершілікпен қарайтын бұлбұл көмей, суреткер акын қазақ әдебиеті төрінен орын алатын мазмұны терең, көркемдік өресі биік асыл поэзияны қалыптастырды. Осы арқылы қазақ сахарасының бір бөлігі іспеттес Қытайдағы үш аймаққа қарайтын жерлерде өмір сүріп отырған мешеу халықтың рухани дүниесіне сілкініс тудырды. Ол қазақ халқының ой-санасына бұрылыс жасауға талпынумен бірге, бүкіл дүние жүзі халықтарының да азаттық, бейбітшілік таңын аңсай білді.

Осы тұрғыдан келгенде, Шарғын Алғазыұлы мешеулік пен надандық бұлты қоршап тұрған жағдай астында, Қытайдағы қазақ поэзиясын жоғары деңгейге көтеруі қазақ әдебиетіндегі оның өзіндік орнын айқындаса керек.

Шарғынның ақындық болмысы мен ақындық ерекшелігі, поэзиясының бейнелеу шеберлігіне тоқталар болсақ, ол қарымы қайтпас, арыны күшті табиғи төкпе ақын, шабыты келгенде бірер өлең емес, бірер толғауды жаза салады. Қиуадан сөз тауып, қиял күдіретіне мінгенде, қырғидай шүйіліп, қаршығадай түйіліп, қырандай шарықтап тебе де, іле де алады. Оның өлеңдерінің ой толқыны мен дастандарының сюжет ағысы бірде шуақты көктем, жадыраған жаз күніндей сезілсе, енді бірде дауылдап, нөсерлеп, борандап, тасқындап барып өз арнасынан аса жөңкіліп, көкжал теңіздей буырқанып жатады. Тілі түсінікті болып, ой мақсаты образбен көмкеріліп, өріліп отырады. Көкейге қонымды келеді де оңай жатталады. Оның өлеңдерін малшы да, диқан да, жұмысшы да, әскер де, зиялы да (үлкен де, кіші де) ұнатып оқиды. Әр қырынан әр түрлі ерекшелікке ие адамдар өз талғамдарына қарай эстетикалық ләззат алады. Ақынның әрқандай шығармасының ой ағыны екпінді, толқынды сезіліп, әрбір мазмұн бір-бірімен бітісіп-тұтасып жатады. Басынан аяғына дейін бір ұйқастың түрленуі, құбылуы арқылы өлең жолдары барған сайын тасқындап, кідіріссіз, үзіліссіз, ақаусыз шығады. Тосыннан сөз тауып, кенеттен ұйқастырады. Кейбір ақындарымыз сияқты Шарғын өлең жазғанда қиналып, қырық құрақты жамап-жасқап кібіртіктеп отырмайды, ұзақ толғанып, шабыт шақырып та жүрмейді, оның поэзияға болған шабыты нажағай тездігінде от алып, өзінің қалтқысыз көңіл-күйін көктем жаңбырындай төгіп-төгіп жібереді.

Міне, осы тарапынан толғанар болсақ, Қытайдағы қазақ поэзиясы тарихында Шарғындай суырыпсалма, ақын бұрын-соңды туылмады десек артық айтқандық болмас.

Демек, Шарғын талантты ақын. Оның ақындық табиғаты тарихта өткен әрқандай ақынға ұқсамайды, жасампаздық шеберлігі жақтан да дара тұрады. Бұл ерекшелік Шарғын поэзиясының төкпелігінен, ақынның өлеңді тосыннан құрастыратын шеберлігінен, айтыстағы бәйгені бермейтін дүлдүлдігінен және өлеңдеріндегі бір ұйқастың түрленіп, үндестік тауып бастан ақыр ұйқасатын бөлінбес тұтастығынан айқындалады.

Қысқасы:

Арғы атам Көдек ақын ед,
Өлеңнің асқан туындай.
Шарғын мен қойдым сөйлесе,
Шөл қандырыпты ел кеше,

Әбіл Хаят суындай -деп Оразалы Доспосынов айтып кеткендей, таяу заман қытайдағы қазақ поэзиясында қайталанбас сара жол салып кеткен дара тұлға, халқымыздың қадір тұтып, мақтан ететін бір туар ақыны.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Қауыпбайұлы Т. Албан. – Алматы, 1997. – 6 б.
2. Алғазыұлы Ш. Көш керуен. – Алматы, 1992. – 6-113 б.
3. Алғазыұлы Ш. Атамекен. – Алматы, 2005.
4. Сейітжанұлы З. Шыңжаң қазақ әдебиеті. – Алматы, 199. – 173-180 б.
5. Шарғын өлеңдері //Егемен Қазақстан, 1994. – 23 желтоқсан.

ҚЫТАЙ ИЕРОГЛИФТАРЫНЫҢ ПАЙДА БОЛУ ТАРИХЫ

ӘЛБЕКОВ А, РАХАНОВ Д.

студенты группы МО-18-1к

БАДЕЛХАН М.Б.

ст. преподаватель

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аңдатпа. Бұл мақала қытай иероглифтерінің пайда болу тарихын зертеуге арналған

Зерттеудің мақсаты - заманауи және ежелгі қытай иероглифтарының пайда болуына ықтимал еткен факторларды қарастыру, иероглифтар өзегінен мәдени және қоғамдық өмірге қандай үлес қосқанын қарастыру.

Зерттеу тақырыбының өзектілігі, қытай иероглифтік жазуының қасиеттерін, даму этаптарын зерттеу, иероглифтардың жазулу ерекшеліктерін тарихтың әр заманына қарай өзгеруін зерттеу

Қытай тілінің иероглифтік белгілерін зерттеу тілдің мазмұнының, өзара әрекеттесуі, байланысты мәселелерді шешу, тіл мен ойлаудың, тіл мен қоғамның өзара әрекеттесу механизмін, әсіресе иероглифтік жазумен тілдердің функционалды және құрылымдық дамуына әлеуметтік факторлардың әсерін жақсы түсінуге мүмкіндік береді.

Қытайлық сипаттаманың лингвистикалық зерттеудің дербес объектісі ретіндегі маңызы, оның жалпы ортақ лингвистикалық табиғатпен сипатталатын белгі ретінде әрекет ету қабілетімен анықталады. Дәл осындай иероглифтік белгілер тек көп диалектілі Қытайда ғана емес, сонымен қатар Оңтүстік-Шығыс Азияның бірқатар елдерінде қолданылады.

Зерттеу нәтижесінде авторлар иероглифтердің қытай халқының өміріндегі маңыздылығын, қытай жазу тарихын қарастырып, иероглифтерді жазудың негізгі қағидаларын, олардың синтезін және қолдану ерекшеліктерін тұжырымдай алды.

Тірек сөздер: иероглиф, диалект, оракл, мәдениет, ұлттық ерекшелік.

Иероглифтік жазудың нақты жасын белгілеу мүмкін емес. Кейбір деректерге сүйенсек, қытай жазуы Хуанхэ өзеніндегі Цзяху елді мекендерінде пиктограмма ретінде пайда болған. Бұл хат 1962 жылы қазба жұмыстары кезінде табылды, ал Цзяху хатымен қазіргі иероглифтер арасында ұқсастық болса да, олардың арасында сабақтастық орнатылмаған, сондықтан Джахқа арналған хат иероглифтік жазудың өлі саласы болып саналады. Даодецзинь тракторының мәліметінше, сот тарихшысы Цан Цзэнь жазуды ойлап тапқанға дейін қытайлар түйіндік жазуды деп аталатын, жіпшен деп қолданған, бұл арқанға түйіндерді қолдана отырып, ақпаратты жазудың әдісі болып табылады [2, 41 б].

Түрлі дерек көздеріне сүйенсек, қытай иероглифтік жазу тарихы біздің дәуірімізге дейінгі XIV-XI ғасырлардан бастау алады. Жоғарыда айтылғандай, Қытайдағы жазудың ең алғашқы үлгілері - инь жазбалары [3, 191 б] цзягувэнь жазуланы болып келеді.

Бұл жазудың үлгілері Шэн дәуірінің екінші жартысына тиесілі, оны Инь немесе Шанг-Ин мемлекеті деп те атайды. Алғашқы осындай жазулар 1899 жылы ашылып, кейінірек цзягусюэ деп аталды - жануарлардың қабығы мен сүйектеріндегі жазулар туралы ғылым, көбінесе оракальды остальдар деп аталады. Бірнеше мың жыл өтсе де, бұл жазуларда қытай жазуының қазіргі бейнесіне тікелей байланысты байқауға болады.

Иероглифтердің дамуындағы келесі кезенді jinwen деп қарастырған жөн (қола заттардағы салттық жазулар). Бұл ашулар біздің дәуірімізге дейін XIII—IV ғасырларға жатады. Біздің заманға сай және олар жетілген және тәртіпті. Осы кезеңде иероглифтердің пішінін стандарттау байқалады, қола жазуларының жасалу технологиясының арқасында иероглифтер төртбұрышты пішінді ала бастады. Чжоу әулеті дәуірінде жазу әр түрлі артықшылықты кластар арасында белсенді түрде таралды [4, 640 б].

Эбри оны былай деп түсіндіреді: «Шан әулетіндегі жазудың алғашқы прототипін жасағаннан кейін, әсіресе империялық сотта, сондай-ақ кейбір әскери шенеуніктерде, жазуды үйрену керек болғандықтан, тек элитаға қол жетімді болатын жағдай туды» [5, 63 б].

Қазіргі әлемде қытай жазуының екі түрін - ескі (веняндық) және қазіргі (бахуа) деп бөліп көрсету әдеттегідей, бірақ қытай жазуының тарихы тек осы екі кезеңмен ғана шектелмейді.

Дажуан алты патшалықтың бірігуіне дейін (б.з.д. 221 ж.) пайда болған, содан кейін оларды Сючжуан біріктірілді [1, 78 б]. Дажуан каллиграфияның алғашқы классикалық стилі болып саналды, мұндай хаттың мысалдары Тан әулетінің тас барабандарында, сондай-ақ бұрынғы Ұлы Цин мемлекетінің пьаналық стелаларында табылды. Сючжунды император Циньшихуан б.д. дейін 218 жылы енгізген. Біртіндеп, қарапайым және тезірек жазудың қажеттілігі пайда болды, осылайша 3 ғасырда пайда Сючжунның негізінде Лишудың неғұрлым қатаң және реттелген стилі жасалды болды.

Лишу ресми қарым-қатынаста және құжаттарды жазу үшін пайдаланылды. Ченг Мяо жазудың осы стилін жасаушы болды, ол иероглифтерге дөңгелек пішінді берді, оларды Хуанға пропорционалды етті. Қытайлық иероглифтік жазудың қалыптасуының соңғы кезеңі сол кезде ресми болған лихеннен «үлгілі жазу» (б.д. дейін IV ғасыр) деп аталатын қайшудың неғұрлым дамыған стиліне көшу болды, сонымен қатар оның нұсқалары - «жүретін әріптер» деп аталатын курсивті синьх және Цаошу немесе «шөптік жазу» болып танылады.

Қайсу Вэй-Цзинь әулеті дәуірінде құрылды, алайда Джин әулеті кезінде кеңінен қолданылды және бүгінгі күнге дейін бар. Осы стильдегі иероглифтер жүйесі нақты құрылымдалған, ерекшеліктер реті қатаң белгіленген. Иероглиф төртбұрышты пішінді болып келеді, көлбеу болмайды және қазіргі иероглифтер сияқты 8 типті сызықтардан тұрады: көлденең сызық, тік сызық, көтерілу, нүкте және ілмектен тұрады. Қайшу стилі каллиграфияны зерттеуде кезінде тандау қатарында бірінші болып саналады.

Қайшудың бір нұсқасы - Хань дәуірінде Лю Дешен ойлап тапқан Шиншу стилі. Синшу тегін каллиграфия стилі болып саналады және қайшу мен таошудың аралық нұсқасы болып табылады. Хсинчуды жазудың барлық белгілі мысалдарының ішінен Джин дәуіріндегі Лантан павильонындағы жазулар ең жақсы деп саналады.

Цаошу немесе шөптік жазу - бұл қайшу стиліндегі курсивтік нұсқа. Цаошудың өнертапқышы Хань дәуірінде өмір сүрген Чжан Цзи болып саналады (шамамен б.з.б. 192 жыл). Оны цзиньцао деп те атайды. Цаошудың қолжазбасын оқу қиын болып саналады және бірнеше бағытқа ие: Чжанцао, Цзиньцао, Куанцао және басқалары. Цаушу стилін игеру каллиграфиялық өнер болып саналады. Нәтижесінде, Қайшу пайда болғаннан кейін, иероглифтер дайын бейнеге ие болды және болашақта оларды біріктіру және жеңілдету процесі жүрді.

Қорытынды

Бұл мақалада біз иероглифтердің құрылу тарихын қарастырып, қытай жазуын құру мәселесін ішінара қарастырдық. Қалған әлемдегі сияқты, Қытайдағы ең алғашқы жазба тіл қарапайым заттарды, заттар мен әрекеттерді білдіретін тілді құру қажеттілігінен туындады.

Мақалада сонымен қатар иероглифтердің қайта құрылу кезеңдері, оларды жүйелеу, халықтың әр түрлі әлеуметтік топтары арқылы жазудың дамуы және тұтастай алғанда оның ерте кезеңдердегі қол жетімділігі көрсетілген.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі:

1. Садырова М. Әлеуметтанудың түсіндірме сөздігі. – Алматы: Сөздік-Словарь, 2007. – 78 б.

2. Чайлахов И. В., Рудометова А. Ю. Этапы становления и стандартизации китайской письменности // Современная филология: материалы VI Междунар. науч. конф.: Молодой ученый. Казань, 2018. — С. 41-46. — URL <https://moluch.ru/conf/phil/archive/259/13635/> (дата обращения: 14.03.2020).

3. Ван Най История Китайских Иероглифов / Пер. с кит. Южаниновой А. А. — М.: ООО «Шанс», 2017. — с. 191

4. Карапетьянц А. М. Тань Аошуан Учебник китайского языка: Новый практический курс. Часть 1. — М.: Вост. лит., 2003. — с. 640

5. Эбри Патриция. Кембридж. Иллюстрированная история Китая. -Издательство Кембриджского университета, 2010. - с. 63

ҚАЗАҚ ЖӘНЕ ӘЗІРБАЙЖАН ХАЛЫҚТАРЫНЫҢ ҚЫЗ БАЛАҒА ЕСІМ БЕРУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ ТУРАЛЫ

АХМЕТОВА Б.

Э-18-2 тобының студенті

ЖАНГАБУЛОВА З.К.

ф.ғ.к., доцент

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. Соңғы жылдарда тіл білімінде тілдік құбылыстарды антропоцентристік бағыт тұрғысынан зерттеу салалары қарқынды түрде дамып келеді. Бұл салалардың ішінде ерекше орын алатыны гендерлік зерттеулер болып табылады. Қазақ антропонимиясында гендерлік зерттеулер ат қою салты мен есімдердің лексико-семантикалық жүйесі төңірегінде өрбиді. Біз бұл шағын мақалада лексико-семантикалық жүйедегі әйел есімдерінің уәжділігі мен аты-жөн жүйесінің гендерлік аспектілерін қамтуға талпындық.

Кілт сөздер: ономастика, антропонимика, гендерлік саясат, лексика-семантикалық, уәжділік.

Жалқы есімдердің дамуы олардың пайда болған қоғамының даму тарихымен, мәдениетімен, қоғамдық санамен тығыз байланысты бола отырып олар өзінің пайда болған қоғамының, кезеңінің жемісі, туындысы болып саналады. Антропонимдердің пайда болуы өте ұзақ уақытты талап ететін күрделі процесс. Ол процесс әр халықта, әр ұлтта өзіндік саяси, әлеуметтік және ең бастысы қоғамдық жағдайларға байланысты қалыптасып, дамиды. Қоғам дами түскен сайын антропонимдер мен антропонимиялық жүйе қоғамның құрылысына, оның дамуына сәйкес өзгеріп, түрленіп қоғамдық талаптарға жауап беріп отырады. Әрбір халықтың ұлттық антропонимиялық қоры сол халықтың ұлттық тарихына, тіліне, салт-дәстүріне, әдет-ғұрпына, дініне, дүниетанымына және тағы да басқа өзіндік ерекшеліктеріне тікелей байланысты қалыптасады [1, 31 б.].

Жалпы, түркі антропонимикасы тақырыбы көптеген ғалымдар еңбегінің өзегі болған. Соның ішінде атап айтар болсақ, Э.Бегматов, А.Гафуров, Т.Ж.Жанұзақов, Г.Сапарова, В.У.Махпиров, Ф.Сүмер, Г.Ф.Благова, М.З.Валиева сынды зерттеуші ғалымдардың еңбектерінде қарастырылған, бірақ екі тілде де қыз балаға қойылатын антропонимдер жеке өз алдына зерттеу нысаны болмаған.

Соңғы жылдарда тіл білімінде тілдік құбылыстарды антропоцентристік бағыт тұрғысынан зерттеу салалары қарқынды түрде дамып келеді. Бұл салалардың ішінде ерекше орын алатыны гендерлік зерттеулер болып табылады. Қазақ антропонимиясында гендерлік зерттеулер ат қою салты мен есімдердің лексико-семантикалық жүйесі төңірегінде өрбиді. Біз бұл шағын мақалада лексико-семантикалық жүйедегі әйел есімдерінің уәжділігі мен аты-жөн жүйесінің гендерлік аспектілерін қамтуға талпындық.

Жалпы түркі тілдеріндегі әйел есімдері асыл тас атауларынан, қымбат метал атауларынан, мата атауларынан, астрономиялық атаулардан, абстрактылы ұғымдарды білдіретін, әдемілікті, көріктілікті білдіретін сөздерден жасалып отырған. Ерте заманның өзінде түркі халықтары аттарды жынысқа қарай ажыратқан. Әр жынысқа тиісті, сәйкес мағыналы сөздерден жасалған есімдерді беріп отырған. Көне түркі есімдерінің көбісі дерлік лауазыммен жасалған және ер адамдарға бөлек, әйел адамдарға бөлек лауазымдарды қолданған.

Әр тілдің ономастикалық қоры түрлі кезеңдерде, түрлі тілдерде пайда болған тілдік бірліктердің жиынтығын құрайды. Әдетте әрбір тілдің сөздік қоры көне заманнан келе жатқан сөздерді түрлендіру жолымен молайып отырады. Сөздік қордың молаюының тағы бір басты қайнар көзі ол жергілікті халықтың басқа да елдермен (тікелей болмаса да) қарым-қатынаста болуының нәтижесі ретінде сол елдердің тілінен енген сөздер және оларды түрлендіру.

Қарастырылып отырған екі тілде де кездесетін ортақ есімдер бар. Олар: Шынар-Çınar, Айша-Aişe, Әмина-Emine, Фатима-Fatma, Сара-Sara, Зухра-Zehra, Халима-Halime, Гүлсім-Gülsüm, Махаббат-Muhabbat, Жамал-Djemal, Гауһар-Cevher, Айна-Ayna, Феруза-Firuze, Лала-Lale, Бұлбұл-Bülbul Kımru сынды есімдер.

Екі халықтың ауыз әдебиеті шығармаларының тілдік құрамына келер болсақ, әрине біркелкі емес. Себебі, қандай болмасын халық сан ғасырлық мәдени, саяси, әлеуметтік қарым-қатынастың нәтижесі ретінде өз шығармаларының бөлек басқа да халықтардың ауыз әдебиеті туындыларымен танысып оны өз халқы арасында кеңінен таратқан. Қазақ және әзірбайжан ертегі кейіпкерлерін алар болсақ, әзірбайжан ертегілерінде әйел есімдері біршама аз. Көбіне әйел есімдерінің орнына kız (қыз), ortanca kız (ортаншы қыз), kocağarı (кемпір), kadın (әйел), annesi (анасы) сияқты сөздер қолданылады. Қазақ тілінде де мұндай жағдайлар кездескенімен аса көп емес. Қазақ ертегі кейіпкерлерінің ішінен әйел есімдерін жинақтай келе ең көп қолданылатын есімдер тізімін анықтадық. Олар: Күнекей, Қайнекей, Қарашаш, Қарлығаш, Тінекей, Күлше, Гүлбаршын, Маржан. Әзірбайжан ертегілеріндегі ең көп кездесетін әйел есімдері Zeuner, Fatma, Nartane, Züleyha.

Әзірбайжан тіліндегі жалқы есімдердің толық әрі жүйелі лексико-семантикалық классификациясын алғаш болып Г.Р.Алиев жасаған. Ғалым еңбегінің маңыздылығы оның есімдерді беру уәжділігіне байланысты жүйелендіруі [2, 49 б.]. Қазақ есімдерінің лексикалық және семантикалық жүйесін Т.Жанұзақов жасады [3, 23-26 бб.]. Аталған жүйелерге негізделе отырып қазақ және әзірбайжан әйел антропонимдерінің семантикалық классификациясын жасауға талпындық.

I. Тілек, ниетке байланысты (дезидеративтер):

1) нәрестеге бақыт тілеумен байланысты есімдер: Бақыт (Бахыт), Бақытгүл, Гүлбақыт, Ауşe, Bahtiyar, Mesude, Kamran, Saadet.

2) қыз баланың көркем де көрікті, ажарлы да сұлу болуын тілеумен байланысты қойылатын есімдер: Айсұлу, Күнсұлу, Сұлу, Әсем, Әдемі, Көркем, Ажар, Melâhat, Meliha, Naime, Nermin, Hasene, Özgen, Afife, Esmâ.

3) сәби мәдениетті, сыпайы, мінезі жақсы болсын деген тілекпен қойылатын есімдер: Жібек, Мақпал, Барқыт, İffet, Nazmiye, Kibar, Nezaket.

4) бала ақылды болсын деген тілекпен қойылатын есімдер: Ақыл, Әлима, Дана, Парасат, Alime, Bilge, Fehmiye, Fatine, Derya.

5) қыз балаға молшылық, баршылық ішінде өмір сүрсін деген тілекпен Береке, Несібелі, Ganiyuе, Gülhayat, İhtişam есімдері беріліп отырады.

6) ата-ананың өздеріне тілек-ниетін білдіретін есімдер. Баланы зарығып жүріп тапқан немесе баласы тұрмай, шетіней берген ата-ана баласына Есенгүл, Тұрсынай, Dursun, Yaşar, Durhanım, Ömür, Satılmış, Hayat сияқты есімдерді берсе, балаға зәру ата-ана İstek, Dilek, Арман, Сағыныш, Аңсар, Аңсаргүл, Аңсағаным сияқты есімдерді береді. Егер отбасында ылғи қыз туылатын болса, онда соңғы туылған қыз балаға келесі бала ұл болсын деген үмітпен берілетін есімдер: Ұлболсын, Ұлжан, Ұлтай, Ұлбала, Жаңыл, Тойдық, Дәметкен, Қызтумас, Döne, Döndü, Gülyeter, Nokta, Kızsonu, Kızıyeter (Gızıyeter), Songül. Аталған ырыммен байланысты түрік халқында қыз балаға ер бала есімін беру салты бар. Осылайша келесі бала қыз емес ұл болады деген ырым қалыптасқан. Мысалы: Oğulhan, Umıthan, Saadet, Kudret, Fikret, Emre. Әрине, аталған есімдердің көбі қазіргі таңда көнерген, қолданыстан шығып қалған есімдер.

Қазірде ата-ана баласына неғұрлым қысқа, әдемі, сәнді есімдер қоюға тырысады. Мәселен, екі халықта да айтылуда тілге жеңіл, құлаққа жағымды Аяла, Айла, Айша, Айару, Дана, Раяна, Айлин, Медина, Адина, Әдия, Аяна, Әлфия, Аделя, Амина, Амира, Диля, Диляра, Дильназ, Зарема сынды есімдер кездеседі.

II. Нәрестенің сипатына қарай (дескриптивтер) берілетін есімдерге келесідей факторлар әсер етеді:

1) баланың физиологиялық ерекшеліктері, денесіндегі қалы, тәнінің түсі және бет-әлпеті: Меңтай, Ботакөз, Айторы, Karakaş, Gülben, Tonbul;

2) отбасында нешінші бала екендігі: Кенжебибі, Кенжехан, Ақкенже, Rabia, İlkın, Songül;

3) нәрестенің туылуымен байланысты жағдайлар (күні, айы, жыл мезгілі, жері, ауа райына не сол кездегі ірілі-ұсақты оқиғаға байланысты): Ақнаурыз, Құрбанкүл, Жұмабике, Жұмагүл, Айтгүл, Таңат, Arife, Tandan, Deniz;

4) бала дүниеге келген кездегі ата-ананың сезімі: Шаттық, Қуаныш, Сағыныш, Бақыт, Sinem, Şadıman, Ümran, Feriha;

III. Басқа біреудің атынан алынған (меморативтер) антропонимдерге келесідей себептермен берілетін есімдерді жатқыза аламыз:

1) тарихта болған атақты адамдар, әдеби шығармалардың кейіпкерлері: Айғаным, Томирис, Belkıs, Aslı;

2) өмірден озған ата-баба мен жақын туыстар. Әзірбайжан халқында отбасында дүниеден озған бірінің есімін жалғастыру үшін жаңа туған сәбиге сол есімді беру салты бар [4, s 279]. Әсіресе, осы салт бойынша бірінші туылған балаға әкесінің не шешесінің есімі беріледі.

IV. Мәдени-тарихи себептермен берілетін есімдерге келесілер жатады:

1) Ислам дініне байланысты есімдер: Айша, Фатима, Әмина, Latife, Zeynep, Lübeyne, Emine, Fatma, Ümmügülsüm, Ayşe, Hatice;

2) Табумен байланысты есімдер: Еркежан, Ақерке, Әппаққыз, Еркетай.

Шағын мақаламызды қорыта келгенде қарастырылған екі тілде де қыз бала есімдерінің аз зерттелгенін, екі тілде де негізінен әйел есімдері табиғатқа тән сұлулықты, пәктікті, нәзіктікті, білдіретін заттардың атауларына байланысты қалыптасып отырғандығын көруге болады. Қазақ және әзірбайжан тілдеріндегі қыз бала есімдерінің лексикалық жүйесінен гендерлік айқын айырымды көре аламыз.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Жанұзақов Т. Есімдер сыры. – Алматы, 1974. -31 б.

2. Алиев Г. Р. Лингвистические и экстралингвистические факторы в антропонимии (на материале тюркских языков: азербайджанского, узбекского, казахского, киргизского, татарского и башкирского): автореф. дис. на соискание учен. степени док. филол. наук : спец. 10.02.06 «Тюркские языки» / Г. Р. Алиев. – Алма-Ата, 1989. – 49 с.

3 Жанұзақов Т.Ж. Қазақ есімдерінің тарихы. Алматы, Ғылым, 1989. –23-26 бб.

СҰЛТАНМАХМҰТ ТОРАЙҒЫРОВ – РЕАЛИСТ АҚЫН

БАЛАБИЕВА А.

МЭ-19-2 тобының студенті

ТОПАШОВ М.Ә.

ф.ғ.к., доцент

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті
Қарағанды қ, Қазақстан республикасы

Аннотация. Мақалада қазақ әдебиетінің көрнекті өкілі С.Торайғыровтың лирикалық өлеңдеріне талдау жасалады. Идеялық - тақырыптық ерекшеліктері ашылып, ұлт рухын оятудағы ақындық ізденістері сараланады. Ақындық қабілет - қарымы талдау мүмкіншілігіне қарай нақтыланып, жүйелі саралаудың нәтижесінде ашылады. Абай дәстүрін ақындық мұратына қарай игерудегі ерекшеліктері де мүмкіндігінше ашылып, дәлелді деректермен дәйектеледі. Түр мен мазмұн бірлігін үйлестірудегі шеберлік қырлары да нақтыланады.

Кілт сөздер: ақын, поэзия, жазушы, лирика, ақындық дәстүр, реализм, Абай дәстүрі, ағартушылық бағыт.

XX ғасыр басындағы қазақ әдебиетінің ерекше құбылысы Сұлтанмахмұт Торайғыров қазақ поэзиясына айтарлықтай үлес қосты, оның өлеңдері қазақ әдебиетінің асыл қазынасы ретінде бірнеше ұрпақтың игілігіне айналды. Оның әдеби мұрасы өсіп келе жатқан ұрпақты патриотизм мен отанға деген махаббатқа тәрбиелеудің адамзаттық мәніне ие.

Қараңғы қазақ көгіне
Өрмелеп шығып күн болам,
Қараңғылықтың көгіне
Күн болмағанда кім болам?
Мұздаған елдің жүрегін,
Жылытуға мен кірермін,

ақынның шын мәнінде де, бүгінде қазақ аспанындағы рухани сәуле шашып тұратын ең жарық күндердің бірі болып мәңгілікке қалғанына ешкімнің де таласы жоқ екені анық.

Аз жасағанына қарамай, ол қазақ поэзиясы мен прозасын жаңа сатыға көтеріп кетті. Реалист–ақын XX ғасырдың әдебиетінде жаңа жанрлар туғызды, роман жанрының, реалистік поэманың қалыптасуына әсер етті. “Қамар сұлу” шығармасы, жастарды асқақ қиял, зор талапқа бастайтын лирикасы – оны қазақ әдебиетіндегі демократтық әдебиеттің ірі өкілі етті», [1,566].

Сұлтанмахмұт шығармаларының тақырыбы – өз заманының шынайы көріністері, қазақ халқының сол бір аласапыран кездегі тұрмысы, ой–арманы. Ол өмір шындығын Абай үлгісінде бейнеледі. Сыншыл көзбен қарады. Өйткені өмірді жақсарту мен адамды түзеу, ең алдымен, ондағы кемшіліктерді әшкерелеп, сын тұрғысынан бағалап, одан арылудың жолын іздеуден басталады. Сұлтанмахмұттың лирикалық өлеңдерінің сипаты әр алуан. Оларда өмір тауқыметінен шаршаған ақынның қайғы – мұңы да, өкініш – наласы да, халықтың басындағы ауыр халге жүрегі сыздаған аяныш пен жанашырлық сезім де, болашаққа сенген, сол үшін күрескен азаматтық перзенттік патриотизмі де бар. Бірақ ақын өлеңдеріндегі мұң – зар

жігерсіз, жасық қайғы емес. Ақын алдағы өміріне зор үмітпен қарайды. Ақынның 1912 жылдан бастау алатын шығармашылығының жаңа кезеңінде Абай, Ыбырай негізін қалаған ағартушылыққа бет бұрды, жастарды оқу – білімге шақырды. Алғашқы үгіт мәндес өлеңдерінен кейін ақын лириканың өрісін кеңейтіп, лирикалық кейіпкердің жан сырын, іс – әрекетін суреттеуге ұмтылады. Оның жырларынан тағдырға мойынсұнбай, қасарыса алға ұмтылатын, ауыртпалыққа қарсы тұрар өжет мінез көрінеді. Осы кезден бастап ақын шығармаларында ескіні сынау бой көтерді. Ол қазақ арасында көп кезігетін келеңсіз мінездер мен кертартпа әдет – ғұрып салтына қарсы күреседі. Табиғат, махаббат тақырыбына жазған өлеңдерінде ақын адам сезімін қоғамдық көзқараспен, әлеумет өмірімен байланыста қарайды. Ескіге қарсы көзқарас оны қоғамдағы әділетсіздікпен қақтығысқа алып келеді. Сұлтанмахмұт әлеуметтік – саяси лирикаға бір жақтылық сипат берді. «Тағдыр», «Айт», «Кедей», «Оқудағы мақсат не?» және т.б. өлеңдері қоғамдық тәртіпсіздікке қарсылығымен ерекшеленеді. Сұлтанмахмұт Торайғыров — тәуелсіздік ісіне, халықтың прогресс пен мәдениет жолымен дамуына зор үлес қосқан ақын. Ол өткір сыни бағыттағы, әділетсіз өмір бет пердесін ашатын, надандық пен қараңғылықты түйрейтін тамаша туындылар жазды. Оның пікірінше, халық өз тағдырын өзі жасайды. Бұл үшін оған ұйқыдан оянып, ілгері жүру және басқа халықтар сияқты даму керек. Патша үкіметінің құлағанын қуанышпен қарсы алып:

Құрт аурудай жайлаған,
Құртпаққа бізді ойлаған,
Қанымызға тоймаған,
Қолымызды байлаған

Өшті залым қарасы...—, деп, патшашыл озбырлықтарды шенейді. Сұлтанмахмұт әлеумет өміріне тереңдеу ниетімен Алаш арыстарымен араласады. Қазақ оқығандары құрған Қазақ комитетінің кіші хатшысы болып қызмет істейді. Алашордашылар шығарған «Сарыарқа» газетіне өлеңдерін, мақалаларын жариялайды. Осы уақытта шығарған өлеңдерінде Алаш басшыларын дәріптейді.

Ақын елінің тілі ғой,
Адал туған ұлы ғой,
Бүлк–бүлк еткен жаны ғой,
Жанын жеген ары ғой,
Айта алмай жүрген зары ғой.
Жаннан, ардан безбесе,
Ақынын қандай ел қастерлемесін,
Ақын — заман перзенті.

Сұлтанмахмұттай ірі ойлы, асау жүрек, асқан шабытты, лапылдап жанып тұрған ақын көз алдында болып жатқан ірі өзгерістің қайсысына да бейтарап қарай алмайтын жан еді. Ол халықтың басындағы ауыр қасіретті терең түсінді. «Зорлық пен зұлымдыққа қарсы айбынды үн көтерді. Оның шығармалары алған мәселесінің кеңдігі, тереңдігі жағынан Абай дәстүрін ілгері дамытты. Ол қазақ өмірінің шындығын жырлаған нағыз ұлттық ақынымыз еді. Өзімен тұстас ақынның ешқайсысы да дәл Сұлтанмахмұттай поэзиясын жалпы халықтық дәрежеге көтере алған жоқ», [2,45 б]. Адамзат қоғамының, елдер мен халықтардың тарихы олардың бастарынан кешірген үлкенді – кішілі оқиғалардың жай тізбегі емес, әділдік пен озбырлықтың, адалдық пен арамдықтың күрес тарихы. Озық ойлы, ақ ниетті адамдар жоғарыда Сұлтанмахмұт суреттегендей қоғамды аңсаған. Замандастарын сондай қоғам құруға жан сала шақырған. Азамат ақын қазақ халқының бақытты, мәдениетті ел болуын өмірлік арман етіп еді. Сол үшін де, ол өзіне «қараңғылықтың көгіне күн болмағанда кім болам» деп өршіл мақсат қойған болатын. Халықтың ғазиз ұлының сол арманы қазір орындалды. Қазақ халқы мәдениетті, азат ел болды.

Әдебиеттер:

1.С.Қирабаев.Қазақ әдебиетінің тарихы. Алматы,2014,—258б.

ҚАЗАҚ ТІЛІНДЕГІ КИІМ АТАУЛАРЫНЫҢ ЭТНОЛИНГВИСТИКАЛЫҚ ТАБИҒАТЫ

БАЗАРБЕКОВА Н.

МО-19-2 тобының студенті

БИЛЯЛ Б.К.

магистр, аға оқытушы

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Әрбір атаудың астарында ұғым тұрады, ал ұғым зат я құбылыстар жөнінде пайымдаудың жиынтығынан қалыптасады. Яғни ономасиология таныммен тікелей байланысты, ұғымның қалыптасуына қандай уәждер негіз болады, соны зерттейді, анықтайды. Демек, “аталым – ұғым – ұлттық ойлау мен танымның да көрінісі” деген қағида біздің жұмысымыздың да басшылыққа алатын теориялық негізі болып табылады. Сонымен қатар зерттеу еңбегімізде қазақ тіліндегі киім атауларының этнолингвистикалық мәнін ашу үшін ономасиологиялық әдіс негізінде мынадай уәжділік түрлерін анықтадық:

Кілт сөздер: киім атаулары, ономасиология, этнолингвистика, тілдік құбылыстар, ұғым, уәждік түрлері

Қазақ тіліндегі киім атаулары қалыптасуының тарихи – ономасиологиялық негіздері. Ұлттық болмысы мен дүниетанымы тек таза тілдік деректер арқылы ғана емес, сонымен қатар “тілден тыс” факторлар арқылы айқындалатын, негізінен, тілді ономасиологиялық бағытын зерттеулер көрсетеді.

Тілдік құбылыстарды ономасиологиялық тұрғыдан зерттеу – бірінші кезекте атаулардың жасалуын, қалыптасуының алғашқы нормативтік белгілерін, уәжін анықтау. “Ономасиология жаңа пайда болған ұғымның алғашқы суреттемелері түрде аталуынан басталып, атауға жеткенге дейінгі әрекетті зерттейді. Ономасиология тіл білімінде екі түрлі бағытта қолданылады, оның бірі тар ұғымда, екіншісі кең ұғымда қолданылуы. Ономасиология тар ұғымда қолданылғанда, ол атаудың өмірдегі белгілі затты білдіруін қамтиды. Ономасиология кең ұғымда қолданылғанда, ол тілдегі бүкіл атаулардың зерттелуін қамтиды”.

Қазіргі қазақ қоғамдық санасы мен танымы, әлеуметтік, тарихи, мәдени, рухани жаңғырулар т.б. экстралингвистикалық факторлар мен тілдік жағдаят атау құбылысына синхрондық та (жаңа қолданыстар, терминдер т.б.), диахрондық та (рухани-танымдық сұраныс) тұрғыда қарап, ғылыми дәйекті ономасиологиялық интерпретацияны қажет етеді.

Сондықтан да тіл құпиясын ашу – адамзаттың дүниеге деген көзқарасын, сырын танумен пара-пар дүние. Осы орайда тіліміздегі ұлттық мәдениетіміздің (материалдық) қайнар көздерінің бірі – киім-кешек атауларын зерттеуде тілдің ішкі заңдылықтары мен қоса, тілдік емес (экстралингвистикалық) мәнділіктермен, яғни, ақиқат өмірмен байланыста таным тұрғысынан ономасиологиялық негіз деңгейінде зерттеудің өзектілігі – жұмыссыздың алға қойған міндеттерінің бірі болып саналады.

Киім атауларының таңбалық сипаты. Әрбір атаудың астарында ұғым тұрады, ал ұғым зат я құбылыстар жөнінде пайымдаудың жиынтығынан қалыптасады. Яғни ономасиология таныммен тікелей байланысты, ұғымның қалыптасуына қандай уәждер негіз болады, соны зерттейді, анықтайды. Демек, “аталым – ұғым – ұлттық ойлау мен танымның да көрінісі” деген қағида біздің жұмысымыздың да басшылыққа алатын теориялық негізі болып табылады.

Сонымен қатар зерттеу еңбегімізде қазақ тіліндегі киім атауларының этнолингвистикалық мәнін ашу үшін ономазиологиялық әдіс негізінде мынадай уәжділік түрлерін анықтадық:

- 1) жасалу материалына байланысты уәжділік;
- 2) формасына (пішініне) байланысты уәжділік;
- 3) жасалу технологиясына байланысты уәжділік;
- 4) әлеуметтік мәніне байланысты уәжділік;
- 5) этномәдени ерекшелігіне байланысты уәжділік;
- 6) түсіне байланысты уәжділік;
- 7) қызметіне байланысты уәжділік;
- 8) көлеміне байланысты уәжділік.

Осы негізінде айқындалған киім атауларының уәжділік түрлерін былайша жүйелеп көрсетуге болады:

Бөрік түрлері

Жасалу материалы	Формасы (пішіні, түрі)	Жасалу технологиясы	Қызметі	Әлеуметтік уәжі	Этномәдени уәжі	Түсі
Сеңсең Жекей Бота Пұшпақ Бұлғын Елтірі Жанат Сусар Сілеусін Суыр Түлкі Тиін Шұға Шығыт Лак Киіз Күзең Қарсақ Құндыз Кәмшат Тамақ Бұйра Ит Құлын Құрайыш Қама	Сегіз сай Төрт сай Алты сай Үш сай Құмыра Доғалай Дөңгелек Сәукеле Тақия Нарөркеш Тік Сәлде Жеңіл Жатақ	Жұрындап тігу; Құстың қауырсынын пайдаланып тігу; Бүріп тігу; Қайырып тігу; Оқалау; Шоқ тағу; Қатырма жасау;	Бас киім ретінде (жазғы, қысқы, күнделікті, сән-салтанатқа киетін, жатарға киетін т.б.)	Кедей Күлә Қыздар, ерлер, бозбала, сал-серілер, ақындар т.б. киетін бөріктердің түрлері бар.	Рулық (Адай, Шеркеш, қарқаралы т.б.); Қалыңдық киетін (сәукеле), күйеу бөрік (үкілі бөрік)	Алтай қызыл бөрік Қара бөрік Сары сусар бөрік Қызыл бөрік Қоңыр бөрік

Баяндамада зерттеу нәтижесінде айқындалған мынадай киім атауларының (тон, етік, тымақ, қалпақ, шапан, тақия, шалбар, кебіс, байпақ, көйлек) жасалуына байланысты уәжділік түрлері де осы үлгіде анықталып берілген.

Киім атауларының этномәдени уәжділігі. Қазақ ұлттық мәдениетінің бір бөлігі ретінде киім атауларының этнолингвистикалық табиғатын ашудағы негізгі уәжділігінің бірі-этномадени танымдық уәжділік.

Мысалы, тымақ - әртүрлі малдар мен аң терілерінен жасалатын ерлердің қысқы бас киімі. Тымақтың жасалу үлгісі әр жердің ерекшелігіне қарай әртүрлі болады. Бұрын қазақ елі қай жүздің, қай рудың адамы екенін осы тымағына қарап тани берген. Мысалы, төрт сай

қарқаралы тымағы; алты сай сырма найман тымағы; ұзын төбелі керей тымағы; сегіз сай уақ тымағы; төрт сай аласа төбелі тобықты тымағы т.б.

Сонымен, тымақ қасиетті бас киім саналады. Оны айырбастауға, аяқ тигізуге болмайды. Жақсы, белгілі кісілердің тымағы атадан балаға мұра есебінде қалдырып отырған. Ертеде халқымызда “тымаққа салу” деген ғұрып болған: “Ел арасында шала туып тымаққа салып өсірген екен” деген сөздер жиі естіледі. Халықта әдетте шала туған сәбиді осылай өсіретін ғұрып бар. Оның себебі шала туған сәби ұстауға, бесікке салуға келмейді, тымақ жылы, әрі бөлеуге ыңғайлы болады. Және сәбидің неше күні кем болса, сонша күн керегенің әр басына ілініп қойылатындықтан күн кереге басы арқылы есептеледі. Мысалы: қырық күн кем болса, керегенің қырқыншы басынан кейін бала тымақтан алынып, әдетте жаңа туған баланың рәсімі жасала бастайды. Айталық ат қою, бесікке салу т.б.

Киім атауларындағы әлеуметтік уәжділік. Ата-бабаларымыздың көшпелілер мәдениетін бастау алып бүгінгі ұрпаққа қанық бояумен ұлттық бедерін сақтап келген қазақ киімі әр қоғамның талабына сай әлеуметтік қызметін сақтай білді.

Әсіресе, әлеуметтік уәжділік сал-серілердің киімдерінде ерекше байқалады. Сал-серілердің шапандары ерекше жібек, парша сияқты маталардан тігіледі. Ерте кезде олар киім тігуге Бұқарадан әкелінген маталарды пайдаланды. Шапандарының екі өңіріне алтын жіптен жасалған оқа салып әшекейлеген. Сал-серілер болса, өздерінің талғамы бойынша тапсырыс беріп, әртүрлі ою-өрнектер салып кестелеткен. Киімдері кең етіп, жағасыз, түймесіз, астарсыз етіп тігілген. Ә.Диваевтың көрсетуінше, сал-серілер киген кейбір шапандардың оң жақ жеңінің астынан үлкен жырық немесе қол сыятындай дөңгелек тесік қалдырып тігілген, әрі бір жеңінен екінші жеңі ұзын. Бұл домбыра тартуға ыңғайлы болу үшін керек. Демек, ақын, әнші, жыршы сияқты өнер иелерінен олардың өзгешелігі – олардың киім киісі.

Киім атауларындағы эстетикалық уәжділік. Қазақ халқының қай кезеңде болмасын өмір сүрген ортасының тыныс-тіршілігінен мағлұмат беретін, табиғатынын байлығын, ұлтының ұлылығын танытаын, сұлулық пен сезімталдыққа деген құштарлығын ұлттық киімдерінен көруге болады.

Мысалы, қазақ әйелдерінің бас киімінің ішінде ең көріктісі де, ең ежелгілерінің бірі, көп әшекейлі, қымбат бағалы, қалыңдық киімінің салтанаттысы болып табылатын – сәукеле. Сәукеленің өн бойына зергерлік әшекейлер мен асыл тастар қадағанда, тіл көзден сақтау үшін, ал, өте биік бас киім – қыз мәртебесін асқақтатып, қазақтардың дүниетанымының жоғары екендігін танытқан.

Қарқара – қыздың киетін бас киім. Бірақ бас киімге ұқсас болғандықтан, Қарқаралы аталған десек, жансақтық болар еді. Бас киімнің қарқара деп аталуының мынадай себебі бар. Ерте кезде ырым етіп қыздардың, балардың киісдеріне үкі тағатын. Қарқара – құстың аты. Бұл құстың да бұрынғы кезде қасиетті көріп, бас киімге қауырсынын тағатын болған. Қарқара қауырсыны кейініректе, әшекей ретінде қолданып келіп, бас киім атауына айналған.

Киім атауларындағы жасалу материалына байланысты уәжділік. Әр нәрсені зерделей білген ата-бабаларымыз маусымдық, аймақтық, әлеуметтік және жас ерекшеліктеріне байланысты, сонымен қатар күнделікті тұрмыстық және сән-салтанаттық сияқты түрлеріне қарай киім-кешектің жасалу материалына үлкен мән берген.

Мысалы, қазақ халқының тұрмыс-тіршілігінде ең әдемі де кәделі, қымбат бағалы, жылы тонының бірі – қамқа тон.

Киім атауларындағы жасалу технологиясына байланысты уәжділік. Қазақ халқы киім-кешек түрлерін жасауда асқан талғампаздық пен ұлттық мәнерді сақтай отырып, қай киім түрлері болмасын оны ықшамды да сәнді жүріс-тұрысқа қолайлы етіп шебер тіге білген. Киім атаулары қалыптасуының сыртқы экстралингвистикалық қағидаларының бірі – заттың жасалу технологиясына байланысты. Мысалы, кестелі орамал, оқалы бөрік, әдіпті ішік, сырма қалпақ, оюлы шалбар, әлім көйлек т.б.

Киім атауларындағы түсіне байланысты уәжділік. Киім-кешек түрлерін жасауда ата-бабаларымыз әлеуметтік, рулық т.б. да ерекшеліктерге байланысты оның түр-түсіне ерекше мән берген. Мысалы, “Көксауыр” осындай былғарыдан тігілген етікті бояу түсіне қарай көк

етік, көксауыр етік деп айту қалыптасқан. Тонды белгілі бір түске бояудың салттық мәні болды. Мәселен тонның көк кездемемен тысталып, өңіріне, етегінеқұндыз ұстаған тері көк тон деп аталады. Мұндай тонды ертеде тек белгілі, атақты кісілер ғана киген.

Қазақ халқының этномәдени болмысындағы түс көру және оны жоруға байланысты киімдердің, оның түстерінің ерекше рөл атқаратынын төменде келтірілген деректерден көруге болады: егер кісі түсінде ақ түсті киім киетін болса, онда жақсылықпен, егер кісі түсінде сары түсті киім кесе, аурумен, егер қара түсті киім кесе, қайғымен т.б. байланыстырылып жорылады.

Киім атауларының қызметіне байланысты уәжділігі. Киімнің алғашқы міндеті – адам денесін суықтан қорғау болғаны белгілі. Қазақ халқы үшін тон өте жылы және киіп жүруге ыңғайлы киімсаналады. Тонның қолдану ерекшелігіне яғни, қызметіне байланысты, қаптама, қамзолша деген де түрлері бар. Қаптама қысқы боранда малшылар киетін тонның түрі болған. Ал, қамзолша – жүріп-тұруға ыңғайлы етіп жасалған, етегі тізеден жоғары келетін қысқа тон. Тонның қызметіне байланысты мынадай мақалдар кездеседі: “Тонның жылылығын иесі біледі, Көсеуі қысқаның қолы күйеді”, “Жаураған үйде қалған тонын, Адаққан жоғалтып алған жолын мақтайды”.

Қорыта келгенде, зерттеу барысы қазақ тілінің лексикасында ерекше топ ретінде орын алатын киім атауларына тек тілдік тұрғыдан ғана емес, “ақиқат” өмірмен байланыста ономазиологиялық тұрғыдан уәжділік қасиеттерін анықтау арқылы және “ұлт пен тіл” біртұтас деген қағидаға сай оларды этнолингвистикалық негізде кешенді түрде анықтала алатынын көрсетеді.

Киім-кешек атауларының таңбалануы ақиқат өмірмен байланысты ономазиологиялық зерттеуді қажет етсе, ал ұлттық сан ғасырлық тарихи-мәдени тәжірибесінде оның рухани әлемімен астасуы этнолингвистикалық табиғатын анықтауды қажет етеді. Сондықтан киім атауларының этностық мәнін ашуда ономазиологиялық әдіс пен этнолингвистикалық зерттеуді ұштастыра зерттеудің маңызы ерекше.

Әдебиеттер тізімі.

1. Қазақ грамматикасы. Астана, 2002.
2. Кенжеахметов С. Қазақтың салт дәстүрі мен әдет – ғұрыптары. Алматы, 1994.
3. Уәлиев Н. Сөз мәдениеті. Алматы, Мектеп, 1984.
4. Қайдаров Ә.Т., Өмірбеков Б., Ахтамбердиева З.Т. Сырға толы түр мен түс. Алматы, Қазақстан, 1996.
5. Жәнібеков Ө. Қазақ киімі. Алматы, Өнер, 1996.

LEARNING A FOREIGN LANGUAGE BY IMMERSION IN THE LANGUAGE ENVIRONMENT

ДЕГТЯРЕВА В.

студент гр. МО 43

МУКУШЕВА Г.Р.

к.п.н., доцент

Karaganda Economic University of Kazpotreboyz,
Karaganda, Republic of Kazakhstan

Abstract: Background: this article is written to analyze the method of immersing a person or a group of people in the foreign language environment for its subsequent studying.

Methods: the methods used in writing this article are comparison, analysis, the methods of deduction and induction, and the main one is the questionnaire.

Keywords: foreign language, studying, immersion, students, state, government, development, communication, listening, speaking, online, real life, reading, writing.

Since childhood, we are used to the fact that English classes are boring cramming of grammar, words and doing boring exercises. Many schoolchildren discouraged the desire to study the language further, neither we nor our parents saw the result, and the process itself did not give pleasure.

Fortunately for our contemporaries, the traditional grammar-translation method has been replaced by the language immersion method, which makes learning English enjoyable, and the results tangible in a short time.

The method of immersion in the language environment is a method of teaching a foreign language, in which the training itself is conducted in whole or in part in the language being studied.

As we know, the term immersion dates back to the 1960s in Canada. It was in this country that they faced the problem of learning a second foreign language as a mother tongue.

In Canada, two official languages are English and French.

Many Canadians can speak only one language, which creates considerable difficulties for them when hiring or communicating daily. So, for example, 67% of the inhabitants of Canada are only English-speaking, 21% of Canadians (mainly the province of Quebec) speak only French. And only 17.7% are free to speak both languages.

In the 1960s, the government decided to fix this problem in a rather extreme way: children from English-speaking families were accepted into French schools, where there was not a word in English and vice versa.

The Canadian experiment was successful and began to dynamically spread in other countries, and actively used to learn foreign languages [1]

Now the immersion method can be found in private kindergartens and schools, where everything is conducted exclusively in English. Then the child comes into contact with the tongue every day for several hours. And of course, it is expensive and a rare pleasure, but the result is worth it. It was important to mention that children who began to speak two languages up to 6 years old using the immersion method have every chance to grow up bilingual, that is, they will be equally proficient in two languages as relatives.

Now the immersion method can be found in private kindergartens and schools, where everything is conducted exclusively in English. Then the child comes into contact with the tongue every day for several hours. And of course, it is expensive and a rare pleasure, but the result is worth it. It was important to mention that children who began to speak two languages up to 6 years old using the immersion method have every chance to grow up bilingual, that is, they will be equally proficient in two languages as relatives.

As the intensity or the number of hours you hear or speak English, it can also be a full or partial language immersion. For example, a full immersion school curriculum should include the teaching of any discipline only in the language being studied. If you are learning English on courses or on Skype with full immersion, the use of the native language should tend to zero. [2]

So the method of immersion in the language environment came about, when the teacher teaches or voices the instructions in the lesson in a foreign language. As a result, a foreign language begins to be perceived as a native language. [3]

Depending on the intensity or number of hours, language immersion can be divided into full or partial. For example, a school program with full immersion should include the teaching of any disciplines only in the language being studied. If you learn English in courses or on Skype, then with full language immersion, the use of the native language should tend to zero

I propose to consider the advantages and disadvantages of the method of immersion in the language sphere. There are some advantages of this method:

- Speaking skills are improved, and this is the main goal in learning any language. Student's vocabulary will increase with astronomical speed.

- Students will forget about the language barrier. The immersion method completely immerses student in a linguistic environment in which, perforce, they need to speak. If students are studying with a teacher, insist that the training is 100% in English.

- The ability to listen and understand the interlocutor improvement. By immersing themselves in a linguistic environment, they are able not only to learn how to speak, but also to learn to perceive what a foreign interlocutor is telling.

- A nice bonus is the improvement of memory, because our brain will work in an enhanced mode, create new neural connections that will not only help in mastering the language, but also retard old age.

Despite the many positive reviews of both teachers and students, the language immersion method has several limitations:

- Not suitable for beginners, especially for children. If a person decides to learn the language by immersion, then he should already have a sufficient level of language proficiency.

- Not suitable for those who want to learn a language very quickly. One or two dives are not enough to master the language.

- Psychological discomfort because people cannot use their native language. Of course, over time it will pass, but at first it will be hard. People may also understand something incorrectly or not at all. [4]

In conclusion, the most important principle of the effective work of the method of language immersion is to increase the absorption of the amount of information in a foreign language. For children, these are songs and cartoons in English, children's books, programs and games. For adolescents and adults - podcasts, films and TV shows, English-language television channels, adapted and original literature, communities of interest in social networks.

Bibliography:

1. Learning languages by immersion. <http://www.languages-study.com/dipping.html>
2. Immersion method in teaching a foreign language. <http://www.planz.org/metod-pogruzenia-v-obucenii-inostrannomu-azyku.html>
3. Lightbown, Spada N. How language are learned (3rd edition).- Oxford: Oxford University Press, 2006. – 233 p
4. Galskova N.D. Theory of teaching foreign languages. Linguodidactics and methods, M., 2009, p. 250
5. Fokina K.V. Methodology of teaching foreign language: lecture notes, M.: Yurayt Publishing House, 2009, p. 158

ТҮРКІТІЛДЕС ХАЛЫҚТАРДЫҢ ЛАТЫН ӘЛІПБИІНЕ КӨШУДЕГІ ТӘЖІРИБЕСІ

ДЖУМАТАЕВА К.

МО-19-2 тобының студенті

БИЛЯЛ Б.К.

магистр, аға оқытушы

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация: Бұл мақалада Түрікменстан мемлекетінде латынға көшу үрдісі жылдам әрі қатал түрде өткені туралы баяндалады. Латын әліпбиіне көшу кезінде бүкіл халық латын әліпбиімен жазылған сөздерді жаңаша қабылдайды. Жаңа орфографиялық норма ретінде сөздерді қабылдап, сөздер жазуға да үйренеді. Түркі әлемінің барлық халықтарының латын әліпбиіне көшу оларды бір-біріне түсінікті және жақын етуге мүмкіндік береді.

Кілт сөздер: жазу, алфавит, латын әліпбиі, жарлық, факт

Түбі бір түркі дүниесі ,негізінен латынды қолданады.Олар Түрікменстан,Түркия Әзірбайжан,Өзбекістан.

Түркіменстан 1993 жылы 25 маусымда Президент Н.Ниязов «Түрікмен тілінің жаңа алфавитін енгізудің мемлекеттік бағдарламасын» мақұлдаған №1380 Шешімге қол қойды. 1994 жылғы 29 қыркүйекте Жаңа латын әліпбиіне көшуді үш жыл ішінде аяқтау жоспарланып, 1995/96 оқу жылынан бастау алған болатын. 1926 жылы Мухаммед Гельдиев Баку қаласында өткен әліпби ауыстыру туралы конференцияға қатысады. Бұл конференцияда жадид жазуынан бас тартып, латын қарпіне көшу ұсынылады. Бұл елде көп уақыт араб әліпбиін қолданып келді. Әлі күнге дейін Ауғанстан, Иран мен Ирактағы түрікмендер араб әліпбиі үлгісімен жазады. Түрікменстанда латын әліпбиіне қатысты заң өткен ғасырдың 90-жылдарының орта шенінде қабылданды. Бір айта кетерлігі, латын нұсқасындағы жаңа әліпби 1930 жылдары қолданылған үлгісінен өзгеше болды. Мамандардың ойынша, бұл елде латынға көшу үрдісі жылдам әрі қатал түрде өтті. 1993 жылдың қаңтарында сол кездегі республика басшысы Сапармұрат Ниязов Ғылым Академиясында кеңейтілген отырыс өткізіп, жаңа әліпби бойынша ұсыныстарды қарау жөніндегі комиссияның құрамын бекітеді. Қабылданған Жарлыққа сәйкес, Жаңа түрікмен әліпбиі 1996 жылдың 1 қаңтарынан бастап - Президентке, Парламентке және Үкіметке дайындық жұмыстарына үш жыл бөлінді. Құжат қабылданғаннан кейін Ниязовтың төрағалығымен түрікмен тілінің жаңа алфавитіне көшу жұмысын басқару жөніндегі мемлекеттік Ұйымдастыру комитеті құрылды. 1993 жылдың маусым айында Президент қаулысымен тіл білімі институтында әзірленген көшу бағдарламасы да қабылданды. Бағдарлама қаржыландыру көздерін қамтымады, сондай-ақ халықты қайта оқытуға және кітаптарды қайта басып шығаруға арналған шығыстарды көздемеген. Кейіннен 1993 жылдың алфавитіне өзгерістер енгізілді-осылайша Түрікменстандағы латын әліпбиіне "толық өту" ресми түрде 2000 жылдың басында ғана аяқталды.

Латын әліпбиінің артықшылықтары Түрікмендердің көзқарасымен:

1. Түрікмен ғалымдары да дәстүрлі араб жазуы әр түркі дыбысын толық бере алмайтынын байқады. Түркі тілдерінде араб тіліне қарағанда дауысты дыбыстар көптеу болды. Оларға қосымша таңба бере отырып, араб әліпбиі түрікмен тілінің барлық дыбыстарының ерекшеліктерін толық бере алмады: [a], [ä], [e], [i], [o], [ö], [u], [ü], [y].

2. Мухаммед Гельдиев, Мухамметгулу Атабаев и Дурду Гылыч секілді білімділер түрікмен тілінің жадидше оқыту үшін өзбек, татар білімдарларынан оқыған болатын. Бұндай ой түрікмен тілінің фонетикасына жақын таңбаларды алып, тілді сақтап қалу болатын.

Түрікмен реформаның кемшілігі:

1. Түрікмен халқының сауаттылығы тағы да бәсеңдей түскен еді.

2. Дайындықсыз латын әліпбиін қабылдау таңба мен емле ережелерінің жиі ауысуына алып келді. Әрі емле ережесі ескіріп қалып, 2 жыл сайын қайта жаңарып шығып отырды. Бұл, әрине, жаңа ғана тәй-тәй басып келе жатқан жас мемлекет үшін оңайға соқпады.

3. Сондықтан бұрынғы кирилл әліпбиін қолдану да көрініс тапты. Бірақ қатал президент Сапармұрат Ниязовтың талапқойғыштығының арқасында кирилл әліпбиін қатар қолдану тоқтатылды.

Түрікмен тілінің латын графикасы негізіндегі жазуға көшуінің себептері:

1. Бірінші кезекте ұлттық сананың көтерілуімен болған елдегі ұлттық отаншылдықтың серпілісіне жауап беретін нақты шаралар керек болды, ұлттық жазуға негізделген графика талап етілді.

2. Әлемдік сауда, экономикалық қатынастар үшін латын графикалы жазудың тиімді болғаны алға тартылды.

3. Дүниежүзі бойынша ақпарат алмасудың негізгі құралы латын қаріптері негізінде ұлттық жазу әліпбиін жасау қазіргі ақпарат заманының талабы болды. Сөйтіп, Түрікменстан үшін латын графикалы жазуға көшудің ең басты себебі саяси және экономикалық түркіжайттардан келіп туындады.

Түрікменстан жазуының латын графикасына көшу тәжірибесін қорытатын болса, мына фактілер айқындалады:

1 факт. Түрікмен тілінің дыбыстық жүйесіне негізделген латын графикасындағы жазу кирилл әліпбиінде қалыптасқан қосамжар орфографиядан арылудың жолына айналды.

Түйін. Қазіргі қазақ орфографиясындағы дәл осы проблеманы түбегейлі реформа жасау, яғни әліпби алмастыру арқылы ғана шешуге болатыны айқын.

2 факт. Түркі дүниесіне ортақ жаңа әліпби негізінде бауырлас елдермен, әсіресе көршілес Түркиямен мәдени қатынастарды жақсарту көзделді;

Түйін. Қазақ халқында бауырлас елдермен ортақ түркілік бірегейлік төмендеп кетті, түркі дүниесіне ортақтанып келе жатқан латын графикасы негізіндегі жаңа жазу оны жаңғыртуға септігін тигізер сөзсіз.

Қорытындылай келе Түркімен әліпбиі де кириллицадағы басы артық әріптерден тазарған ұлттық сипаттағы әліпби болды. Латыннегізді қазақ әліпбиінің басты ерекшелігі латын графикасына өткен мемлекеттер тәжірибесін мұқият зерделеп, таразылап келуінде. Ұзақ дайындықпен келсе де, әртүрлі пікір алшақтықтарының орын алуы графика ауыстыру ісінің таза лингвистикалық аспектісімен бірге, әлеуметтік, экономикалық т.т. факторларды шоғырландырып, кешенді құбылыс ретінде қарау қажеттігін дәлелдей түседі.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі

1. Байтұрсынов А. Жазу мәселесі: Қазақ тілінің мәселелері //Қазақ. – 1913. 16 октяб.
2. Тойшыбекова Ж. Қ. XX ғ. басында Қазақстанда латын алфавитіне көшу идеясының қалыптасуы //ҚазҰУ хабаршысы. Тарих сериясы, № 1 (136). 20052.
3. Байтұрсынов А. Ең жақсы әліпби біздікі //Алдаспан. – 2007.
4. Байтұрсынұлы А. Араб әліппесін жақтаған баяндамасы // Ақжол А., 1991.
5. Мухамед Гельдиев и его вклад 2015

ФОРМЫ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ В ВУЗЕ

ЕЛУБАЙ Б.,

студентка группы Тур-19-1к

ГАЙНУТДИНОВА Г.Ф.,

старший преподаватель, магистр

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г.Караганда, Республика Казахстан

Аннотация: В статье рассматривается понятие дистанционного обучения, предпосылки его возникновения, а также различные аспекты его развития, отмечаются преимущества дистанционного обучения в вузе, при этом особое внимание уделяется формам дистанционных технологий в обучении.

Ключевые слова: дистанционное обучение, дистанционные технологии, чат-занятия, видеолекция, видеоконференция, аудиоконференция.

XX век характеризуется быстрым технологическим прогрессом и развитием информационных технологий. Появление теле- и радиопередач привело к инновациям в дистанционном образовании, но и самым большим недостатком стало отсутствие возможности обратной связи со студентами.

В современном мире, с развитием информационных технологий, вы можете получить дистанционное образование. Это решило многие проблемы и открыло возможности для всех слоев населения. Существует огромное количество видов дистанционного обучения, которое позволяет не только легко и просто общаться между студентами и преподавателями, участвовать в дистанционном диалоге, но и проводить лекции, семинары и другие занятия.

Весь курс дистанционного обучения является не только учебным материалом, но и направлен на привлечение личного интереса и создание атмосферы, способствующей обучению.

В 1960 году в Соединенном Королевстве Великобритании был открыт первый в мире университет дистанционного обучения «Открытый университет Великобритании». Название указывало на низкую стоимость получения образования и отсутствие необходимости постоянно посещать занятия лично. К 1980-м годам начали появляться персональные компьютеры, что придало новый импульс обучению. Первые интерактивные компьютерные приложения были представлены в виде игр [1].

В настоящее время термин «дистанционное обучение» имеет до десятка определений. От простой тавтологии, таких, как взаимодействие преподавателей и обучающихся друг с другом на расстоянии, отражающее все составляющие компоненты, присущие образовательному процессу (цели, содержание, методы, организационные формы, учебные пособия) и реализуемые с помощью использования специальных технических средств Интернета или других инструментов, предполагающих взаимодействие [2] – до попыток сформулировать научное обоснование, учитывающее существенные признаки и особенности явления «дистанционное обучение»: «Дистанционное обучение в общем случае – это целенаправленный, специально организованный процесс взаимодействия студентов с преподавателем и между собой, с применением средств информационных и коммуникационных технологий. Это не критично к пространству, времени и конкретному образовательному учреждению и протекает в определенной педагогической системе, элементами которой являются цель, содержание, средства, методы и формы, преподаватель и студент» [3].

Современным обществом востребована активная личность, способная ориентироваться в бесконечном потоке информации, готовая к постоянному саморазвитию и самообразованию. В такой ситуации педагог получает новую роль – роль информационного менеджера и проводника знаний, помощника и консультанта. Тем не менее, знания же выступают не как цель, а как способ и средство развития личности. Актуальность этой темы обусловлена востребованностью данной формы обучения.

Во-первых, очевидно, что такое обучение необходимо для детей с ограниченными возможностями и других групп студентов, которые не могут учиться на дневном отделении.

В настоящее время многим учебным предметам не только в сельских школах, но и в городских школах. Возможность для таких обучающихся обучаться в дистанционной форме под руководством опытного преподавателя была бы эффективным решением кадрового вопроса во многих регионах страны.

Дистанционное обучение может стать серьезным конкурентом любому виду обучения при поступлении в высшие учебные заведения;

И наконец, дистанционное обучение может позволить обучающимся возможность заполнить пробелы в знаниях или, наоборот, углубить знания в интересующих их областях.

В последние десятилетия дистанционное обучение заняло свое место в образовательном процессе наряду с традиционными формами обучения. Главным и основным преимуществом дистанционного обучения является то, что это очень удобная, доступная и гибкая форма обучения.

Посудите и оцените сами, так как дистанционное обучение позволяет обеспечить:

- экономию времени (не требуется тратить время на поездки к месту учёбы);
- сокращению и снижению затрат на проведение обучения (затрат на аренду помещения не требуется);
- возможность обучать большое количество студентов одновременно;
- повышение качества обучения за счет использования современных инструментов и технологий;
- прямой и мгновенный доступ к обширным электронным библиотекам и базам данных;
- создание единых или отраслевых учебных сред и методов.

Дистанционное обучение является самостоятельной формой обучения, а информационные технологии в дистанционном обучении являются наиболее важным инструментом [3]. Современное дистанционное обучение основано на использовании следующих ключевых элементов:

- средства связи (почта, телевидение, радио, телекоммуникационные сети связи),
- методы, которые зависят от технической среды для обмена информацией [4].

С началом 21 века дистанционное обучение приобрело популярность и в нашей стране и в мире. А в связи со сложившейся пандемией в мире, дистанционное обучение стало единственно возможной формой организации образования в школах, колледжах и вузах.

Обучение через Internet обладает рядом существенных преимуществ:

- гибкость — студенты могут получать обучение в удобное для них время и в любом месте;
- большая дистанция — студенты не ограничены расстоянием и могут учиться вне зависимости от места проживания;
- экономичность — значительно снижаются расходы на дальние поездки до места обучения.

Для обеспечения учебного процесса могут быть задействованы самые различные виды дистанционного образования:

- видеоконференции;
- аудиоконференции;
- компьютерные телеконференции;
- видеолекции в дистанционном образовании;
- занятия в чате;
- веб-занятия;
- методы радио- и телекоммуникации [5].

Видеоконференция обеспечивает двустороннюю аудио- и видеосвязь между преподавателями и студентами и часто используется в программах дистанционного обучения. Главное преимущество этой формы виртуального общения является наличие визуального контакта в режиме реального времени, потому что преподаватель может проверить уровень понимания предмета, скорректировать заинтересованность, задавая вопросы и наблюдая за языком жестов. Ощущение и чувство вовлеченности – важный психологический аспект, который повышает эффективность учебного процесса.

Аудиоконференция – это вид электронной конференции, в которой участники используют телефоны или оборудование, специально предназначенное для голосовой связи. Такие сеансы общения могут проводиться один на один со студентом и могут использоваться при работе с группой студентов. Аудиоконференция является довольно доступной и удобной формой обучения из-за отсутствия трудностей в ее технической поддержке. С этим видом дистанционного обучения могут быть организованы практические занятия, семинары и лекции.

Компьютерная телеконференция – это видеоконференция, которая проводится с применением компьютеров, подключенных к высокоскоростному Internet и оснащенных микрофонами и цифровыми видеокамерами. Для нескольких дискуссионных групп загружаются два или более видео- и аудиоканалов. Основными недостатками такого вида дистанционного обучения являются обязательное наличие хорошей скорости Internet-соединения, которые в некоторых областях не может быть технически продвинутой.

Также стоит отметить, что успех использования компьютерных телеконференций напрямую зависит от творческих способностей преподавателя. Потенциал этой формы особенно эффективен при организации коллективной работы студентов, а также в случаях, когда дистанционное обучение включает ролевые игры и интеллектуальные занятия.

Видеолекции, безусловно, являются неотъемлемой частью дистанционного обучения. Цифровые файлы могут храниться на отдельных электронных носителях или на веб-сервере. Обычно, речь преподавателя транслируется на экране, иногда заменяется аватаром

(виртуальным двойником), который озвучивает письменный материал озвучивающий письменный материал преподавателя. Благодаря хорошей скорости хранения и запоминания, динамические видео-лекции признаны наиболее эффективными в дистанционном образовании: показ видеоклипов, анимации и рисунков. Демонстрация сопровождается закадровым комментарием преподавателя. Неоспоримое преимущество этой формы подачи дидактического материала по сравнению с традиционным «чтением» в автономном режиме является то, что студент может самостоятельно регулировать курс видеоконференций, возвращаться к предыдущим разделам и трудным моментам в случае необходимости.

Занятия в чате – это занятия, проводимые с использованием чатов, электронной системы связи, в которой два или более человек, подключенных к Internet, обмениваются текстовыми сообщениями, отправленными в режиме реального времени с компьютеров, видимых всем членам группы.

Веб-занятия – это дистанционные семинары, конференции и другие формы образовательной деятельности, проводимые с использованием средств связи и других Internet-ресурсов. Форумы обычно используются для организации web-курсов. Они представляют один из видов совместной работы студентов для изучения определенной темы, для анализа проблемы. Во время обсуждения студенты делают заметки на сайте, которые доступны для чтения и комментирования другими участниками занятия. Большим преимуществом веб-учебников является способность общаться между студентами и преподавателями, а также асинхронный характер взаимодействия: web-файлы можно читать и отправлять в любое время.

Радио и телекоммуникационные методы. Радиосвязь – это традиционная форма дистанционного обучения, которая в наше время используется не как единственный канал обмена информацией, а в сочетании с другими формами. Телевидение как отдельный вид дистанционного обучения также теряет самые передовые возможности, проигрывая более продвинутым вариантам, как видеоконференции. Однако из-за зрительного контакта с аудиторией этот метод, очевидно, более эффективен, чем передача.

Сегодня мы можем с уверенностью сказать, что инновационные виды дистанционного образования почти полностью заменили радио- и телевидение, и их использование оправданно только при изучении иностранных языков путем просмотра передач и репортажей в прямом эфире. Все виды дистанционного обучения включает мониторинг и контроль знаний и умений. В основном он проводится с использованием тестов, так как этот метод не требует присутствия студента в учебном заведении, и при правильной подготовки и грамотном составлении проверочных заданий и тестов отражают реальные знания студентов по изучаемой дисциплине.

Виды дистанционного обучения могут использоваться как индивидуально, так и комплексно в зависимости от оснащенности образовательного учреждения техническими средствами (ТСО) и специфики программы. Характер и эффективность дистанционного обучения во многом зависят от выбора ТСО: например, использование радио и телевидения не предполагает получения персонализированной информации, а только обеспечивает общее представление. Любой вид дистанционного обучения может быть использован для преподавания каждой из дисциплин; их удачное сочетание делает процесс обучения и познания нового менее монотонным, более интересным и продуктивным.

Для организации дистанционного обучения необходим определенный набор средств:

- компьютер,
- периферийное оборудование к нему и программное обеспечение.

Будучи рядовым пользователем данного сервиса, для получения знаний (например, занятия-вебинары), вам будет необходимо:

- персональный компьютер (ноутбук);
- устройство звукопередачи (колонки, наушники);
- видеокамера и микрофон;
- программное обеспечение (Internet-браузер, Adobe Flash Player и др.);

- стабильное Internet-соединение (не менее 256 кбит/с).

В настоящее время этот комплект оборудования есть почти у каждого, что не создают никаких сложностей при использовании дистанционного обучения. Также для обучения используются сторонние программные обеспечения. Некоторые могут просто обеспечивать видеосвязь между людьми (Skype), в то время как другие могут предоставлять полноценные сервисы для дистанционного обучения с различными инструментами и возможностью отслеживать успеваемость студентов.

Таким образом, можно отметить, что в настоящее время идет модернизация и совершенствование системы высшего образования. Необходим переход от традиционного образования к более гибким и лучше отвечающим потребностям современной жизни технологиям дистанционного обучения.

Список использованной литературы:

1. Теория и практика дистанционного обучения: Учеб. пособие для студ. высш. пед. учебн. заведений / Е. С. Полат, М. Ю. Бухаркина, М. В. Моисеева; Под ред. Е. С. Полат // М.: Издательский центр «Академия», 2004. — 416 с.
2. Хусяинов Т.М. История развития и распространения дистанционного образования // Педагогика и просвещение. 2014. № 4. С. 30–41.
3. Полат Е.С., М.В. Моисеева, Петров А.Е. Педагогические технологии дистанционного обучения ; под ред. Е. С. Полат. М.: Академия, 2006. 400 с.
4. Ибрагимов, И. М. Информационные технологии и средства дистанционного обучения: учеб. пособ. для студ. высш. учеб. заведений / под ред. А. Н. Ковшова. – 3-е изд., стер. – М.: Издат. центр «Академия», 2008. – 336 с.

ТІЛЕУКЕ ҚҰЛЕКЕҰЛЫ (ШАЛ АҚЫН) – ЛИРИК АҚЫН

ЕСЕНБЕКОВА Ұ.

Мк-19-2 тобының студенті

БАЖИКЕЕВ К.К.

магистр, оқытушы

Қарағанды экономикалық университеті

Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Қазақ әдебиеті тарихында өзіндік орны бар халық ақыны Тілеуке Құлекеұлының сан қырлы әдеби мұралары бүгінгі күні де өз маңызын жоймаған асыл жауһарлар. Ұлттық әдебиетке сан алуан жаңашылдық алып келген ақын мұрасы әдебиетші, тарихшы, өнертанушы ғалымдардың келелі үлкен зерттеулеріне арқау болды. Мақалада ақын мұрасын зерттеп, өзіндік баға беруде, оны қалың көпшілікке танытуда, насихаттауда шалтану ілімінің кешегісі мен бүгінгісінде зор еңбек атқарған ғалымдар зерттеулерін бір арнаға біріктіріп, талдап, сараланды. Осы мәселелер мақаланың зерттеу нысанына алынған тақырыптың өзектілігі мен көкейкестілігін көрсете алады ғой деп ойлаймыз.

Кілт сөздер: әдеби мұра, өлең өрнегі, Шал ақын мұрасы, көркемдік сипат, әйел тақырыбы, Шал ақын шығармашылығы

Шал өлең шығарумен балауса жас кезінен бастап айналысқан. Жасынан сөзге үйір, шешен сөйлейтін тілге ділмәр, ойлы жас болып көзге түседі. Жасынан ел арасы ақындарымен айтысқа да түсіп жүреді. Оның кішкентайынан үлкендерше сөйлеуі, төрде отырып төрелік айтқанына қарап жұрт Шал атап кетеді. Зерттеушілердің айтуы бойынша Шал ақынның тұңғыш өлеңі «Өлеңге тоқтамайды Шал дегенің». Бұл өлеңді ақын шығармашылығының басы деп жүр. Өлеңнің шығу тарихы былай екен.

Әйгілі хан Құлеке батырдың бәйге алдын бермейтін жүйрік атын сұрап алып, кейін қайтармай қояды. Бірде Құлеке атын сұрауға барғанда баласы Шалды ертіп барады. Хан бала Шалдың көзінше: «Іші боқ, сырты түк сол мәстекті осыншама неге сұрай бересің?» - деген сөз айтады. Шал таңертең ерте тұрған ханның табынға ере алмай қалған бір қозыны арқалап бара жатқанын көріп қалады. Оны көрген жайды есте сақтап, сол күні кеш таянып ауылына кетерінде хан екен деп қысылмай, өлеңдетіп, малжандылығын бетіне айтады.

Өлеңге тоқтамайды Шал дегенің,
Болмайды қойға пана тал дегенің.
Таң ата жалаң аяқ тоқты арқалап,
Хан ата, қалай екен мал дегенің?
Сыйлайды ханымыз деп үлкен-кіші,
Біреудің хақын жемес жақсы кісі.
Тақтағы хан, топтағы биді еңкейткен,
Хан ата, қалай екен малдың күші? –дейді [1, 32].

Өлеңді естіген хан Құлекеге: «Мына балаң маған үлкен адамдарша сөйледі, тумай жатып қартайған бірдеңе ғой», - депті. Сөзден ұтылған хан Құлеке батырдың бәйге атын қайтарған екен. Хан алдында айтылған бұл өлең ел ішіне тез тарап, Тілеукенің Шал аты мен ақындық атын қатар шығарған екен.

Осыдан былай Шал ақындық жолға көшеді, дарынды суырып салма (импровизатор) ақын болады. Ертерек дәуірлерден қалыптасып, жалғасып келе жатқан ақындық дәстүрді ХУШ ғасырда өмір сүрген Тәтіқара, Көтеш ақындардан кейінгі қазақ поэзиясын дамыта түседі. Оның бұл салада қосқан үлесі үлкен. Өлең термелері, толғау тақпақтары сан жағынан мол, сапа жағынан мазмұнды, көркем және тақырыбы да кең. Шал ақын қазақ поэзиясындағы лирикалық өлең жанрын, өз замандастарымен салыстырғанда, жан-жақты толықтыра түсіп, көркемдігін арттырды. Бұл тұрғыдан алғанда оны толғауды көркемдік шегіне жеткізе білген Бұқар жыраумен ғана салыстыруға болады. Сондықтан да кейінгі кезеңдерде өмір сүрген ақындар Шал ақынды ұстаз тұтты. Шал ақынның өлең, жырлары кезінде ел арасына кеңінен таралған. Қазірдің өзінде де ел аузында сақталып қалғандарының өзі де бірқыдыру. Ұқыптап ескерілмегендіктен, оның шығармалары осы күнге дейін зер салып жиыстырылмай келді. Әйтсе де, ақындық қалпын анықтауға толық негіз боларлықтай шығармалары бар. Шалдың атына телінген өлең-термелердің, тақпақ-толғаулардың көлемі 1600 жолға жетеді.

Шалдың бізге жеткен шығармалары негізінен әр жерде әр түрлі себептермен суырып салып айтқан шағын өлеңдерден тұрады. Терме-тақпақтары, нақыл сөздері, сөз қағыстары да баршылық. Шалдың ұзақ эпикалық жырлар шығарғандығы, қазақ халқының шежіресін өлеңмен жазғаны да Шоқан Уалихановтың еңбектерінен белгілі. Шал ақын өлеңдерін негізінен суырып салып шығарған десек те, өлеңдерін хатқа түсірерлік сауаты болған, оны айғақтайтын өлеңдері де жеткілікті, сол өлеңдерінің бір шумағын мысалға алайық.

Мен өзім талай сөзді хатпен жазғам,
Әзілден мерт болады артық қазған.
Өткен іске өкінсем өмірім зая,
Тұяғыма ілінгенді қайта жазбан [1, 19].

Шал ақынның өлеңдері тақырыбы жағынан өте кең. Ескі қазақ ауылының алуан түрлі тіршілік-тұрмысына қатысты жайлар, этика, мораль мәселелері ақын өлеңдерінің негізгі объектісі. Адамдық, арлылық, адалдық, намысшылдық ақын шығармашылығының өзекті желісі. Өтірік пен өсек, еңбексіздік әйел үшін де, еркек үшін де арзан, азғын қасиеттердің басы ретінде сипатталады. Шалдың өз басы кедей болған, оны мына бір шумақ өлеңінен де байқауға болады.

Кедейлік, жабыстың ғой бала жаста,
Мені ұятты қылдың ғой қарындасқа.
Аш белімнен құшақтап айырылмайсың.
Көз танысың жоқ па еді менен басқа? -

- дейді. Сондықтан да болар ақынның көп жырлаған тақырыбы кедейлік. Кедей тақырыбы қазақ поэзиясында тұңғыш рет Шал шығармашылығында жеке тақырып дәрежесіне көтеріле сөз болады. Кедейлікті болдырмаудың жолын насихаттайды. «Өзі кедей болса да, тіленшіленіп, мал үшін жағын жалдап, тілін безеу Шалға – жат» [2, 46]. Кедейліктің табиғатын жақсы таныған ақын бұдан құтылудың бірден-бір жолы ретінде еріншек болмай, еңбек етуді ұсынады.

Кенже ұлы кедейліктің ұйқы мырза,
Ерте жатып, кеш тұрса жаны ырза.
Бір азырақ бас қосып кеңесейін,
Сәлем айт, еріншекке, келсін мұнда - дейді.

Адамның жасы, жастық шақ және кәрілік туралы өлең-жырлар қазақтың ауыз әдебиетінде ертеден бар. «Бірақ, дәл Шал ақындай бұл тақырыпты жеріне жеткізе жырлаған ақын болған жоқ» [3, 47]. Сондықтан қазақ поэзиясында жас туралы шығармалардың негізін салушы деуге болады. Бұл өлеңдерінің көпшілігі ақынның бойынан қуат кетіп, ауру болып, ұзақ күнді төсекте жатып өткізген кездерінде, қартайған шағында туған деуге негіз бар. Бұл шығармалардағы ойды жеткізу тәсілі бірдей емес, ақын адам жасына байланысты жеңіл таппақ түрінде де, ұзақ толғау ретінде шығара берген. Адамның туғанынан өлгеніне дейінгі өмір жолын тұтас қамтитын ұзақ өлеңдері философияға толы әрі бейнелі.

Ақынның ерекше шабытпен жырлайтыны – қайғысыз, қамсыз, балалық шақ.

Бір жаста, екі жаста бесіктемін,
Бес жаста тәңірі берген несіптемін,
Алты жаста қайыңның тозындаймын,
Жеті жаста ойпаң жер бозындаймын,
Он жасымда сүт емген қозыдаймын ...
Сегізде бала болып ойнап едім,
Тоғызда тайлы суға ойлап едім ...
Он бес деген жасым-ай,
Жарға ойнаған лақтай...

Балалық шақтан кейінгі бозбалалық, жігіттік дәурен, ересек тартқан шақ, жер ортасы егделік және қарттық. яғни, қайран жиырма бес, жігіт ағасының жасы отыз, қырық, елу, алпыс және ары қарайғы кезеңдер.

Жиырма деген жасым-ай,
Көлге біткен құрақтай,
Отыз деген жасым-ай,
Таудан аққан бұлақтай ...
Жиырмада құрып өттім жігіт салтын,
Ойламай еш нәрсенің алды-артын.

Бар болса елде сұлу менікі деп,
Болмапты еш нәрседен сонда парқым [1, 22]

Бұл бір соққан желдей есіп өткен қызық дәурен. «Қынаптағы қылыштай» қырықтан соң күрк-күрк жөтелген, ақ таяқты ақбас кәрілік жетеді.

Кәрілік жарасады сәніменен,
Оның сәні келеді малыменен,
Жолдасы арқа жылытар, аяқ сипар,
Жұмсақ төсек, тәтті тамақ бәріменен.

Адамның баппен қартаюын осылай дәріптеген Шалдың өзі қартайғанда онша күйлі болмаған көрінеді. Ақын өз өмірін ойламай, мал жимай, өнермен, өлеңмен өткізген. Сондықтан төсек тартып жатқан ақын кедейлікке көңісі келмейді.

Шал ақынның:
Елу жасқа келген соң,

Пірдің сөзін сақтадым, - дегеніне қарағанда, жасы ұлғайғанда ислам дініне берік болған. Бұрынғы ақын-жыраулар дін туралы сыйпай ғана айтып кетсе, Шал дінді арнайы сөз етеді.

Жаратты Мекке менен Мәдинаны,
Жаратты иман, дұға, шын дүнияны.
Мұхаммед үшбу жүрген үмметіне,
Жаратты сынамаққа бұл дүнияны.
Жаратып он сегіз мың ғалам етті,
Бірісін ғалым, бірісін надан етті.

Жаратып жын-періні от пен нудан,
Жаратып топырақтан адам етті, - дейді [4, 41]. Бұл шумақтардан діни сауатты болғанын да байқауға болады.

Шал енді бір топ өлеңдерінде жастарды ибалы, әдепті, қайырымды болуға шақырады. Ары, жаны таза, мәдениетті жасты аңсаған ақын ондай абзал адамдар алдына зор мақсаттарды қоя біледі. Білім алғандар парызы еліне, халқына пайдалы қызмет ету деп ашық айтады:

Майда бол, жігіт болсаң, тал жібектей,
Жарамайды қатты болу тікенектей.
Білімнің болсадағы ұшан-теңіз,
Пайда жоқ өз халқыңа қызмет етпей.

Адамның артықшылығы, жақсылығы көпке, туған елге пайдалы болуында деп қорытынды жасайды. Адам қоғамда көп жасағандығынан емес, білімімен, еңбегімен бағаланады деп ұққан ақын:

Адамды жөн білетін дана деп біл,
Істерің жалқау жанның шала деп біл.
Құр жасы елулерге келсе дағы
Білімсіз сондай жандар бала деп біл, -дейді [4, 33].

Шалдың дүниеге көзқарасында діншілдік сарын сезіліп отырады. Өйткені ақын өз заманының перзенті ғой. Бірақ ақын әрбір сөзін құдай, пайғамбар атымен байланыстыра бермейді. Оның өлеңдерінің басым көпшілігінде адамгершілік мораль мәселесі сөз болғандықтан, не жақсы, не жаман деген дидактикалық ой-пікір көбірек айтылып, өзі өмір сүріп отырған қоғамның мүшелеріне ақыл, насихат айтуды басты мақсат еткен. Ақын өз өлеңдерінде жақсылық қайдан шығады, жамандық неден туады, жақсы мен жаманның айырмашылығы неде деген мәселенің төңірегінде сөз қозғайды. Бір өлеңінде ақын:

Жақсыны алыс, жаманды жақын деме,
Жақсы атансаң, біреудің қақын жеме.
Жақсымын деп біреудің қақын жесең,
Жаман адам сол болар, мақұл деме,-

дейді. Бұл пікір халық педагогикасында айтылатын «Тура биде туған жоқ». «Жақсы - көпке ортақ» деген ой-пікірмен ұштасып жатыр. Тағы бірде ақын:

Жаман сол жақсы сөзді ұға алмаса,
Ғалым болмас ұстаздан бұға алмаса.
Молда есімін алғандар толып жатыр

Не керек ғылым бойға жұға алмаса, - деп жастарға ғылым жолын қуып, ғалым болуға тырысуды нұсқайды. Жас кезде шама келгенше оқу мен өнерге молынан сусындау кажет, өйткені жастықта не болса да бойға оңай және тез сіңеді деген идеяны паш етеді, жастардың бойында өнерлілік, зиялылық, парасаттылық болуы тиіс деп тұжырым жасайды.

Жақсының жүрген жері той болады
Ақыл жоқ кей адамда бой болады.
Көрмеге қандай жаман болса дағы
Парасат кей шаһбазда ой болады...

- деген ақын сөздерінен парасаттылық бойға, көрікке байланысты емес, көзге қораш адамдардың ішінде де жаны жайсаң, рухани байлығы мол адамдар болуы ықтимал деген пікірді аңғарамыз. Шалдың мұндай өлеңдерінің мақсаты - жұртшылықты жаманшылықтың кесепатынан жирендіріп, бойына жақсылық шапағатын дарыту. Бұл шығармалардың өз кезінде жастарды тәрбиелеуде игілікті роль атқарғаны күмәнсіз. Сонымен бірге бұл шығармалар қазіргі кезде де өзінің тәрбиелік мәнін жоғалтқан жоқ.

Шал ақын шығармаларында көп қайталанатын тақырыптың бірі – әйел жайы. Ескі ұғым бойынша «әйелдің шашы ұзын, ақылы қысқа». Жалпы, Шалға дейінгі жеке ақындар творчествосында әйел заты кең жырлана қоймаған. Кейін осы дәстүр Шалдан кейінгі ақындарда, Абай, Ақан серілер шығармашылығында өз жалғасын тапты. Ал, Шал болса әйел затының табиғатына үңіле отырып жырлады, жан дүниесін ашып көрсетуге талпыныс жасады. Бұл турасында Ж. Ысмағұлов: « Бұл қай заманда да ақынның шабытын шақырып, қиялын қанаттандыратын, ойына ізгілік ұялатып, жүрегін нұrlандыратын, сөйтіп әрдайым аузына жақсы сөз салатын ұнамды ұғым ғой» дейді [5, 255]. Өзінің « Пасыл да пасыл» деп басталатын жырында-ақ «ақ бетіне қан құйған, ерініне бал құйған» қыз қылығын өмірдің сәнді бейнесіндей суреттейді. Үй ішінің берекелі, махаббатты болуын аңсаған ақын достыққа, адал махаббатқа негізделген тату-тәтті отбасы тұрмысын, берекелі, бақытты өмірін көксейді. Үй ішінің сәні-жар таңдауға үлкен мән береді:

Әйел алсаң қарап ал ақылдысын,
Сол болар басқалардан жақын кісің.
Ағайынға, туысқа қайырылса,
Дүниеде нағыз сол ғой мақұл кісің.
Ерге аю, балаға қасқыр болса,
Ондай қатын алғанның күні құрысын [1, 74].

Өмірлік серік ретінде болсын, сонда-ақ ағайын-туыс, жора-жолдасқа қадір танытатын жақсы әйел бейнесін ақын:

Алғаның жақсы болса қорғандай-ды....
Жақсы әйел бойын түзеп, сылақтайды...
Жақсы әйел айтқан сөзді кектей қоймас...
Жақсы қатын шығарар ердің атын...

Жақсы әйел дәулетіңе жөн келтірер... – деп сипаттайды. Сонымен қатар ақын өлеңдерінде әйелге айтылатын сын да көп.

Жаман қатын өз қылған істерінің,
Еріне қалдырады жаман атын...
Жігіттің алған жары жаман болса,
Қаншық иттей тақымдар кәпір деген...

Кейде тіпті әйел затына дөрекі сөздер де айтылып қалады. Көптеген өлең жолдарында әйел мінезсіз, шайпау, долы болып келеді. Бұның себебін мына жолдардан түсінуге болатындай. «Жаугершілік заман толастаған соң... ..үй тіршілігінің барлық қам-қарекеті мен ауыртпалығы әйелдерде қалды. Үй шаруасын үлгерту, бала тәрбиесі, ата-енені күту, келген қонақтарды қарсы алу, тағы басқа толып жатқан жұмыстардың кем-кетігі мен олпы-солпысы үшін жаман атты болатын – тек үй бикесі. Сондықтан оның атына айтылатын сын да көп, тағылатын мін де көп» [5, 257]. Сонымен қатар, Шал ақынның бәйбішесіне, тоқалына, қыздарға айтқан бірсыпыра қалжың қағытпа өлеңдері бар.

Қазақтың ескі патриархалдық қоғамның қаймағы бұзыла бастаған заманында өмір сүрген Шал жұрттың алты бақан алауыздығын, аталас рулардың қоныс үшін, қыстау үшін, өзара таласып, қырқысқанына да куә болып отырды. Ол адамның адамдық қасиетінің бір белгісі бірлікке, ынтымаққа ұмтылушылықта деп біледі. Оның поэзиясындағы басты көркемдік кредоларының бірі – ел ішін осылайша бірлікке, ынтымаққа шақыру.

Ағайының көп болса,
Бірлігі оның бек болса,
Жамандық жер кез келсе,

Бір-біріне сеп болса ...
Шәйі, сиса, асыл қылыш – елдің көркі,
Ер жігіт жауға аттанған – елдің көркі,
Жарасар әрбір нәрсе өз сәнімен,
Аққу-қаз – айдын шалқар көлдің көркі.
Гүл-шешек орман өсіп желкілдеген,
Биік тау, асқар төбе – жердің көркі,
Ағайын бір уақыт жақсы болса,
Сонымен табылады елдің көркі [4, 55].

Өлеңдерінің біраз бөлігі үгіт, насихат түрінде ақыл беру, үлгі айту сияқты дидактикалық сарында болып келеді. Бірақ жалаң ақыл емес, ойды көркемдеп жеткізе алған.

Жамандар өзін-өзін зорға балар,
Бір өзінен басқаны төмен санар.
Жақсылар ағын судай, асқар таудай,
Жаймалап қайда жақсы орын алар.

Ақынның өмір мағынасын философиялық тұрғыдан жақсы түсіне алғанына осындай өлеңдері куә. Жақсылықты ту етіп көтере отырып, жамандықтың барлық түрін жерлейді, жұртқа жиренішті етіп көрсетуге тырысады. Бұл арада ескі ақын-жазушылардың үгіт-насихат түрінде келетін өлең-жырларына тән сипат анық көрінеді.

Қорыта келе айтарымыз, Шал өз заманының беделді ақыны. Оның өлеңдері өз кезінің өзекті мәселелерін көтеріп, халыққа адамгершілік, ақыл-ғибрат береді.

Әдебиеттер тізімі:

1. Құлекеұлы Ш. Шығармалары. – Алматы: Атамұра, 2003. – 250 б.
2. Мағауин М. Қобыз сарыны. – Алматы: Мектеп, 2007, – 190 б.
3. Сыдиықов Қ. Көркемдік өрнектер. – Алматы: Рауан, 1992. – 80 б.
4. Құлекеұлы Ш. Шығармалары. – Алматы: Дайк-Пресс, 1999. – 264 б.
5. Ысмағұлов Ж Алтын ғасырдың ақ таңы. – Алматы: Арыс, 2009. – 504 б.

МОБИЛЬНАЯ ПРОГРАММА ПО ОБУЧЕНИЮ АРАБСКОМУ ЯЗЫКУ

КОСТЮНИНА М.

студент гр. МО 32

БАЗАРБАЕВА Л.Т.

ст. преподаватель, магистр гуманитарных наук,

СИДИКОВА Г.Б.

преподаватель

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассмотрена модель обучения арабскому языку для начинающих. Вначале статьи дается немного информации об истории арабского языка. Затем цель, задачи, ожидаемые результаты от данной программы. В основной части – поэтапно расписана сама программа. И в заключении говорится о том, что нужно делать для того, чтобы не потерять язык и совершенствовать навыки, полученные во время обучения этой программе.

Ключевые слова: мобильная программа, арабский язык, виды речевой деятельности, чтение, грамматика, письмо, аудирование, результаты, эффективность.

Проект разработан с целью изучения одного из древнейших и наиболее распространённых языков мира - Арабского языка.

Число говорящих на арабском языке составляет около 240 миллионов (родной язык), и еще около 50 миллионов человек использует арабский в качестве второго языка. Язык занимает второе место в мире по численности после китайского языка. Так же является одним из официальных языков ООН.

Арабский язык сыграл большую роль в истории мировой культуры: на нем в средние века была создана обширная художественная и научная литература. Огромное количество арабских слов вошло в языки многих азиатских и африканских народов. Даже в европейских языках, в том числе и в русском, встречаются слова заимствованные из арабского языка.

Многие страны говорят на арабском языке в качестве официального, но не все говорят на нем одинаково. В настоящее время арабский язык существует в двух значительно отличающихся друг от друга формах, с одной стороны, имеется арабский литературный язык- общий для всех арабских стран язык образования, печати, науки, ораторской речи, с другой стороны, имеются арабские разговорные языки или диалекты, которыми пользуется население в повседневном общении. Разговорный язык каждой арабской страны отличается как от общеарабского литературного языка, так и от разговорных языков других арабских стран.

Арабы - очень гостеприимный народ. Как только вы промолвите несколько слов на арабском в присутствии носителя языка, они будут восхищены и захотят помочь вам любым способом. Арабы гордятся своим языком и всегда будут рады тому, что кто-то совершает попытки изучить его. Пришло твое время.

Цель программы: помочь обучающимся добиться конкретных, значительных результатов в арабском языке за короткий период времени.

Задачи данной программы:

- изучение языка с самых азов: освоение алфавита, основ грамматики, правописания и лексики, постановка произношения и начальные навыки устной речи;
- развитие и совершенствование полученных знаний;
- закрепление знаний арабского языка.

Используя данную программу можно научиться основам языка.

Сократить время обучения и сохранить высокое качество.

Эта программа поможет Вам сократить время обучения и сохранить высокое качество и стандарт обучения. Очень эффективно для туристов, которые не имеют достаточного времени для изучения иностранных языков.

По данной мобильной программе Elementary Arabic – занятия проводятся 5 раз в неделю по 90 минут. В любом случае за один месяц обучающиеся получают 450 часов занятий. Количество студентов в группе 5 человек.

Ожидаемые результаты

После завершения курса арабского языка для начинающих слушатели смогут спокойно:

- ориентироваться в повседневных ситуациях;
- самостоятельно путешествовать по арабским странам;
- читать и понимать арабскую литературу для начинающих;
- совершенствовать свои языковые знания на практике в различных сферах деятельности.

Данная программа арабского языка состоит из трёх этапов, этапы в свою очередь планируются понедельно курсом в один месяц: на первом даются лексические единицы, слова и выражения, и только потом, на втором и третьем, происходит коррекция использования грамматико-синтаксических структур.

Первая неделя: Ознакомление с арабскими странами, алфавит, огласовки и чтение по слогам

Совсем недавно арабский язык стал вторым по распространённости в Швеции, а ведь всегда таковым являлся финский.

Арабский язык считается официальным в следующих странах мира: Алжир, Бахрейн, Джибути, Египет, Западная Сахара, Иордания, Ирак, Йемен, Катар, Коморские острова,

Кувейт, Ливан, Ливия, Мавритания, Марокко, Объединенные Арабские Эмираты, Оман, Палестинская Автономия, Саудовская Аравия, Сирия, Сомали, Судан, Тунис, Чад, Эритрея.

Данный язык делится на 3 типа: классический, разговорный и современный. Мы с вами будем изучать классический арабский язык (литературный язык).

Для новичков такой алфавит кажется переплетением замысловатых узоров, соединяющихся друг с другом. Направление письма справа налево.

Арабский алфавит состоит из 28 букв, которые имеют разную форму в зависимости от того, стоят ли они в начале, в середине или в конце слова, или написаны отдельно. Арабский алфавит вы сможете понять только после того, как изучите каждую его букву и звук по отдельности.

Специальных букв для написания гласных звуков в арабском письме нет. Гласные буквы передаются на письме с помощью огласовок. Таким образом, система арабского письма основана на письменном изображении лишь согласных звуков, а гласные, входящие в состав слова, восполняются читающим в процессе чтения.

Что касается гласных звуков, то для их обозначения служат специальные знаки — огласовки (по-арабски حَرَكَاتٌ (харакат)). Это три знака, служащие для отображения гласных «а», «и», «у», а также «о»-образное звучание вместе с согласными, которые произносятся твердо «сукун».

Например:

ОБОЗНАЧЕНИЕ	НАЗВАНИЕ	ЗВУК	КОММЕНТАРИЙ
اَ	Фатха	[a]	гласный звук «а», пишется над буквами
اِ	Кясра	[и]	гласный звук «и», пишется под буквами
اُ	Дамма	[y]	гласный звук «у», пишется над буквами
ْ	Сукун	-	Обозначает отсутствие гласного звука.

Для наглядности расположения огласовок относительно букв показано сочетание огласовок совместно с Алифом (Алиф (а) первая буква в Арабском алфавите).

اَ اِ اُ

Буква “ра”. Эта буква схожа с русским согласным (р).

Читается: ар, ир, ур.

Вторая неделя: изучение слов для диалога

Привет! - marhaba! مرحبا

Как дела? - kayf haluk? كيف حالك؟

Доброе утро! - sabah alkhyr! صبح بخير

Итак, подводя итог, можно прийти к следующему: в начале изучения арабского языка может показаться вам невозможным и особенно сложным – это письмо, но на самом деле это не так. Сначала у вас будет кривой почерк, это не имеет значения. Со временем вы обнаружите, что ваше письмо становится красивым и вам будет легче. Не останавливаясь на этом, дальше вы сами сможете продолжать самостоятельно.

Каждый день обязательно смотрите арабский канал. Вы можете скопировать и вставить следующие слова для поиска арабских фильмов

افلام العربية بالفصحى
افلام بالعربية الفصحية
مسرحيات بالعربية الفصحية
برامج بالعربية الفصحية

Когда будете смотреть сериал или кино на арабском языке, обратите внимание на произношение, выражение лица, интонацию. Даже если вам вначале ничего не будет понятно, язык начнёт проникать в ваше подсознание, и вы со временем привыкнете к арабской речи и начнете понимать.

Следует не забывать о том, что для достижения 100% результата нужно ежедневно самостоятельно практиковать новые знания, уделяя этому процессу хотя бы 20-30 минут: можно применять специальные программы обучения в интернете и мобильные приложения, позволяющие тренировать навыки речи и письма в свободное от работы время. Найти собеседников для общения и практики разговорного арабского можно в социальных сетях.

Главный секрет успеха в изучении иностранного языка – хорошая мотивация, правильный подход к обучению и регулярная практика. Каждый человек, желающий повысить уровень собственных знаний и в совершенстве овладеть арабским языком, может достичь эффективных результатов обучения, несмотря на возраст и личную занятость. И помните, учиться никогда не поздно!

Список литературы:

1. <https://lingust.ru/arabic>
2. <https://infourok.ru/motivaciya-glavnyj-faktor-uspeha-v-izuchenii-inostrannyh-yazykov-4168648.html>

ШӘКӘРІМ АҚЫННЫҢ ЛИРИКАЛЫҚ АУДАРМАЛАРЫ

ҚИЯБЕК Н.

Э-19-1 тобының студенті

БАЖИКЕЕВ К.К.

магистр, оқытушы

Қарағанды экономикалық университеті

Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Алаш Арыстарының әдеби көркем аудармалары әр түрлі сипатта айтылып жүрген пікірлер мен көзқарастарды бір ізге салып, ғылыми-зерттеушілік тұрғыда түйінді де тұжырымды ой айту болып табылады. Мақаланың негізгі зерттеу нысанасы – Ш.Құдайбердиевтің әдеби көркем аудармалары. Шәкәрім өзі сүйіп, қалаған, өздеріне үлгі тұтқан ақын-жазушыларын ғана аударған. Орыстың, Еуропаның әдебиет үлгілерін аударатырып, сол шығармалардың айтпақ ойын, мағынасын, рухын дәл әрі мол қылып жеткізуге тырысқан. Сондықтан ол сол кезеңде жасаған әдеби аудармаларын ғылыми тұрғыдан саралап, қазақ аудармасына қосқан үлесіне баға беру мақаланың басты мақсаты саналады.

Кілт сөздер: көркем аударма, Шәкәрім аудармалары, Шәкәрім мен Пушкин, өлең жарысы, тәржіма тынысы, көркемдік өрнектер.

Лирикалық өлең аударуда Ахмет Байтұрсынов, Міржақып Дулатов, Мағжан Жұмабаев, Шәкәрім Құдайбердіұлы және т.б. Алаш арыстары көп еңбек етті. Соның нәтижесінде қазақ әдебиетінің қазынасына орыс және Батыс пен Шығыс шайырларының ғажап туындылары келіп қосылды. Гете мен Гейне, Шиллер пен Байрон, Пушкин мен Лермонтов, Крылов пен Горький, сондай-ақ Фирдоуси, Хафиз сынды жыр алыптары қазақша сөйледі. Қазақ поэзиясы жаңа түр, кестелі өрнектермен толықты. Осылардың ішінде бірі Европа мен орыс ақындарын, келесісі шығыс шайырын тамаша тәржімелеген Мағжан мен Шәкәрім аудармаларына кеңінен тоқталып, саралап, талдап көрейік.

Шәкәрім қажының Мекке-Медине сапарынан кейінгі жасаған өзіндік бір шығармашылық белесі бар. Ол Иранның Шираз қаласынан шыққан төрткүл дүниеге аты мәшһүр шайыр Хафиз поэзиясына ден қойды. «Ең алдымен, қазақ ақыны Хафиздің ғазалдарындағы көркем өрнектер мен терең ойды пайымдаған» деген пікірге қосыламыз [1,83]. Аударам деп, еліктеймін деп емес, өзгенің өзекті шыңынан өз өлеңіне өрісті өрнек алып қосу үшін барды. Қазақы өлеңге сыймаған сопылық сырлардың қаймағын сыпырып алуды діттеді. Дала сонеттерін еуропалық өлең дәрежесіне жеткізіп жырлауды мақсұт етті. Мейірбандылықты, парасатты, өнерпаздықты, имандылыққа берілуді, хаққа жол іздеуді, адами қасиеттерді Хафиздың көкірек көзімен бір тексеріп алды. Сөйтіп, таза жүректі, терең ғылымды, әділетті, махабатты барынша құштарлықпен шырқады. Ақындық қуаттан туған алып шығармаларды дүниеге әкелді, ойшыл өз поэзиясына, біліміне, ғылымына тиянақ іздеді, тапты да. «Білімділерден бес түрлі сөздің шешуін сұраймын», – деген Шәкәрім сол бес түрлі сөздің жұмбағын Хафиз ғазалдарынан да қарастырды. Тумақ пен өлмектің арасындағы ой жемісін терген ол: «Қазақта қайдан болсын терең ғылым, түбі арам, айла қуған өңкей залым. Ізденген бес ісімнің бірін таппай, Не болды, қайғы болмай көрген күнім», – деп күрсінеді [2,528].

«Ақыл деген өлшеусіз бір жарық нұрды» Хафиз ғазалдарынан тауып мейірленеді, қуанады. «Бұзылмайтын шын керек» деп түйіндейді.

Қатып қалған желіннен
Қаймағы бар бал шықты.
Қайғылы біздің көңілден,

Қайғырған сайын қан шықты, – деп қазақ ақыны жүрекке терең ұялаған Хафиз ғазалдарынан қазақ көңіліне тән үндестік көреді. [2,531] Көркем өрнектер табады. Домбыраның үстіңгі шегін Хафизге шерткізсе, төменгісін өзі шертіп, шерін тарқатады, имандылық пен тазалықты көкірек нұрымен тазартады [3]. Шәкәрімнің «Жазбаймын дәл өзінше Пушкин сөзін» деуі тектен тек емес. Осы ұстанымға берік болған ол Пушкинге, Физулиге, Хафизге барса да бөлек сипаттағы шығарма алып қайтады. Шәкәрім ұлылармен жарысуға бейім тұрады, тегеурінді таланты сондай биіктерге жетелейді. Хафиз тұсында да ол жаңашыл ірі тұлға екенін паш етті. «Оятқан мені ерте Шығыс жыры» ішкі сырдың толыққандылығын көрсетеді. Сондықтан да ол тәржіма еткен парсы шайырының ғазалдары қазақ өлеңіндей оқылды, асыл нұсқадан алған қазыналарын алтын бесікке айналдырды.

«Анық ерге жолдас бол» аудармасын алсақ та қазақтың ұғымына жақын ойды, түйінді табамыз. Оқи келе төлтуындыдай боп естіледі. Сонау XX ғасыр басында тұрып, тәржіме тарихына терең соқпақ салып өткен Шәкәрім тәжірибесі әлі толық таратылып, зерттелген жоқ. Аудармашы мұнда да Хафизды жолма жол қумайды, кейде асырып, кейде жеткізбей жатады. Қазақта Хафиздың сопылығын түсініп, таратып талдаған, содан бері қарай соқпақ тартқан Шәкәрім ғана болса керек.

Иә, ол Хафизбен сырттай, іштей үйлесе, үндесе отырып жарысады. Имандылықты, тазалықты, шындықты ту етіп көтереді. Сайып келгенде нәзирашылдық сыры, қыры Шәкәрімде өзгешелеу. Абай бекетін аттап өтпей, соны жаңа нұрлы жолдармен жалғастырады.

«Егер сүйікті сол бала» деп басталатын Шәкәрімнің Хафизден алған аудармасы құрылысы, сыртқы, ішкі пішіні жағынан шалыс ұйқаспен жазылған қазақ өлеңінің санатына

жатады. Небәрі отыз екі жолдан тұрады. Хафизде бұл өлең он сегіз жолдан құралған. Хафизде арнайы тақырып болмайды. Тақырыбы ғазалдың бірінші жолы боп саналады.

Әрине Шәкәрімнің көркем аудармасының тілі нұсқа тілінен алшақтау болса да, негізгі желіден қашықтап кетпей қосарланып тілдеседі. Қазақшыл ақынның қаламгерлік даралығы екі жақтың да бояу, ырғағын жоғалтпай, тізгінді тең ұстайды. Автор түпнұсқадағы орамдарды қазақы қалыпқа түсіріп, Хафиз ғазалының эстетикалық-көркемдік сапасын сақтап, қазақша жатық баламалар жасайды. Сөйтіп, ол өз ғасырындағы қазақ тыңдарманы, оқырманы үшін түпнұсқаның өрнекті ерекшелігін қазақ ұғымымен үйлестіріп барып, таңдай тұщытатын тәржіма жасайды. Сөйтіп, қазақ қауымының ортасына лириканың жаңа түрін әкелді. Шығыстың, Еуропаның, орыстың поэзиясын жетік меңгерген Шәкәрім Хафиз ғазалының қазақ тіліндегі тың үлгісін сомдап кеткен. «Кел, аяқшы, қымыз құй» деп басталатын Шәкәрім тәржімасы Хафизде «Сақы, нұр шашқан шараптан құй» делінген [2,529]. Парсы шайырының төрт жолы қазақ ақынында сегіз жолға айналып келеді. Аудармашы жолма-жол аударуды мақсат етпеген. Түпнұсқаны терең түсіне отырып, онымен тепе-тең жарыса келе, өзіндік өрнек жасаған. Егер атақты атамыз Хафиздың көлеңкесінде қалып қойса, мұншалықты дербес, жатық жыр шықпаған болар еді. «Кел, аяқшы, қымыз құйда» сом алтынның сынығындай мынандай жолдар бар: «Асыққа ажал келмейді Қандай қаза көрсе де. Көңілі жанды өлмейді, Тәні жанды өлсе де» [2,532]. Аудармашы түпнұсқаға сүйене отырып, тыңнан жол салып, оқушысына сый табақ тартқандай әсер етеді. Бұл үлкен ізденістен, дара даналықтан туған өлең жолдарында Шәкәрім шебердің өзіне ғана тән қолтаңбасы менмұндалап тұрады. Хафиздың «ғайыптан келген тілінің» құпия пернелерін дәл баса білген Ш.Құдайбердиев ұлт мәдениеті мен ұлт тілінің тұтастығын ыдыратып алмай, тұтас берген. Сонымен Хафиздың он өлеңін тікелей түпнұсқасынан алып, қазақ поэзиясының құрамдас бір бөлігіне айналдырған. Шәкәрім бір қолын парсы ғазалының биік шыңына артса, екінші қолын қазақ өлеңінің киіз үйінен алмайды, ұлттық колоритті, бітімді сақтайды. Шәкәрімнің Хафизден алған әрбір аудармасы иірімі, нышаны қилы күрделі құбылыс.

«Кешегі басшы піріміз» аудармасы да Шәкәрімнің лирик, ойшыл екенін және бір танытып, дәлелдеп өтеді. Өзі жырлаған ақыл-жарық нұрдың шуағын шабытты сезіммен әсірелеп бейнелейді, не нәрсеге де ақылдың көзімен қарайды. Асылнұсқадан тікелей тартқан аудармасы оның ірі талант иесі екендігін көрсетеді, ақыл парасатына жүгіндіреді. Хафизбен тілдескенде соны дәлелдейді.

«Біздің піріміз мешіттен мәйханаға келді», – дейді Хафиз. Одан әрі Шәкәрім: «Пірдің беті қарайды Есек қоры жағына» дейді. «Есек қоры» тіркесі парсы мәтінінде жоқ, бірақ мағынасына орайластырып, балама ретінде тәржімашы енгізген. Қазақ ұғымына, түсінік-танымына таяу әкеліп отыр. Әрі қарай қазақ ақыны парсы ғазалын өзінше топшылап әкетеді «Көптің анын тор құрып, түсіріп едім тұзаққа. Шашыңды жайып мас қылып. Айрылдым аңнан ұзаққа» дейді [2,536]. Көпті оймен бағындырғанмен ол ұзаққа бармайды.

Хафизде «шаш», «жел», «пірмұған», «ханя», «жан», «рахым», «мұқым», «харабай», «нар» деген сөздер бар. Шәкәрім осыларды «рахат», «диуана», «тұзақ», «тас көңіл», «нұрлы жүз», «кекіл», «ыстық шок» сынды сөздермен баламалап, тосын тіркестер туғызады.

«Тұр, аяқшы, қымыз бер» Шәкәрімде шалыс ұйқаспен жазылған он жолмен бітеді. Ал Хафизде жиырма жолды құрайды. Әрине, ерік аудармашының қолында болғаннан кейін неге тегіс тәржімаланбады деуге хақымыз жоқ. Қазақ ақыны белгілі бір діттеген жерінен шығу үшін біраз тұстарды қалдырып кетуі мүмкін.

Екеуінде де ғазалдың бастапқы төрт жолы бір-біріне ұқсайды да, әрі қарай Шәкәрім алып кетеді.

Тұр, аяқшы, бер қымыз
Қайғыларға топырақ ат.
Шын сұлуды көр мінсіз
Неге керек өзге жат
Пәлісіне дүниенің
Күні-түні сабыр қыл.

Таза болса мақсатың,

Ақыры қолың жетер, біл, – дейді Шәкәрім түйінді аудармасында ерте аяқтап. [2,532]. Ақын өз өміріндегі сапалыққа, таза мақсатқа сенген, ойында жүрген сансыз сауалдардың біріне Хафиз арқылы жауап іздейді. «Қайғыларға топырақ ат» деп сабырға шақырады. Хафиз де осы ғазалының аяғында « Неде болса күні-түні сабыр ет Хафиз» деп өзіне тоқтам айтады. «Ақында арман бар ма айтып өлген» демекші, мәселе аяқшы құйған шарапта, қымызда емес, солардың аржағында жатқан мәңгі адами мұңның елесінде жатыр. Адамзат мұңсыз болмайды.

Абай болмасын, Шәкәрім болмасын орыс ақындарын аударғанда кәдімгідей сынасты. Мұндағы басты мақсат – орыс өлеңінің үлгісімен қазақты таныстыру ғана емес, жаңа тақырып, идеяларды игерудегі, көркем сөз кестесін салудағы қазақ тілінің мүмкіндіктерін ашу да болса керек. Өлең аудару жарысқа, айтысқа түскенмен бірдей екенін кезінде В. Жуковский ескерткен болатын [4,45]. Өйткені өлең-жырға балама табу жеткіліксіз. Поэтикалық қуат жағынан аударып отырған ақыныңнан кем соқпауың керек.

Әдебиеттер тізімі:

1. Әбдіғазизұлы Б. Ақын аудармаларының асыл қыры. // «Шәкәрімтану мәселелері» жинағы. – Алматы: Раритет, 2007. – 344 б.
2. Құдайбердіұлы Ш. Жол табалық ақылмен. – Жидебай: Халықаралық Абай клубы, 2006. – 724 б.
3. Күмісбаев Ө. Шәкәрім мен Хафиз жүргендегі үндестік. // Егемен Қазақстан. 2008. 10 қыркүйек.
4. Жуковский В. Избранное: художественная литература. – М.: Правда, 1986. – 558 с.

СТИЛЬДЕГІ «ЛИРИЗМ» МӘСЕЛЕСІ

ҚАМИЕВ Ұ.

ГМУ-18-1к тобының студенті

АКАТАЕВА Ш.Б.

ф.ғ.к., доцент

Қарағанды экономикалық университеті

Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Лиризмнің әдеби құбылыс ретінде дамуы XVIII-ші ғасырдың екінші жартысынан басталады. Зерттеушілер лиризм туралы айтқанда, оның Руссо, Стерн, Карамзиннің шығармаларымен, сол дәуірдегі, қоғамдағы тарихи-әлеуметтік өзгерістермен байланыстырады. Осыған байланысты, әдебиетте жаңа принциптер, жаңа критерийлер, жаңа эстетикалық идеалдар шыға бастайды. Әр түрлі бағыттағы және әр түрлі әдістерді қолданатын суретшілер, көркемөнершілер, жазушылар шығармаларында «лиризм» ұғымы орныға бастайды. Алайда әдебиетте лиризмнің теориялық жағынан гөрі, практикалық жағы әлдеқайда тез дамыды. Лиризмнің теориялық ерекшелігін зерттеуге ешкім де тоқталмайды.

Кілт сөздер: стиль, лиризм, бағыт, әдіс, көркемдік, эстетика, ерекшелік

Стиль – қазақ әдебиеттану ғылымы мен сынында ерекше назарға алынып, зерттелу өрісі кеңейе түскен мәселе. А. Байтұрсыновтың «Әдебиеттанушы», Қ. Жұмалиевтің «Стиль – өнер ерекшелігі», Ф. Оразаевтың «Замана қараңғаны», З. Қабдоловтың «Сөз өнері» және тағы да басқа зерттеушілердің еңбектерінде көркем әдебиеттегі стиль мәні, сипаты, ерекшеліктері туралы біраз жазылған.

«Стиль» ұғымы түрлі деңгейде, яғни белгілі бір дәуірдегі әдебиет дамуының ерекшеліктерінен бастап, әр түрлі әдеби бағыттар мен әдістердің ерекшеліктері, жеке

қаламгерлер шығармашылығына тән ерекшеліктер, сондай-ақ жеке шығарманың ерекшеліктеріне дейінгі түсінікті қамтып, қолданыла береді.

Стиль – жазу машығы, яғни жазушының, жеке шығарманың, әдеби бағыттың, ұлт әдебиетінің өзіндік сипатын танытатын образдар жүйесінің, көркемдеу құралдарының тұрақты жиынтығы. Стиль категориясының жазушы шығармаларына тән ішкі тұтастық пен табиғилықты, оның шығармашылық жүйесіндегі жеке элементтердің жүйелілігі мен сарын беріктігін, олардың бір-біріне сай келушілігі мен өзара байланысын септестірушілік ролі ерекше. Мұндай жүйелілік пен тұтастық, табиғилық болмаса, стиль ұғымы күңгірттенеді.

Стильдің өз ішінде де жеке қарастыратын мәселер көп. Соның бірі – лиризм құбылысы. «Лиризм» ұғымы жайлы алғаш Гегельдің еңбектерінен көре аламыз. Гегельдің ойынша, романтикалық шығармалардың мазмұнының артықшылығы жеке адамның ішкі рухани өмірі, сезімдердің әр алуандылығын бере алуы.[1,241] Бұл тұрғыдан алғанда, ішкі толғаныстар сырттай беріле алмағандықтан, күрделенеді. Осыдан келе, жазушы кейіпкердің ішкі әлемін беру үшін лирикаға жүгінеді. Дәл осы жерде Гегельде «лиризм» ұғымы жайлы сөз болады. Философтың айтуынша, «лиризм – романтикалық өнердің негізгі стихиялы ерекшелігі» болып табылады.

Ал Белинский лиризмді поэзияның ерекше бір түрі және ол Англияның әдебиетінде тұнып тұрғанын айтады. «Лиризм болмаса, эпопея мен драманың прозалығы күшті болар еді» деген ұлы сыншының пікіріне қарағанда, лиризм көркем шығармаға нәзіктік, сұлулық, шынайылық дарытады.[2,296]

Г.Н.Поспелов «Теория литературы» атты еңбегінде: «Лиризм – әдеби шығармалар мазмұнының «түр» аспектісіне жататын құбылыс емес, оны шығарманың пафосы дей аламыз, ал пафос дегеніміз, жазушының шығармадағы белсенді идеялық-эмоционалдық тұрғыдан берген бағасы» деген.[3,119] Ал В.Е.Хализев «Введение в литературоведение» деген жинақта: «Лиризм – автордың, әңгімелеушінің, персонаждың сөйлеуіндегі көтеріңкі әрі күшті эмоционалдылық» деп жазған.[4,24] Бұл пікірлерге қарағанда, лиризмді пафоспен және субъектінің экспрессивті-эмоционалды күйімен байланыстыра аламыз.

«Лирикалық өнер әрі романтикалық, әрі реалистік негіздерде өмір сүреді», -дейтін С.А.Липин лиризмнің белгілі бір көркемдік әдістер мен бағыттарға тәуелсіздігін, психологизм сияқты әдебиеттің «тектік» қасиетіне бейім екенін аңғартады.[5,132]

Қазіргі әдебиеттанушылардың көбі «прозадағы лиризм» мәселесіне бет бұрды. Мәселен, зерттеуші Б.А.Ахундов «XIX ғасырдың аяғы мен XX

ғасырдың басындағы шұғыл әлеуметтік қадамдар шындықтың тек эпикалық кең картинасын ғана емес, өзгермелі дәуірдің эмоционалдық атмосферасын бере алатын лирикалық баяндауларды да қажетсінді. Лирикалық романда идеялық салмақ «эпикалық» емес, лирикалық бөлімге; кейіпкер істері мен әрекеттерін сипаттауға емес, оның толғаныс, әсерлену, сыр ашу сәттеріне түседі», - деп жазады.[6,278]

Орыс совет әдебиетіндегі лиризмнің кең өрістеу кезеңі 50-жылдардың екінші жартысынан күні бүгінге дейін алуан таластарға өзек болып келе жатқан, шартты түрде «деревнялық проза» аталатын ағымға тұспа-тұс шықты. Айтылмыш атаумен М.Слуцкис, Ю.Бондарев, Ю.Казаков, В.Шукшин, П.Проскурин, Ф.Абрамов, Е.Дорош, В.Бубнис, И.Микелинскас, Г.Тропольский сияқты ірі қаламгерлердің есімі байланыстырылады. Оның зандылығы – көп жағдайда жазушының ішкі сезім толғаныстары туған жер, өскен орта тіршілігімен бетпе-бет ұшырасу сәттерінде қанат жаюында жатса керек.

Сонымен бірге, нағыз реалистік лиризм И.С.Тургенев, Н.Г.Короленко, И.А.Буниндер шығармашылығында өзгеше стильдік бедер танытқаны мәлім. К.Паустовский табиғат және адам сұлулығын ерекше нәзіктікпен мөлдірлете суреттеуде романтикалық лиризм оңтайлылығын дәлелдеді. Орыс әдебиетінде лиризм құбылысын ерекше әрі жетік меңгерген А.П.Чехов болып табылады. Расында, Чехов лирикалық проза мүмкіндіктерін танытушы ұлы қаламгерлердің бірі саналумен қатар, жалпы, әдетте бірауыздан мақұлданатын қатал реалистік өнерінің тұла бойына лиризм шуағын жарасымды жинақтай білгені – тартымды факт. Чехов өз шығармаларында адамзат өмірінің мәні, оның құндылығы мен қайталанбас

қасиетін ашуға тырысады. Оның әңгімелері күнделікті өмірдегі күйбең тіршілік бола тұрса да, сол өмірдің бақытты, еркін сәттері болатынына сенімділікпен қарайды. Зерттеушілердің пікірінше, мұндай пафосқа толы Чехов әңгімелеріндегі лиризм кейіпкерлердің мінезін айқындап, әңгімеге жарқын мұң және ғажайып армандар жайлы ой қосады.

Жоғарыда айтып кеткеніміздей, көп жағдайда жазушының ішкі сезім толғаныстары туған жер, өскен орта тіршілігін суреттеумен беріледі. Бұл ыңғаймен келгенде, негізінен ауыл тұрмысы, бір кездегі балалық шағы қалған аяулы мекен жайды жан-жақты көңіл-күй әуендерін толғайтын қазақ прозаиктерінің де қалыс қалар реті жоқ еді. Жоғарыдағы дәуірде жарияланған туындылардың көбінде жалпыодақтық әдебиеттегі бағдарға сай адамгершілік, ар-ождан мәселелері әрдайым көне салт, дәстүрге мән бермей, жаңаға парқын айырмай, ес-түссіз құлшынатындығы үшін сыналуда бейім қала мен ата-бабалар, халықтың асыл мирасын, әдебін әлі де шын жүректен әлпештейтін ел адамдарының ара-қатынасы, көзқарастар шарпысуы арқылы пайымдалды. Бір есептен лиризмнің мазмұндық-идеялық төркіні осынау сағыныш, аңсау, адалдық, тазалық, жақсы мұраттарды алыс естеліктерден іздеп, өткенді бағалау сарындарымен тамырлас шыққан сияқты.

Ал мұндай шығармашылық нысананың көркемдік-эстетикалық орайдағы сонылығы Л.Новиченконың мына сөздерінен байқар едік: «Жүрек тынысы», лирикалық проза ашқан меже – оқиғалардың эмоционалдық оралымдары әлбетте «шынайы» тәрізді көрінгенімен, іс жүзінде, реалистік тұрғыда тіптен толымсыз шығармаларға тән риторикалық дидактикадан әлдеқайда мағыналы да мейірімді болып шықты».[7,168] Адам жанына байыптап үңілу тенденциясының да тарихи, саяси моральдық алғы-шарттары пісіп-жетілді. И.Мележ айтқандай: «адамның қоғаммен ара қатынасы күрделіленді, оның рухани жағы полифониялық қасиетке иеленді...».[8,104]

Лиризмнің әдеби құбылыс ретінде дамуы XVIII-ші ғасырдың екінші жартысынан басталады. Зерттеушілер лиризм туралы айтқанда, оның Руссо, Стерн, Карамзиннің шығармаларымен, сол дәуірдегі, қоғамдағы тарихи-әлеуметтік өзгерістермен байланыстырады. Осыған байланысты, әдебиетте жаңа принциптер, жаңа критерийлер, жаңа эстетикалық идеалдар шыға бастайды. Әр түрлі бағыттағы және әр түрлі әдістерді қолданатын суретшілер, көркемөнершілер, жазушылар шығармаларында «лиризм» ұғымы орныға бастайды. Алайда әдебиетте лиризмнің теориялық жағынан гөрі, практикалық жағы әлдеқайда тез дамыды. Лиризмнің теориялық ерекшелігін зерттеуге ешкім де тоқталмайды. М.П.Князеваның еңбегінде: «Рассматривая романтическое искусство, его истоки и сущность, Гегель приходит к выводу, что преимущественное содержание романтических произведений составляет внутренняя жизнь духа, многообразие чувств и переживаний личности. При этом душевные движения, отображаемые в романтическом искусстве, оказываются столь сложными, что через внешние проявления уже не могут быть переданы».[9,41] Мұндай тығырыққа тірелгенде, Гегель лирикаға жүгінеді. Ал Белинский эпикалық поэзия мен лириканы қарама-қарсы қояды. Егер эпоста характерлер, әрекеттер бейнеленсе, ал лирикада адамзат түсінігіндегі өмір, әлем, сезімдер, рухани құндылықтар айқындалады. Белинский «лиризм» ұғымын «поэзияның жекелеген тегі, түрі» деп атап, терминді кейінірек қолданады.

Қазіргі әдебиеттануда «лиризм» ұғымы лириканың синонимі ретінде де қолданыла береді. Қазіргі әдебиеттанушыларды «лирикалық проза» қызықтырып жүр. «Әдебиеттану терминдерінің сөздігінде» лирикалық прозаға мынадай анықтама берілген: «Лирикалық проза – қара сөз жанрындағы автордың нәзік көңіл-күйімен, сезім әсерімен суарылған шығармалар. Лирикалық проза өз алдына жанр болып саналмайды, тек прозаның стильдік бір түрі ретінде қарастырылады. Мұндай шығарманың композициялық құрылысы лирикалық кейіпкерге, соның тебіреніс-толғаныстарына сәйкес қалыптасады. Өмір көріністері лирикалық кейіпкердің көзімен қаралып суреттеледі.

Лирикалық прозада бастан-аяқ үзілмей дамып отыратын сюжет кездеспейді. Алайда кейіпкерлердің бүкіл бастан кешкен көңіл-күй әсерлерімен белгілі бір желі пайда болып отырады. Оны шартты түрде лирикалық желі деп атауға болады. Кейіпкердің ой-сезімі, басқа адамдармен әр түрлі қарым-қатысы, қайшылығы жағдай, оқиғаға айналып, бір-бірімен

калайда жалғасып, астасып жатады. Лирикалық прозаның қаһарманы эпостық шығармалардағы секілді күрделі, желілі оқиғаларға, іс-әрекеттерге негізделмейді, қайта ойламаған жерден күтпеген жағдайды, өзгерістерді бастан өткеріп отырады. Орыс әдебиетінде жоғарғы сатыға көтерген Тургенев болды. Қазақ әдебиетінде лирикалық прозаның белгілері Ж.Аймауытов шығармаларынан айқын танылады» деп жазылған.

М.П.Князева лиризм ұғымын үш аспектіде қарастырады. Біріншісі – көркем шығарманың лирика түсінігімен байланысты тектік характеристикасы (значение родовой характеристики художественного произведения, тождественное понятию лирики); екіншісі – автор айқын көрінетін баяндаудың көтеріңкі эмоционалдылығы, субъективтілігі (значение повышенного эмоционального, субъективированного типа повествования, при котором в произведении открыто присутствует оценивающий голос автора); үшіншісі – жазушының идеялық-эмоционалдылық қатынастағы көркемдік пафосы (значение отдельного вида художественного пафоса, раскрывающего особое идейно-эмоциональное отношение художника к действительности, его ценностную позицию).

«Шетел сөздіктерінде» («Словарь иностранных слов») : «Лиризм – проникновенный, задушевный тон», «Лиризм – напевное, мелодическое свойство и индивидуальный тон в поэзии», ал романтиктердің берген анықтамасы : «лиризм – авторское эмоциональность, заражающая читателей.» деп жазылған екен. Жалпы алғанда, бізге керегі М.П.Князеваның үшінші аспектісі, яғни лиризмнің көркемдік пафос ретіндегі қасиеті.

Лиризмнің жемісті бағдар айшықтарын М.Әуезов, С.Сейфуллин, Б.Майлин, Ғ.Мүсірепов, Т.Ахтанов, М.Иманжанов, Т.Әлімқұлов, Ә.Әлімжанов тәрізді қазақ қаламгерлері де орнымен пайдалана білгені аян. Барлық көркемдік-эстетикалық көріністерінде де лиризм психологизмнің, психологизм лиризмнің ажырамас өрімі ретінде стиль түзушілік қызмет атқарысты. Анығына барғанда, лиризм жазушы субъектімен түбірлесте, психологизм сан алуан антипод қаһармандар танымы, жан әлемі танылатын объективті ақиқаттарға баяндаушылық аялармен жол салады.

Қаламгердің шын жан сыры халық жүрегінен орын табу үшін ол әңгіме, көңіл-күйдің, ой-арманның гуманистік сипаттары басым болары хақ. Себебі лиризм «оқушының интеллектуалды-эмоционалдық сергектігіне сенімнен» қуат алады. Сондықтан да ғалымдар лирикалық прозадағы басты шеберлік кілті суреткер дара өмірбаяны мен уақыттың күрделі тарихи, қоғамдық, рухани құбылыстары терең байланыстырылып, өмір шындығының қызғылықты бейнелеуінде деп ұғады.

Қаламгерлердің шартарап ізденістері лирикалық прозаның композициясына өзгерістер енгізуге итермеледі және ол қадамдар ежелгі озық әдеби үрдістерді өнерпаздықпен пайдалана білуге жетеледі. Мысалы, Прибалтика әдебиетінде шағын новеллалар құрылымына «ассоциативтілік пен метафоралық» сипаттар дендеп енді.

Мұндай құбылыс қазақ әдебиетінен де мол байқалады. Фольклорлық сарындар, тарих пен бүгінгі таң оқиғаларын салыстыра бейнелеу, көне аңыз, әңгімелерде түйінделген өмір ақиқаттарына қазіргі шындықтан үндестік іздеу арқылы психологиялық толымдылыққа қол арту – прозаның барлық жанрында бел алған стильдік тенденция. Алпысыншы, жетпісінші жылдары Сайын Мұратбеков туындылары, Әбіш Кекілбаевтың «Бір шөкім бұлт», Тобық Жармағамбетовтың «Нәзік бұлттар», Өтебай Қанахиннің «Маздақ», Нығмет Ғабдуллиннің «Өмір, қымбатсың маған», Кәрім Баялиевтің «Адам ізі», Шерхан Мұртазаның «Табылған теңіз» повестері осы бір адам жан сырын ізгі мұраттар жолындағы өрлеу сұлулығымен суреттейтін нәзік күйлі арнаның өрістей түскенін айғақтайды. Бұл қаламгерлердің ішінде лирикалық проза атты ағымға талант сипаты жағынан неғұрлым бейімі де, осы саланы қазақ топырағында елеулі биікке көтеруге қосқан үлесімен де ерекше аталуға тиістісі – Сайын Мұратбеков. Әрине, лиризм – ең басты шеберлік өлшемі емес және оны негізгі стильдік бағдарына табиғи түрде айналдырған жазушы эпикалық қарымдағы әріптестерінен бір сүйем де қалыс тұрмайтынын ұмытпаған жөн. Мәселенің екі жағы да шығармашылық тәсіл мен дарын қуатының заңды жарасымымен шешілетіні күмән туғызбаса керек.

С.Мұратбеков басым түрде ауыл өмірі, халық санасындағы Ұлы Отан соғысы зардаптарының жаңғырығы, таза махаббат үшін күресетін жастар, тағдыр тауқыметін қайыспай көтеретін өр мінез аналар, еңбек шаттығы, қиын сезім азаптарын шарлатып келетін шын адам бақыты тәрізді, ұждандық-адамгершілік мәні мол тақырыптарды философиялық-эмоционалдық пайыммен барынша қарапайым әрі көркем жазады. Нағыз талант иесіне тән қасиеттердің бірі – қарапайымдылыққа қаламгер тек өзі бейнелейтін еңбек адамдарының әлеуметтік – қоғамдық жағдайларымен емес, сол әдеттегі таныс жандарды типтік биікке шығарып, дара характер ерекшеліктерімен сипаттай алуға жететін суреткерлік қырағы назары, ой сергектігі, зерде тереңдігі, стилистік өнер, ең қажеті – айналасын, туған жер мен қаһарман елін пәк көңілмен сүйетін таза болмысымен, осы сапалардың бір-бірімен қанаттаса қимылдайтын тұтас психофизиологиялық қызмет нысаналылығымен жетеді. «Көркем шығармадағы басты нәрсе – автор жаны» - деген Л.Н.Толстой айтатын ақиқат әдеби туынды өміршендігі мен оның эстетикалық қабылдану стихиясына байланысты көп жұмбақтың негізгі шешімін тауып беретін сияқты.[10,447] Демек, оқырман мен жанды байланыс орнатып, оның кіршіксіз сеніміне иелену үшін жазушы болмысты бір ғана тұрғыдан бағалап, жеке көзқарас аумағында қорытудан сақтанып, заман шындығына әр түрлі ракурста көз салуға ыңғайлануы қажет болса, реалистік объективтілік түрлі субъективтілік сфералардың аңсарын дәл пайымдау долымен көрініс беретіні, осы процесте сөз жетекшісінің де табиғаты анықталатыны хақ.

С.Мұратбеков оқушы симпатиясын шығармада баяндалатын хикаяларға шек келтіртпес нанымдылық, өзін ұнамды идеал тұрғысынан сомдалатын кейіпкерлер түсінігімен бір санауы, адамгершілік байлыққа нұқсан келтірмейтін кейбір ерсілеу істерге кешірімділігі, оның эстетикалық формасы – тамаша юморы, мөлдір оптимизмі іспетті көптеген жеке тұлғалық ерекшеліктерді ұтымды аңғартып, дәлелдей білу арқылы жаулайды. Бұл сипат жазушының тікелей үйрену, үйренбеуінен тыс, А.П.Чехов, Б.Майлин, В.Солоухин, В.Шукшин сынды суреткерлермен шығармашылық позиция жақындығын танытады. Әшейін қарадүрсін емес, интеллектуалды, сырбаз қарапайымдылыққа мұрындық болатын – шыншылдық болса, айтылмыш көркемдік категория Сайын Мұратбеков шығармашылығында лиризм өрнектерімен бедер салғанын ұғамыз. Осы лиризмде барша әсемдік, жан сұлулығы, асқақ армандар, нақты әрекеттер сезімдік айшықтармен орын алып, автор идеясын әсерлі көңіл толқындары арқылы асыру рөлін атқарады.

Сайын Мұратбеков шығармашылығының негізгі тақырыбы адамгершілік, ар-ождан мәселесі. Жазушының қай әңгімесін алып қарасақ, адамның рухани байлығы: жан дүние сұлулығы мен сезім шынайылығына, көңіл тазалығы мен мұрат биіктігіне айрықша назар аударылады. Сондықтан да ол үшін өмірдегі, адам бойындағы жақсылық, сезімталдық, қайырым, ізгілік, сезім сұлулығы, тазалық, адалдық сияқты моральдық-этикалық категорияларды жазу мұраттың мұраты сияқты.

Сайынның әрбір жаңа әңгімесінде бұрын айтылмаған жағдай, ашылмаған сыр, көрінбеген характер алдыңнан шығып отырады. Және осының бәрін ол мен мұндалатып көзге ұрмай, сол өзінің лирико-психологиялық жоспардағы сырбаз, сыпайы, жайма-шуақ жазу стилімен жеткізеді. Ол не нәрсе туралы айтқысы, қандай жағдайды көрсеткісі, нендей шындықты ашқысы келсе де, қамырдан қыл суырғандай баппен, байыппен жазады. Сондықтан жалпы Сайын Мұратбеков прозасының табиғаты тау өзенінің тасып аққанынан гөрі, тұма бұлақтың бірқалыпты бүлкілінен туатын күміс сылдырды көбірек еске түсіреді. Тіпті оның жан сезімінде жаңалықтары мол образ, характерлері де есіктен кіре төрге ұмтылмайтын жайлы да жайдары, қайырымды да қарапайым болып келеді. Сайын әңгімесінің бізді қызықтыруы шебер құрылымы мен көркем жаратылысында. Әрбір деталь, сурет пен штрих жүйелі ойға жетелейді. Бір қызығы, әңгіме-повестерінде адамдық сезім категориялары орын ауыстырғандай әсер етеді. Мұң дегенімізден қуаныш лебі еседі, ал керісінше қуаныш келбетінен адам жанын түршіктірер ызғар соғып тұрады.

Шығармаларында отбасылық тіршіліктегі ғасырлар бойы қалыптасқан ұлттық психологияның, сыйластық категориясының жаңа заман ырғағымен өзгеріске түсе бастаған

сипаттарын, кейбір жақсы қасиет, салт-дәстүрлердің әлсіреп, бүгінгі келін, ұл, қыз тарапынан ата-анаға деген жорықсыз мінез-қылықтың өрістеп, эгоизмнің етек алып бара жату тенденциясын жазушы сезімтал зердемен, әлеуметтік астармен айшықтайды.

Сайынның әңгімелерінде кейіпкерлері қандай қиыншылықтарға, тағдырдың талқысына түссе де, адалдық бейнесін, адамгершілік қасиетін жоғалтпауға, өмірге деген үмітінен түңілмеуге, тағдыр тауқыметіне мойымауға, адалдық пен әділдікті баянды етіп, адал жанын, таза ниетін бойында сақтап қалуға тырысады. Онда қазақ даласының тамаша суреттері, сол даланың ғажайып бітімді адамдары, сән-салтанаты ешкімнен кем емес қазақ елінің қарапайым құбақан тұрмысы жамырап қарсы алады.

Ғасырлар бедеріне халықтың диалектикалық дамуындағы ұрпақтан-ұрпаққа ауысып келе жатқан, әлі де ауыса беруге тиіс, адамгершілік қасиеттің қандай болмыс-бітіміне де сыятын озық дәстүр, ұнамды салтты бүгінгідей «қой үстіне бозторғай жұмыртқалаған» заманда жаңғырта, жалғастыра берудің орнына «тойып секіретін», «жаны кедей» жандардың бейнесін көрсетеді.

Отбасы жүгінің қалпын сақтау, ата-ананың бала-шаға арасындағы байланыс иірімі, ұнамды дәстүрді бойға сіңіру өнегелі өмір салты қоғамдық мәнге, әлеуметтік құбылысқа айналып отыр. Жаңа ұрпақ тәрбиелеудегі инабат иірімдерін, сыйластық қағидаларын ұлттық өнегеден, қалыптасқан халықтық дәстүрден іздеуді мұрат еткен жазушы ой өрнегін характер диалектикасын ашу арқылы кестелейді.

Сайын Мұратбеков уақыт мінезімен, замана тынысымен, өзі туған сайын дала, асқар тауларымен азаматтық үндестік таба білген кемел суреткер, ұлттық психология мен тарихи болмыстың ең нәзік, ең терең, ең күрделі қасиеттерін ісі адамзатқа тән қадір-қасиеттермен үндестіріп айта білген жазушы. Бұл жазушының шеберлігі мен стиль ерекшелігі. Сондықтан Сайынның стиль даралығын бөліп айту – парыз. Уақыт озған Сайын Мұратбековтің сөзінің сыңғыры, стилінің өзіндік қана үні айқындала бермек.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Гегель, Г.В. Эстетика: Екі томдық. / Г.В.Гегель.- Мәскеу, т.2, 1999.- 603 б.
2. Белинский, В.Г. Разделение поэзии на роды и виды. / В.Г.Белинский.- Шығармалар жинағы: Тоғыз томдық. Мәскеу, т.3, 1978.- 684 б.
3. Пospelов, Г.Н. Теория литературы. / Г.Н.Пospelов.- Мәскеу, 1978.-344 б.
4. Хализев, В.Е. Теория литературы. / В.Е.Хализев.- Мәскеу, 2002.-438 б.
5. Липин, С.А. Лирическая проза как стилевое течение в современной советской литературе. Кітапта: Идейное единство и художественное многообразие советской прозы. / С.А.Липин.- Мәскеу, 1974.- 336 б.
6. Ахундов, Б.А. Литературные направления и стили. / Б.А.Ахундов.- Мәскеу, 1976.- 346 б.
7. Новиченко, Л. Стиль – метод – жизнь. Кітапта: Литература и современность. / Л.Новиченко.- Мәскеу, 1969.- 378 б.
8. Мележ, И. Современный литературный процесс и критика. / И.Мележ.- Мәскеу, 1975.- 383 б.
9. Князева, М.П. К истории понятия «лиризм». Кітапта: Миропонимание и творчество романтиков. / М.П.Князева.- Калинин, 1986.- 156 б.
10. Толстой, Л.Н. Русские писатели о литературном труде. / Л.Н.Толстой. –Мәскеу, 1956.- 667 б

ТҮРКІ ТЕКТІ ЕСІМДЕРДІҢ ӘЛЕУМЕТТІК МӘНІ МЕН ТАРИХИ СИПАТЫ (ОРЫС ЖЫЛНАМАЛАРЫ НЕГІЗІНДЕ)

ОСПАНОВА А.

О-19-1 тобының студенті

Аннотация. Көне түркі ономастикасына қатысты маңызды материалдар түркілер мен славяндардың ұзақ уақыт бойы тығыз қарым-қатынаста болғанын дәлелдейтін ежелгі славян ескерткіштерінде көрініс тапқан. Бұл қарым-қатынас пен өзара тығыз байланыс Киев Русінің қалыптасу кезеңінде және оның тарихи даму кезінде Шығыс Еуропада мекендеген, осы территорияда бірқатар мемлекеттік билігін жүргізген түркі тайпасымен тығыз қарым-қатынас орнату кезеңінде ерекше мәнге ие деп айтуға болады.

Кілт сөздер: Ежелгі, қолжазба, көне түркі, антропоним, лингвистика, этномәдени, ономастикасы.

Түрколог Н.А.Баскаков славяндар мен көне түркі тайпаларының арақатынасын былай көрсетеді: «Ежелгі орыс жазба ескерткіштерінде, оның ішінде негізінен қолжазба ескерткіштері мен көркем шығармаларда Шығыс Еуропадағы көне түркілердің топонимдері, антропонимдері мен этнонимдері сақталған. Бұл мәліметтер филологтардың, этнографтардың, тарихшылардың қызығушылығын арттырып, зерттеуге септігін тигізген». Ежелгі орыс мұраларынан табылған түркілер ономастикасына қатысты бұл құнды материалдар зерттеушілердің бірқатар еңбектерінде айқын жарық көрді. Мысалы, Н.А.Баскаковтың еңбегінде қыпшақ антропонимдері мен этнонимдеріне дәйекті талдау жасалады, Шығыс Еуропадағы көне түркілер этнонимдері мен антропонимдерінің моделіне типологиялық сипаттама берілді, түркілердің мифологиялық және эпикалық кісі есімдері әртүрлі аспектілерде зерттелді т.б. Кең көлемді бұл материал ғалымның «Слово о полку Игореве» деген монографиясы мен «Русские фамилии тюркского происхождения» кітабында, бірқатар мақалаларында жан-жақты қарастырылды.

Ежелгі орыс тіліндегі түркі лексикасын зерттеуші И.Г.Добродомов ежелгі орыс мұраларындағы түркі ономастикасы мәселелеріне ерекше көңіл бөледі. Оның зерттеулерінде функционалды және этимологиялық тұрғыдан бірқатар қыпшақ антропонимдері талданды, ежелгі орыс этнонимдердегі булгаризмдер, ежелгі орыс мұраларындағы түркілік топонимдер мәселелері қарастырылды.

К.Менгестің «Восточные элементы в «Слово о полку Игореве» еңбегінде түркі ономастикасы мәселесіне қатысты бірқатар құнды ескертелерін көрсетеді.

Тіліміздегі антропонимдердің шығу, даму негізі халқымыздың өткендегі тарихымен тікелей байланысты. Қазіргі тіліміздегі кісі аттарының көбінің көне түркі есімдермен түбірлес, мағынасы ұқсас, жасалу тәсілі мен құбылысы жағынан бірдей болып келуінің сыры – есімдердің шығу тарихы жағынан көне түркі заманы мен орта ғасырларда пайда болған антрополексемалық жүйенің жалғастығы болып саналатындығында.

Осымен байланысты *көне қыпшақ антропонимдерін әлеуметтік лингвистика тұрғысында зерттеу дегеніміз* – бұл есімдердің пайда болу табиғатын анықтауға әлеуметтік факторларды қатыстыра отырып зерттеу. Ескі қыпшақ тілі, қазіргі кезде қолданыста жоқ, өлі тіл болғандықтан бұл тілдегі есімдер әлеуметтік лингвистиканың зерттеу нысаны (объектісі) болып табылады. Ескі қыпшақ тілінде сөйлеген этностардың XI-XIII ғасырларда шығыста Ертіс, батыста Днепр өзендері аралығында Еуразия далаларын мекендегендігі тарихшы-археолог, этнолог, шығыстанушы ғалымдардың еңбектерінен белгілі.

Половец-қыпшақтар мен кумандардың тарихын, этнографиясын зерттеген «Половцы» деген еңбегінде С.А.Плетнева оларды: кун – кумандар және половецтер дейтін екі үлкен тайпалар бірлестігіне бөледі. Бұл екі тайпалар бірлестігін куман және половец қоғамдары деп қарауға болады. Куман және половец қоғамдарын, әлеуметтік терминологиямен айтқанда, топтық қауымдар немесе *әлеуметтік топтар* құраған.

Әлеуметтік *топ* немесе *тайпа* дегеніміз – *этнос*, ал *этнос* әлеуметтануда *социум*. Этноним немесе соционим негізінде пайда болған кісі атаулары антропонимдер де *соционим* немесе *социоатау* болып аталады. Әр түрлі әлеуметтік топтар бір-бірімен байланысты және иерархиялық түрде қоғам болып ұйымдасатыны белгілі. Осы әлеуметтанымдық заңдылықты біз куман және половец қоғамдарынан көреміз. XI ғасырда Днепрдің батысын жайлаған кун – куман, печенег, оғыз және Днепр мен Еділ өзендерінің аралығын мекендеген печенег, оғыз, болгар, алан қалдықтары мен *Анджогы, Башқұрт, Бурджоглы, Джузан, Дурут, Емяк, Етебичи, Иета, Канзароглы, Қарабароглы, Китанопа, Отперлю, Саксин, Тарголове, Таксоба* т.б. этностар немесе әлеуметтік топтар ретінде өзара бір-бірімен саяси-экономикалық, тілдік, мәдени жағынан байланысты болып, иерархиялық түрде қоғам болып ұйымдасқан.

Әлеуметтік топты немесе этносты сипаттағанда, мәдениет түсінігіне соқпай өту мүмкін емес. Жалпыға белгілі түсініктегі мәдениет, әрбір әлеуметтік топта немесе социумда болады. Социум деңгейіне қарамастан, оның мәдени ерекшеліктері, тілінен байқалады. Тілдің сөздік құрамы, сол тілді тудырған қоғамның материалдық және рухани мәдениетін нақтылап айқындап беретіні белгілі. Тура осы сөздік құрамынан мәдени айырмашылық өте-мөте айқын көрінеді. Тілдер лексикасының ажыратылу деңгейі, социумдар мәдениеттің айырмашылық деңгейімен анықталады. Тілдегі жеке лексикалық бірлік, социум мәдениетіндегі жаңа ұғымға атау беру керек болған кезде ғана пайда болады.

С.А.Плетневаның жоғарыда көрсетілген еңбегінің деректері мен мазмұнына сүйене отырып, біз ол этноатауларды тілдік табиғаты, тіл мен мәдениет сабақтастығы тұрғысынан қарастырып талдауға талпындық. Сөйтіп, олардың қазақ антропонимикасының этномәдени негізімен астасып жатқан тұстарына ерекше назар аудардық. Сонда байқағанымыз – половец қоғамындағы экономикалық мәдени-әлеуметтік өзгерістерге байланысты көптеген тайпа, ру, одақ басшылары есімдерінің соңына «баспана», «тұрақ» мағыналарын білдіретін «оба» дейтін көне түркі сөзінен туындаған «опа», «епа» морфемалары қосарланып, содан Урсоба, Алтунопа, Аепа секілді кісі атаулары пайда болған.

XI ғасырда половец қоғамында әскери-демократиядан ерте феодализмге өту кезеңі жүргені тарихи деректерден белгілі. Табормен көшу сатысындағы экономикада қоғамдық қатынастардың әскери-демократиялық құрылымында болатындығы белгілі.

Ал әскери-демократиялық құрылысқа тайпалар одағы сияқты саяси-әлеуметтік бірлестік тән. Еділ мен Днепр аралығында алғашқыда XI ғасырда көшіп-қонған *Боняк, Шарукан, Тугоркан, Урусоба* сияқты хандар басқарған бірлестіктер тура осындай тайпалар одағы болған.

Бірнеше тайпалардың бірлестігін С.А.Плетнева «орда» дейтін терминмен атаған. Половец және куман қоғамдарының әрқайсысынан бірнеше орда құраған. Ал орданы көптеген курендер құраған. *Курен* дегеніміз – *токсоба, төртоба, етибичи, иета* секілді этнонимдердің бірлестігі. Қыпшақтану мәселесімен айналысқан зерттеушілердің барлығы дерлік *токсоба* этнонимінің бірінші компоненті – *токс* сөзін, *тогуз* немесе тоғыз сан есімінің ықшамдалған фонетикалық варианты. Ал екінші компонент – *оба* сөзін, жоғарыда көрсетілгендей «ру-тайпа» мағынасын білдіретін көне түркі атауы деп қарайды. Осы сияқты *тортоба* да, *төрт* сан есімі мен *оба* дейтін көне түркі сөзінен біріккен екі компонентті этноним.

Етибичи – *иета* немесе *жеті* сан есімі мен *оба* сөзінің жіңішке фонетикалық варианты, *еби* және *чи* суффиксімен құралған үш компонентті этноним. Сонда *токсоба, төртоба, етибичи* дегеніміз – *тоғыз, төрт* және *жеті* рудан құралған бірлестіктер болып шығады.

Олай болса, жоғарыдағы түркітанушылардың, этнологтардың, шығыстанушылардың көне түркі «оба» сөзі мен оның фонетикалық варианты, «ру-тайпа» мағынасын білдіретіндігін анықтадық. Егер де *оба* сөзі мен оның фонетикалық варианттары «ру-тайпа» мағынасын білдірсе, онда қалай *Алтунопа* есімі: қымбат металл мағынасын білдіретін *алтун* және әке жағынан «аға», «әке» мағыналарын білдіретін *аба* немесе *апа* сөздерінен құрала алады.

Егер де половецтерде *Алтунопа* атауымен аталған ру болған болса, онда олардағы *Алтунопа* есімінің екінші компоненті *опа* – «ру» мағынасын білдірген. Олай болса, жоғарыдағы тұжырымымызға сәйкес *Алтунопа* есімінің де екінші компоненті *оба* мен оның фонетикалық варианттары – «ру» мағынасын білдірген деп тұжырымдауға болады.

Оған негіз болатын дәйекті, мысалы, қазақ этнонимдерінің атауларымен сабақтастыра дәлелдеуге болатын сияқты. Қазақтың *Кіші жүзі Алшын* және *Алшын* және *Жетіру* дейтін екі бөлікке бөлінетіндігі белгілі. Х.Арғынбаев, М.С.Мұқанов, А.Востров секілді тарихшы-этнолог ғалымдардың пікірінше, Алшын бөлігінің Байұлы тармағы 13 рудан құралған, осылардың бірі – *Алты*. Осы зерттеушілер Байұлы тармағына жататын Байбақты руында *тоқсоба* дейтін атаның барлығын атап көрсетіп, бұл ру орта ғасырда Дешті Қыпшақты жайлаған қыпшақтардың құрамында болған деген пікір білдіреді.

Қыпшақтану мәселесімен айналысып жүрген зерттеушілердің басым бөлігі орта ғасыр деректерінде кездесетін қыпшақтардың бір тайпасы Буржоголыны Алшынның Байұлы тармағына кіретін Беріш руымен шендестіріп, екеуін бір этнос деп есептейді.

III – ч, дж тарихи дыбыс сәйкестігіне сай *Бурджоглы* этнонимінің бірінші компоненті – *бурдж* сөзін, *Беріш* этнонимімен шендестіріп, беріш қабылдап, жоғарыда көрсетілген қыпшақтанушы зерттеушілердің *Бурджоглы* мен *Беріш* этнонимдерін бір этнос деп есептейтін пікірмен келісуге болады.

Себебі *Алшынның* Байұлы тармағының бірнеше руы, орта ғасырлардағы қыпшақ конференциясына кірген. Осындай тарихи-этнологиялық фактілерге және компонентті половец есімдері – этностардың, кісі атаулары ретінде берілген бейнесі, формасы екендігіне сүйене отырып, Байұлы бірлестігінің Алтын руы мен орыс жылнамаларындағы *Алтунопа* есімін шендестіріп, бұл екеуін бір этнос дей аламыз.

Егер де половецтерде *Алтын* руының этнонимі негізінде және осы рудың көсемінің аты ретінде пайда болған *Алтунопа* есімі бар болса, онда оларда Байұлы бірлестігінің Алтын руымен тегі (генезисі) бар *Алтын опа* руы да болған деп ойлауға болады. Егер де половецтерде *Алтунопа* атауымен аталған ру болған болса, онда олардағы *Алтунопа* есімінің екінші компоненті *опа* – «ру» мағынасын білдірген. Олай болса, бұл жайлар біздің жоғарыдағы екі, үш компонентті половец есімдерінің екінші компоненті *оба* мен оның фонетикалық варианттары – «ру» мағынасын білдірген дейтін пікіріміздің дұрыстығын дәлелдейді.

Этнонимдердің кісі есіміне негіз болу заңдылығы – түркі тілдерінде кездесетін құбылыс. Мысалы, *Арғынбай*, *Адай*, *Найманбай* (Әсет Найманбаев т.б.), *Қоңыратбай* (Ә.Қоңыратбаев т.б.), *Алшынбай*, *Жаппас* т.б. Бұл бөлігінің этномәдени сипат ретінде қазақ тілінде ұлттық киімдердің соның ішінде бас киімнің атауларында қалыптасқанын профессор Е.Жанпейісов М.Әуезов шығармашылығы тілі негізінде нақты көрсеткен: *жекей тымақ*, *керей тымақ*, *қаракесек тымақ*, *найман тымақ*, *сегіз сай уақ тымағы*, *төрт сай аласа төбелі тобықты тымағы*.

Осы тектес половец есімдерін этимологиясына жасалған талдау көрсетіп бергеніндей, бұл антропонимдердің басым көпшілігі этнонимдер мен отбасылық, рулық лақап атаулар немесе рулық отбасына біріктіретін топтық атаулар және тотем атаулары негізінде пайда болған.

Осы мәселеге қатысты Н.А.Баскаков, С.А.Плетнева, Аджи т.б. зерттеушілердің еңбектеріндегі деректерге сүйеніп, половец есімдерінің төркінін анықтау барысында олардың бізге белгісіз болып келген этноәлеуметтік құрылымын мынадай рулар құрағаны анықталды: *Алтын*, *Арыстан*, *Ашина*, *Кул*, *Тарголовке*, *Ит*, *Токсаба*, *Кайоба*, *Беріш-барыс*, *Кайдар-Айдар*, *Кимек-Имек*, *Лақ*, *Жағалбайлы*, *Қытшақ*, *Басымал*, *Құлан* т.б.

Половец есімдерінің басым көпшілігі осы рулар және олардың тотем атаулары мен рулық отбасына біріктіретін топтық атаулар негізінде пайда болған. Ашина руына қатысы бар есімдерге: *Кулоба*, *Самогур*, *Чинегрена*, *Колтан*, *Тарх-Тарг*, *Асен-Осен*, антропонимдері немесе топтық лақап атаулар, ал оның бөрі және тотеміне қатысы бар есімдерге: *Бердібек*, *Кобяк* – *Көбек*, *Боняк* – *Боріг*, *Итоглы*, *Итлар*, *Куртык* – *Құрлық*, *Сарчан* – *Сырттан*,

Альпар – Ольбер, Борил антропонимдері жатады. Мифтік дерекке сай қыпшақ есімді бала мен оның Құрсақ атты анасының топтық лақап атауына қатысы бар есімдер: Кончак – Қанишық, Кюнячук – Күнічук, Балкати – Балқатқын, Белдюз – Балдыз, Сантуз – Сандыз.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Тюркская ономастика. Алма-Ата:Наука, 1984. Баскаков Н.А. «Имена половцев и названия половецких племен в русских летописях» - С.75
2. Плетнева С.А. Половцы. – Москва:Наука, 1990 – С.60
3. Арғынбаев Х., Мұқанов М., Востров В. Қазақ шежіресі хақында. – Алматы:Атамұра, 2000. – 372 б.
4. Востров В. Муканов М. Родо-племенной состав и расселение казахов. Алма-Ата, 1968
5. Баскаков Н.А. Тюркизм-энонимы в «Слове о полку Игореве». Сов.тюркология. 1982 №5.
6. Жанпеисов Е. Этнокультурная лексика казахского языка (на материалах произведений М.Әуезова). – Алма-Ата:Наука, 1989. – 175 б.

**MODERN TECHNOLOGIES AND METHODS IN THE DEVELOPMENT OF
ENGLISH AS A FOREIGN LANGUAGE**

ОМАРОВА А.А.

студент гр. ЛОГ 19-1к

АБДРАХМАНОВА С.Т.

ст. преподаватель, магистр педагогических наук,

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,

г. Караганда, Республика Казахстан

Annotation: The aim of the article is the use of modern technologies for the formation of sociocultural competence in the study of foreign languages. Web quest is a modern and promising pedagogical technology used in the educational process when learning a foreign language. Work with authentic information materials posted on foreign websites, their analysis and systematization allow students to really immerse themselves in an authentic language environment and acquire regional knowledge. The article describes the structure and methods of creating a web quest, offers practical recommendations for the independent use of this technology.

Key words: sociocultural competence, web quest, pedagogical technology, foreign language competence, information and communication technologies.

In recent years, the market is becoming full of educational technology offers a variety of methods of learning English, the question "by what technique do you teach?" It is becoming more and more important, which indicates an increase of consumption culture of intellectual production. Puzzled by the applicant, student or businessman (however, also a student) more often freezes in front of bookshelves with the linguistic literature and looks thoughtfully long list of advertisements. One of the selection criteria - price, but more importantly ... "English for two weeks," "communicative methods of teaching English language," effective rapid method "," English on a subconscious level, "in the end. So many new and unknown! This gives rise to doubts about the results. Can you trust the latest technology? Or give preference to well-established "brand" - such as "Bonk", "Eckersley" or "marking time", gradually moving into the category of classical methodical? [1]

Information and communication technologies (hereinafter referred to as ICT) have penetrated extremely broadly into all spheres of our life: in science, economics, politics, the domestic sphere,

and, of course, in education. Currently, curricula in secondary schools and higher education institutions (universities) increasingly involve 144 using different methods of teaching foreign languages, based on the use of modern ICT. The knowledge and skills of students and schoolchildren on the application of the acquired knowledge in educational activities, the solution of educational, domestic, professional tasks and confident methods of working with ICTs form the informational competence of students - the generated skills to independently seek, analyze and select the necessary information, organize, transform, store and transmit her using ICT. In this case, technology is understood as a combination of hardware and software products. A modern foreign language teacher must be proficient in computer technology and be able to use ICTs in the educational process. Such skills allow you to create an environment that facilitates the assimilation of students' knowledge and the acquisition of the necessary communicative competence [1].

Communicative competence, as the ability to solve foreign language problems for students in the field of everyday, educational, industrial and cultural life, as a student's ability to use the facts of language and speech to realize communication goals, according to different scientists and organizations, has different components. Communicative competence is a complex phenomenon in the methodology of teaching foreign languages. The formation and development of this competency contributes to the successful preparation of students for intercultural interaction. There are several approaches to the definition and structural content of foreign language communicative competence. Russian and foreign researchers use a different set of components to describe this competency. 145 different terms are also used to designate them: "components", "components", "sub competencies" or simply "competencies".

We can talk about two variants of the component composition of foreign-language communicative competence - pan-European and Russian [2, p. 83–87]: - Russian version: includes linguistic, speech, sociocultural, compensatory, educational and cognitive competencies; - pan-European version: includes linguistic, sociolinguistic, sociocultural, discursive, strategic and social competencies (Figure 1).

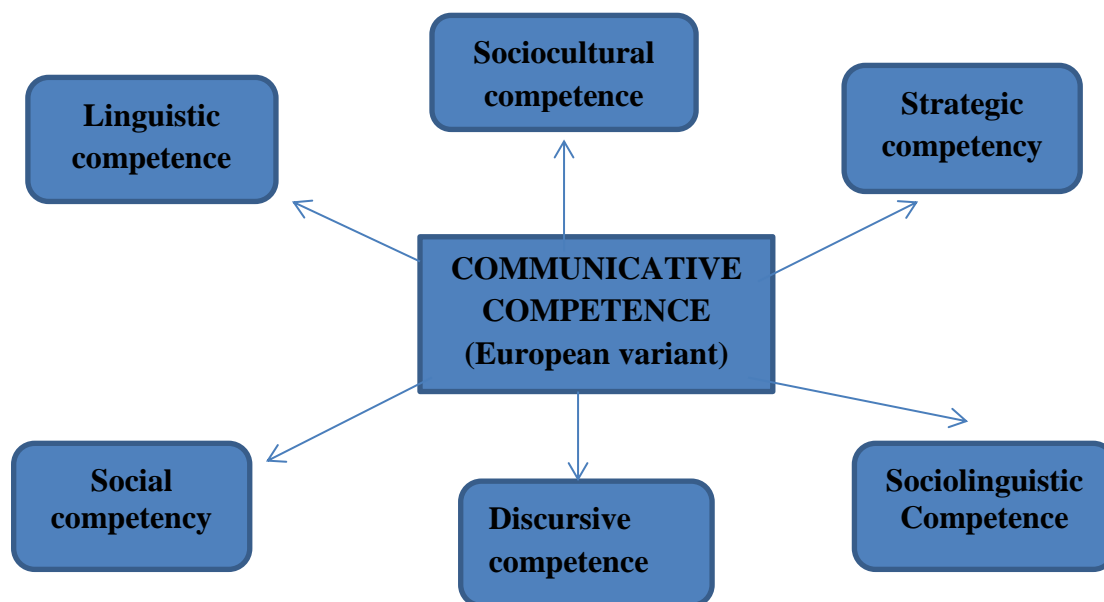




Figure 1 - Comparative composition of communicative competencies

As can be seen from the comparison, sociocultural competence is an indispensable element in both versions of the component composition of foreign-language communicative competence.

The need for the formation of sociocultural competence — along with the speech, language, compensatory, and educational – cognitive competencies of 147 competencies — is directly indicated in the Federal state educational standards for secondary (full) education in a foreign language. In these standards, sociocultural competence is one of the main goals of teaching foreign languages as part of communicative competence. As a rule, this competency is not separately prescribed in higher education standards, but its components are necessarily present in the general cultural and professional competencies of graduates of both linguistic and non-linguistic universities. Teaching technology (educational technology) is a scientifically based practice of using techniques, means and methods of organizing teaching and learning activities. The task of teaching technology is to transform the general laws and principles of pedagogy into specific effective teaching and learning methods, to create comfortable conditions for their effective application, including using modern technical means. Web quest technology was first developed and proposed as a pedagogical technology by Bernie Dodge, professor at the University of San Diego (USA) Department of Educational Technology, San Diego State University, and Tom March (Tom March). Educational web-quest (web quest) can be defined as a problematic task with elements of a role-playing game, for which information resources of the Internet are used. The basis for the emergence of this technology was the project method - the organization of training, in which students acquire knowledge in the planning and implementation of practical tasks - projects. This method is focused on the independent activity of students, 148 on the practical result. This is one of the optimal forms of training and control of not only general knowledge and skills, but also communication skills, which is especially important when studying foreign languages. Quest technology differs from the game method in pedagogy by the presence of problematic tasks and the search for information on the Internet. For web quests, a prerequisite is to be in the network information space (on Internet sites, social networks) using special computer programs. The educational technology structure developed and implemented by these scientists turned out to be so successful that it is currently considered the standard web quest. Physically, a web quest is a * htm web page with links and recommendations. An example of the start page in this format, namely, the web quest "Lights ... Camera ... Action ... New Jersey!" ("Light! Camera! Start! New Jersey!" [4], based on the popular American television show, is shown in Figure 2.

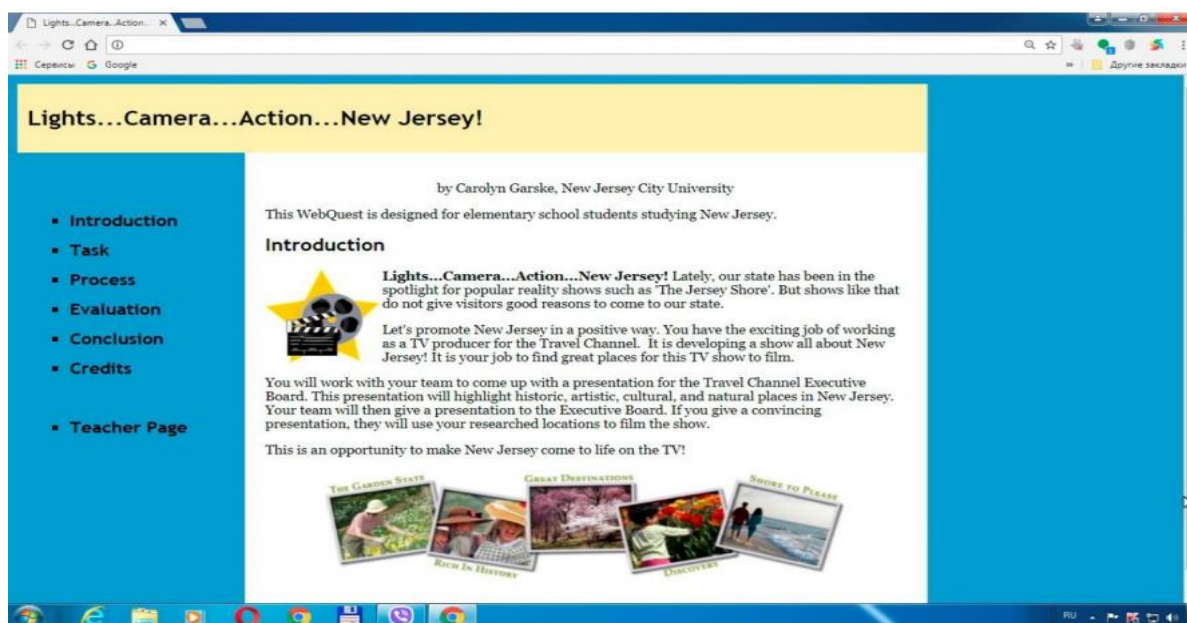


Figure 2 - Start page of a web quest (INTRODUCTION section)

You can open quest web pages in any browser for Microsoft Windows and MacOS operating systems: Google Chrome, Opera, Firefox, Internet Explorer, Microsoft Edge and others, as well as in mobile browsers devices - smartphones and tablets running on the operating systems Android, Windows Mobile, iOS and some other operating systems of mobile devices. The web quest includes a number of required sections: introduction, quest objectives, work order, assessment criteria, conclusion, links to web quest materials, and also a page for teachers (Figure 4). Sometimes add additional sections, for example - resources. The transition between the sections of the quest is carried out by a simple click of a computer mouse in the left margin of the browser page.

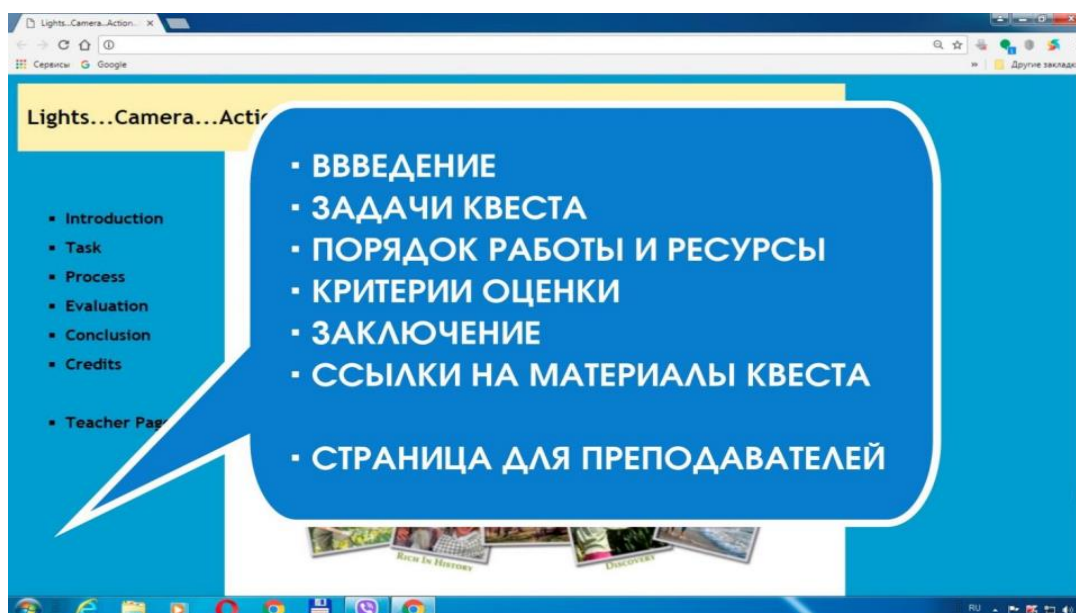


Figure 3 - Sections of the web quest

Figure 3 The “TASK” section. In the TASK section, the teacher sets specific tasks for the participant or, in this case, for several participants who are members of the same group (team): - areas of knowledge to be studied are specified: places related to history, the culture, nature of New

Jersey, as well as the entertainment available there and popular tourist destinations; - Mandatory presentation points based on the quest; - tasks of the group members (Figure 4).

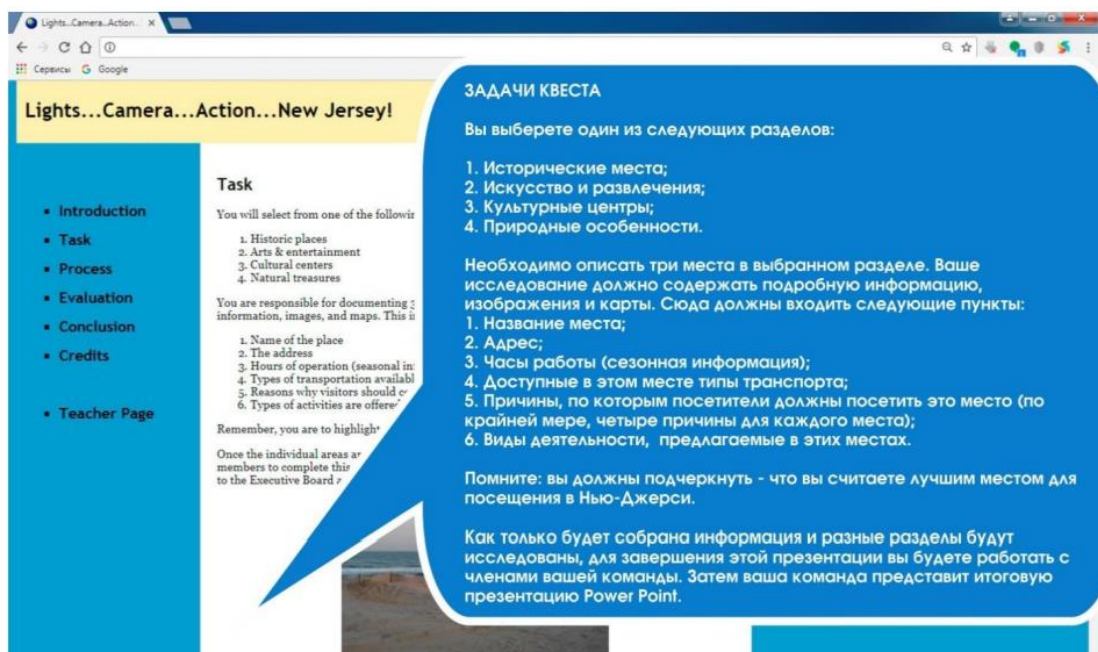


Figure 4 - Task Section

In the most voluminous section of the quest - ORDER OF WORK AND RESOURCES - tasks are specified specifically for each member of the team consisting of four students, and the team task is the final presentation. 151 Specific research objects are also presented here with web links to Internet resources that describe a particular place, object or field of activity (Figure 5)

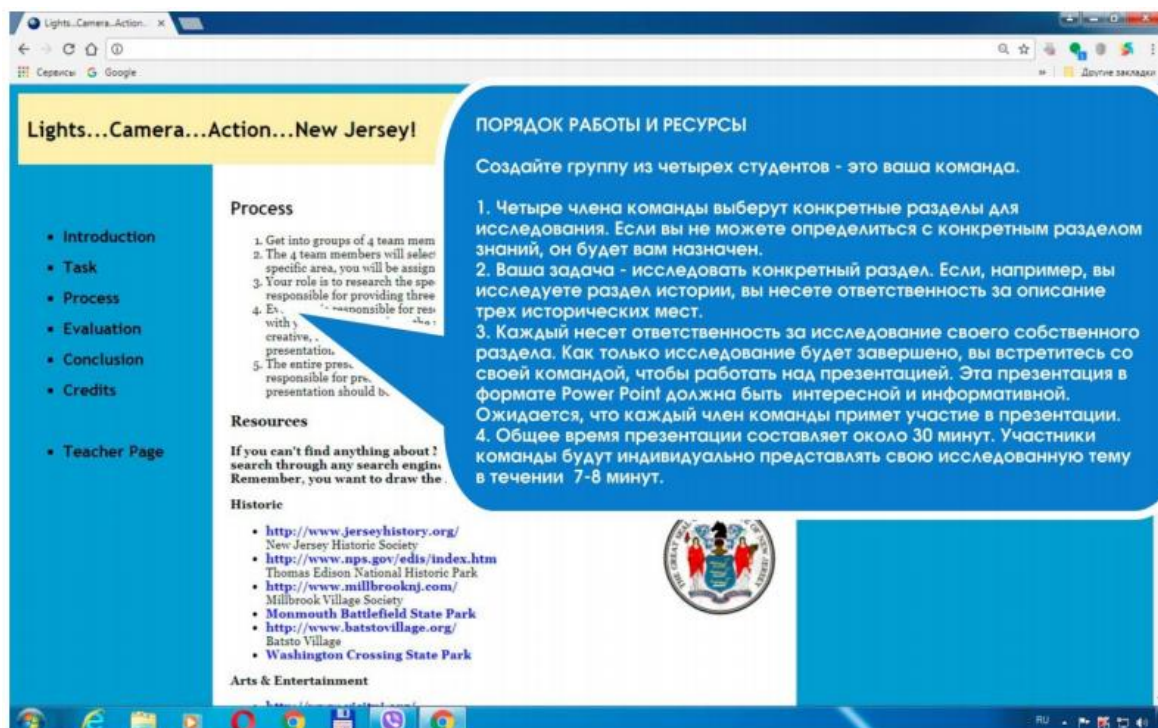


Figure 5 - Section "ORDER OF WORK AND RESOURCES"

It is important to note that it is web quests, as an artificial foreign language environment, that allow students to work with authentic information materials, including: websites of foreign newspapers and magazines, public and governmental organizations, cultural, sports, catering and restaurant establishments, retail trade, services, transport, tourism. All this allows students to really

immerse themselves in an authentic language environment and acquire regional geographic knowledge [5, p. 72–73].

Web quests can cover both a single problem, a school subject, a topic, or be cross-subject: by changing the topics and content of the web quest when learning a foreign language, a teacher can contribute to the successful formation of a particular component of socio-cultural competence among students. All these features show that the web-quest technology is a modern universal tool, which, of course, is necessary in the arsenal of pedagogical technologies of a foreign language teacher.

References:

1. Dmitrenko T.A. Organization of language education using ICT // Higher education in Russia. - 2017. - No. 208 (1). - S. 105–109.
2. Tayurskaya N.P. Foreign language communicative competence: foreign and Russian experience / Humanitarian vector. Series: Pedagogy, Psychology. - 2015, No. 1 (41).
3. Azimov EG, Schukin A.N. A new dictionary of methodological terms and concepts (theory and practice of teaching languages). - M.: IKAR Publishing House, 2009. -- 448 p.
4. Garske S. Lights ... Camera ... Action ... New Jersey! [Electronic resource]. - URL: <http://questgarden.com/104/49/7/100607145432/> (accessed 04/10/2018). 157
5. Dmitrenko T.A. Methods of teaching English at a university. Tutorial. - M.: MELI. - 2009. -- 92 p.

USE OF THE EDUCATOR TO LEARN ENGLISH IS BETTER BY IMMERGING INTO IT

ПЕРСТНЕВА С.

студент гр. МО 18-2

МУКУШЕВА Г.Р.

к.п.н., доцент

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Annotation: This article is devoted to the problem of finding the optimal and effective method of learning foreign languages. The author shares the experience of learning languages using the method of immersing into the language environment. There are also mentioned advantages and disadvantages of this method. The opportunities of learning foreign languages abroad are mentioned in this article.

Key words: Immersion, language environment, natural manner, real communication, full immersion, international exchange programs

Studying languages – is really popular nowadays. It is in great demand not only for children or teenagers who study languages at school or on the internet, at special courses, but there are more kinds of language learning, so adult people start to study languages too. Studying of something new helps people to develop their brain and memory, to inquire something new and interesting things.

Now became more and more popular to study foreign languages with “diving” to the environment of native speakers. In my opinion this method is bitter helpful for people who want to study languages, especially I think that it is easier to improve listening and speaking skills. But in my opinion, it isn’t good for people who have just started to study foreign language and don’t have even elementary level of this language. This situation is evident because if you know really few words, can’t understand native speakers enough and your pronunciation lives something to be desired, so when you come to another country, you will not be able to understand the easiest words

and phrases, which native speakers tell and you will not be able to survive alone there. You won't be able to ask how to get somewhere, or order some food or ask of its compound because they will not get your speech and each of your attempts to be understandable makes you nervous.

Nowadays, there is a big opportunity of choosing a method of studying languages, more and more often people go abroad, to the country where the target language is spoken. But why programs with international exchange or learning languages with travelling become more popular and better than just learning languages with the tutor or at some special courses with the group of some people in your country?

Firstly, it takes you a lot of time mastering of a foreign language at your homeland in some period of time you can just stop learning it because you don't see any progress in acquiring language.

Secondly, some learners have real fear to speak, they are afraid of making grammar mistakes, mispronouncing or mixing up the meaning of some words and they switch from target to their native language but when they "emerge" into the learning language environment, they just don't have the other way as trying to speak a target language..

Thirdly, the learners, acquiring the fluent level of a foreign language at home, can use their language skills, only at training courses, at school as a teacher or at language club to share their knowledge to communicate with the other members of it, but being abroad people integrate into everyday life and all their interest focuses not only in learning language, they communicate with native speakers to enlarge their cultural aspects, they learn to respect customs and traditions of the people whose mother tongue they speak. This emerging method of mastering any foreign language is rather effective than that we are taught from the textbooks and tutorials at schools and universities at home.

Nowadays, there are a great number of programs, which can give you an opportunity to go abroad especially for learning languages. For example, for students "Work and travel the USA", "Work and travel Mexico", "Working Holiday in Germany" – these programs aren't only for just working and earning money, of course at the environment of foreign language your progress of studying language will be extremely fast. Also, there are lots of children's camps. Some programs can offer you to get some special language courses abroad, so at first, you will be at foreign language environment. At second, you will have some add language courses with tutor, maybe with some grammar exercises. You can study: English in England, Canada, USA, Australia, New Zealand, Ireland, Malta; Deutsch – Germany, French – France and Quebec in Canada – these are the most popular and available courses, by which people from different countries, especially Kazakhstanis can visit. So, these programs are not only for children, teenagers, students, they are also for adult people as well, which is close to you, for example which lasts from 2 till 24 weeks in a year.

Also, there is a program in Kazakhstan as "Au Pair" when one can live in the host family, but this is more suitable for children and teenagers. Another program is – "Southwestern Advantage". It is popular internship for students of full-time education of bachelor's, master's, which have an ability to work with the best students of Europe and USA in the international environment, as well as they have some intensive trainings, they can earn some money and, of course, to inquire more about American culture, traditions and improve English skills. The next language program is "EF" – Education First. This program is for people of all ages and this program is the World Leader in International Education. Two more language programs for people of all ages is "Dos education" and "Advanced program". Some of these programs are declared as educational, but not everyone goes only to study a foreign language. Sometimes Kazakhstanis regard this trip as a tourist one. Operators said that it's cheaper to travel to a particular country in the world than on a regular tour.

Some people, who have already traveled to learn the language in the framework of the above program tell that language courses abroad allowed them to make a tangible breakthrough in learning a target language. According to them, they now, for example, can watch foreign films and read books in the original. For many of them, acquired skills have become useful in professional activities.

In addition, the trip will be a great solution for those who just want to visit another country, get acquainted with a new culture and make acquaintances abroad and there is one more advantage - this program is cheaper, than usual touristic trip.

Last summer I have visited China, exactly Hainan Island. I am a student of International Relations specialty, I think I should know more than one foreign language and in the second course of education we started to study Chinese language. But when I was in China I didn't know Chinese hieroglyphs enough, I have just known some Chinese words. But all shop signs, which were written in hieroglyphs were so interesting and magnificent for me, so when I had come home and new academic year started, I have been waiting for starting discipline "Chinese language", because I was really interested in it after my trip. But after travelling, I found out and remembered some new Chinese words in pinyin. Obviously, I want to go abroad by some of these program and I hope I will realize my dream.

In conclusion, I can say that studying foreign languages abroad through "immersing" to the language environment is really good idea, but only for people whose level of knowledge of language allows to a person to go abroad and to know that he can live there and, of course, there is really a big number of special programs and organizations, which can help you to realize a dream and people should use this opportunity, because it is really more effective than learning foreign language in your homeland.

Bibliography:

1. Baranova A.A. Makashina A.A. Language Learning in Linguistic Environment// Psychology and Pedagogy: past, present, and future: collection of articles of the International scientific-practical conference. –Ua: Aesterna, 2014. – p. 20-23.

2. "Features of learning a foreign language through immersion in the language ..."
<http://pdf.knigi-x.ru/21pedagogika/72493-1-osobennosti-obucheniya-inostrannomu-yaziku-posredstvom-pogruzheniya-yazikovuyu-sredu.php>

3. Learning languages by immersion. <http://www.languages-study.com/dipping.html>

FOREIGN LANGUAGE AS A TOOL OF FORMATION COMMUNICATIVE COMPETENCE OF STUDENTS, FUTURE MANAGERS OF HOTEL INDUSTRY

РАШКЯВИЧУТЕ А.,

ДУДАРУК И.

студенты гр. РД 18-2, КЭУК

КАЛАГАНОВ О.С.

магистр, преподаватель

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,

г. Караганда, Республика Казахстан

Annotation. This article raises the actual problem of non-compliance of hotel managers-graduates of higher educational institutions that do not meet the modern requirements of the hospitality industry. The article reveals the concept of communicative competence, identifies groups of background knowledge, concretizes the concept of foreign language competence, highlights its structure, and justifies the need to learn a foreign language by a modern hotel Manager during his studies at a higher educational institution.

Keywords: education, hotel managers, communicative competence, foreign language competence.

Today, the hospitality industry (including tourism, hotel and restaurant business) is developing more dynamically than other sectors of the world economy. According to analysts, by

2030, tourism will become the largest business in the world, which will lead to an increase in the number of jobs and opportunities to make a career in this field.

Statistics say that thanks to tourism, cities such as Paris, New York, and London live and thrive. For the favor of "His Majesty the Tourist" is no longer fighting individual travel agencies, but entire States. According to the world tourism organization (of which Kazakhstan became a full member in 1993), the share of countries where tourism is among the top five export items currently reaches 83%. At the same time, 38% is accounted for countries where tourism is the main source of foreign exchange earnings. Thus, the income from one foreign tourist is equivalent to the export of 9 tons of coal, or 15 tons of oil, or 2 tons of high-grade wheat. You can create from 5 to 9 jobs with the money of one tourist (and each visitor leaves at least \$1000).

All this indicates that tourism can and is gradually becoming a profitable sector of the Kazakh economy. Moreover, for the development of the hospitality industry, our country has rich tourist resources. These are striking landscapes and untouched mountain peaks, fast-running rivers and steep cliffs, unique species of fauna and the diversity of the world of birds. There are 27 thousand ancient monuments in the country, many of which are located on the great Silk Road. These are the mausoleum and mosque of Khoja Ahmed Yassawi in Turkestan, the unique "Golden man" found in the Saka mound near the city of Yesika, the burial chamber of the Besshatyr burial ground, and much more. A potential tourist who wants to visit the countries of Central Asia, through the territory of which the Great silk Road ran, Kazakhstan can not fail to arouse great interest.

Over the past ten years, the hotel and tourist business has grown significantly in our country. The scale of development of the hospitality industry in recent years is pleasantly surprising.

However, in order to manage a modern hotel infrastructure, we need the managers of the hotel industry with a professional education and staff with high quality training.

Currently, along with the high professionalism of the hotel Manager, the main focus is placed on such personality traits as initiative, enterprise, rationalism, dynamism, the ability to quickly respond to the current situation, healthy optimism, sociability. All these characteristics of personality traits cannot exist without a developed communicative competence [3].

I. V. Kulamikhina defines the communicative competence of specialists on the basis of criteria, which are the skills of working with people and information. When interacting with people, communicative competence is manifested in the ability to communicate, formulate tasks, resolve conflicts, the ability to interact with representatives of different cultures and intellectual layers, and the ability to negotiate. When working with information, the hotel Manager must demonstrate the ability to present, discuss, and defend opinions not only verbally, but also in writing, and analytically perceive written information, find, receive, systematize, design, and use information. So, I. V. Kulamikhina gives the following definition of communicative competence: "the Ability to implement effective communication, which is manifested in situations of professional communication and serves to meet the needs of a specialist in the exchange of information, thoughts, feelings; in the implementation of interaction, in building relationships with colleagues and partners; in developing common positions; in establishing spiritual contact" [4].

Communication competence is complex. The structural components of communicative competence are linguistic, sociolinguistic, discursive, socio-cultural, strategic and social. The combination of these competencies will form the starting point for the formation of an educational standard in foreign languages.

As for communication competence itself, it was clearly underestimated in the past years. In modern conditions, it would be naive to think that full-fledged communication is possible only on the basis of the ability to operate with language material. From the position of the sociological theory of communication, the process of communication between people is an exchange of information, in which one of them owns some information that is unknown to the other, otherwise meaningful communication does not occur. Information inequality occurs due to the fact that part of the knowledge of one of the interlocutors is individual, that is, obtained as a result of personal experience.

On the other hand, in the process of communication, there is General information that forms the starting point for communication. In the absence of such General information, communication is not possible. Thus, for a successful act of communication, it is necessary not only to have a common language means for the interlocutors, but also a General amount of knowledge. Such common knowledge for participants of the communication act is background knowledge. As shown in their study Em Vereshchagin and V. G. Kostomarov, we can distinguish four groups of background knowledge.

The first group includes universal knowledge, such as concepts such as the sun, wind, trees, and the like.

The second group includes information that is available only to members of a particular ethnic language community. This knowledge was developed by a certain people and reflects their culture, way of life and customs.

To the third group of knowledge, researchers attributed regional knowledge that is characteristic of the inhabitants of a particular region.

Finally, the researchers assigned professional knowledge and relevant vocabulary to the fourth group.

To ensure genuine communication, even within a limited framework, knowledge related to the fourth group of background knowledge is necessary. This is the function of communicative competence [5].

Why communicative competence is so important for future professionals, in our case, managers of hotel industry? Even Dale Carnegie in the 30s of the 20th century noticed that the success of a person in his financial Affairs, in the technical sphere or engineering depends on fifteen percent of his professional knowledge and eighty - five percent-on his ability to communicate with people.

The high level of communicative competence of hotel managers provides a real psychological contact with colleagues, superiors and subordinates. The ability to overcome various psychological barriers that arise in the process of interaction determines the fruitfulness of interpersonal relationships, through which the business and personal levels of communication are harmoniously combined. Very significant in the structure of the communicative competence of a hotel Manager is the perceptual component, which distinguishes such components as the ability to adequately assess the personal traits and emotional state of communication partners, correctly interpret statements and non-verbal component of interaction, determine the nature of relationships that develop in the process of communication.

The analysis of curricula and the list of disciplines studied in higher education institutions has revealed a number of academic subjects that can be used to develop students, future hotel managers, communicative competence. One of these subjects is a foreign language.

A foreign language, as an academic subject, has features that open wide opportunities for the development of creative abilities of students in the learning process. In this regard, the issues of stimulating students ' interest in learning foreign languages and determining the role of creative independent work of students in their study are in the focus of attention of foreign language teachers.

Professionalism in the activities of hotel managers is largely determined by the level of their foreign language communicative competence.

Today, there are more than 1 billion people in the world who actively use English as their native, second or foreign language in everyday life. In the world, 60% of radio broadcasting is carried out in English, 70% of mail messages are carried out in English, and 85% of international telephone conversations are conducted in English. In the era of the information revolution, which we are witnessing and participating in, it is also important that 80% of all information in computers is contained in English.

It is particularly important to note the importance of knowledge of foreign languages for the hotel business. While Kazakhstan is actively entering the world market as a partner of the leading countries of the world economic community, where more and more foreign companies are opening

their branches and, as a result, there is an increase in the flow of business people and tourists coming to Kazakhstan.

So, English is becoming an integral part of communication in hotels and the service sector. But, unfortunately, very often we are faced with the fact that students or graduates of professional and higher educational institutions can not even tell an interview about themselves in English, claiming to be a hotel Manager. But it is no secret that the Manager's duties also include working with clients in certain situations. And by accepting such a graduate, the hotel risks losing customers, as the Manager simply will not be able to understand and work with hotel guests. The same applies to line employees: waiters, bartenders, receptionists, etc.

The fact is that the effectiveness of specialists depends on how well and deeply the foreign language speech component is integrated into the overall structure of their professional competence. However, despite the pronounced trend of professionalization of teaching a foreign language in non-linguistic universities, the tasks of forming a student's foreign language competence are not solved effectively. Learned student, but unrelated logic professional activities and do not have the terms "efficiency" and foreign-language competence are relative to each other psychological barriers to their immediate integration in production situations. Formed foreign language capabilities remain, in fact, General linguistic, and not special competencies.

The structure of foreign language competence traditionally includes language competence (linguocommunicative and linguo-cultural) and competence that characterize a multicultural language personality, polyconceptual, polylinguistic, and communicative-technological.

But we have found that the hotel Manager also needs situational and communication skills that are directly related to the ownership of professional activities:

1. Subject-speech algorithms that allow you to master speech algorithms.
2. Contextual-speech, providing an accurate understanding of foreign-language information about a dynamically changing situation.

The formation of these components means that the integral professional competence of a hotel Manager is characterized by the quality of efficiency.

Today, practical classes in a foreign language face the main task of developing the communicative competence of future hotel managers. In many works devoted to the psychology of communication, the main point in optimal communication is considered a communicative situation when a person has something to say, when he is interested in speaking out. Creating a communicative situation is one of the methods that contribute to the development of communicative competence in students, future managers of the hotel industry.

To assess the importance of a foreign language as an educational subject in the development of communicative competence, you need to be well aware of what a society, a country, gets if its citizens speak a foreign language, and what gives foreign language proficiency to a person who begins to live in market conditions, and through it - to society.

The most important thing is to determine what the process of mastering a foreign language gives a person, how a foreign language can contribute to the formation of important business qualities of a person and professional skills of business communication for a future specialist.

A foreign language is objectively a social value, so its inclusion in the higher education program is a social order of society. A foreign language, like a native language, does not exist in isolation in society and cannot live its own life. It is closely linked to all spheres of society: economy, politics, art, education, military, etc., reflecting the mentality and culture of the country it represents.

A foreign language, like a native language, performs two important functions in the life of a person and society: communication and cognition. However, the difference is that a foreign language serves as a means of not only interpersonal, but also interethnic, interstate, and international communication. In addition, with the help of a foreign language, there is a knowledge of what can not be learned in the native language adequately and in a timely manner. In recent years, new factors have begun to act in various spheres of society, radically changing the status of a foreign language as a subject of study.

In economic and sociological studies of recent years, it is noted that in order for domestic enterprises to successfully compete with the best foreign firms, every qualified specialist should know from foreign primary sources what is being done and what is planned by developed countries in the relevant fields of science and technology. Practice has shown that we need not just translators, but highly qualified specialists who speak a foreign language.

Thus, the knowledge of a foreign language is now one of the conditions for professional competence, including that of a hotel Manager. Noting the important role of a foreign language as a discipline in the process of training a specialist, it is necessary to focus on its main functions. Of course, one of the General functions of a foreign language, like any other educational subject, is to ensure the overall development of the student, expand his horizons, his knowledge of the world around him, about people who speak this language, about works of art, and other national cultures. In addition, all training is associated with the formation of certain personality traits of the trainee. Purposeful education of hotel managers in General and the formation of certain personal qualities necessary for professional development is another of the most important functions of a foreign language. A foreign language as an academic subject makes a significant contribution to the culture of students' intellectual work by developing such specific educational skills as the ability to use bilingual linguistic dictionaries, grammatical reference books, and memos on the rational implementation of educational tasks. All this teaches students to work independently, creates prerequisites for the development of the need for linguistic self-education.

It should also be noted, of course, the beneficial effect of learning a foreign language on the culture of communication, on speech activity in the native language. Thus, the formation of speech skills in a foreign language contributes to the development of all levels of speech ability of students: auditory, visual and motor sensations. Students learn to plan their speech behavior, correlating the goals of each action with the expressed content and the language tools available to the student. Working on a text teaches you to think carefully about reading a book in General.

Such exercises as drawing up a plan, theses to the text, topic, stories according to the plan or drawing, grammatical and lexical warm-up, extracurricular reading develop skills to logically Express your thoughts. All this undoubtedly contributes to improving not only speech, but also General culture. Thus, the positive impact of learning a foreign language on improving native language proficiency should be understood both in a broad sense (culture of speech communication) and in a narrower sense (thoughtful use of native language tools).

Considering a foreign language as an academic discipline in not language high school in modern conditions, along with educational and educational functions, we must not forget that learning a foreign language becomes an important means of formation of professional orientation of the specialist, i.e., of interest to future profession and desire to gain knowledge for the greatest number of communication channels, one of which then becomes a foreign language, providing opportunity for acquaintance with achievements in the professional field abroad. This function is implemented through the organization of the entire educational process, the content of the educational material itself, its orientation, as well as through the methods of introducing this material and the forms of interaction between the teacher and students in the educational process.

References:

1. Zhelnova O.A. Methodological approaches to the process of formation of the future lawyers' professional and communicative competence // The Bulletin of the Adyghe State University. Series «Pedagogy and Psychology». Maikop: AGU Publishing house, 2011. Issue 2. P. 66-69.
2. Kulamikhina I.V. On the communicative competence of specialists under economy globalization // Zakon i Pravo. 2006. No. 4.
3. Vereshchagin E.M., Kostomarov V.G. The language and culture. M.: Rus. yaz., 1992. 246 pp.

АҚЫНДЫҚ ОРТА ДӘСТҮРІ

ТҮСІПБАЕВА Н.

Тур-18-4с тобының студенті

ТОПАШОВ М.Ә.

ф.ғ.к., доцент

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті
Қарағанды қ, Қазақстан республикасы

Мақалада қазақ даласының басқа өңірлері сияқты Орталық Қазақстанда, оның ішінде Ұлытау – Жезді аймағының өнері мен мәдениетінің тарихы да өз желісін әріден бастайтыны дәйекті дәлелдермен нақтыланады. Сарқылмас сыры, таусылмас жыры бар шежірелі өлкенің біртуар перзенттері Иманжан Жылқайдарұлы, Қожабай Тоқсанбайұлы, Болман Қожабаевтардың шығармашылық өнері кең қанат жайғаны да зерттеу нәтижесінде анықталады. Демек, бұлардың шығармалары сол кездің өзінде белгілі бір дәрежеде ақындық өнердің, көркемдік эстетикалық танымның қалыптасқан дәстүрі болғандығын растайтын дәлелдердің молдығы талдау негізінде дәлелденеді. Сонымен қатар, қоғамның кескін – келбетін, халық өмірінің тыныс – тіршілігін, т.б елеулі оқиғаларды жырлауынан ақындардың мүдделес болғаны да нақты деректермен дәйектеледі.

Кілт сөздер: ақын, дәстүр, көркемдік, шығармашылық байланыс, әдеби жалғастық, ақындық мектеп, жыршы.

Әдеби алмасулар мен шығармашылық әсер – ықпал ақындық өнердің дамып жетілуіндегі қалыпты құбылыс. «Жалпы әлемде еш саңылаусыз, томаға тұйық, өз қалпымен, өз сұраныс талаптары тұрғысында ғана өмір сүретін әдебиет жоқ. Қай әдебиеттің жүріп өткен жолына қарасаң да, қандай айқын қайталанбас жағдайда қалыптасса да, сол не өзге деңгейі басқа әдебиеттер жетістігінен көрініс береді. Тек өз тұрғысында және бірыңғай өзінің ғана күш қайратынан нәр алып өркендеген әдебиет жоқтың қасы» [1,76], – деп Г.И. Ломидзе әдебиеттің даму тарихында шығармашылық байланыстың алар орны ерекше екенін атап көрсетеді. Жалпы, әдеби сабақтастық, шығармашылық байланысу мәселесі ең әуелі ақындардың көркемдік дамуында ортақ заңдылықтардың болуына қатысты болса керек. Кең байтақ даламыздың әр аймағында бой тіктеген ақындық өнердің біріне-бірі ұқсамайтын дамып – жетілуіндегі өзіндік ерекшеліктері болуы заңды. Әрине, әдеби орта, ақындық дәстүр сөз зергерлерінің белгілі бір ортада шығармашылық дәстүрін қалыптастыруынан, өзінен кейінгіге үлгі – өнеге тастауынан барып қалыптасып тұрақтанады. Өз аймағының ақындық ортасы мен әдеби дәстүрлеріне сүйеніп, шығармашылығын жетілдіріп - дамытқан ақындық мектептер қазақ даласында аз болмаған. Жетісу аймағындағы Сүйінбай бастаған ақындар, Семей өңіріндегі Абайдың ақындық мектебі, Арқадағы Біржан сал, Ақан сері т.б. арқылы дамыған ақындық – әншілік өнер, Сыр бойындағы жыраулық – жыршылық дәстүр, Батыс өлкесіндегі Асан, Сыпыралардан бастау алатын ақындық үлгі – өнеге, т.б. Міне, сондай ақындық ортасы, әдеби дәстүрі бар аймақтың бірі – Ұлытау–Жезді өңірі. Осы өңірден шыққан ақын, жыраулар шығармашылығы өзіндік ақындық өнегесін, көркемдік дәстүр жалғастығын байқататын ерекшеліктерге ие. Бұл өңірде өзіндік үн-мақамымен, ақындық мүмкіндігімен жарқырай көрінген ақындардың бірі – Қожабай Тоқсанбайұлы. «Әр адам мұратына іздеп жетер» деп ақынның өзі айтпақшы, Қожабай жас кезінен өлең-жырға әуес болып өседі. Әкесі Тоқсанбайдың інісі Тайлақбай ауыл - аймағына белгілі сыбызғышы - күйші болған. Жас Қожабай аға тәрбиесін көріп өседі. Ескіше сауатты, хат танитын Тайлақбай аңыз - әңгімелерді, жыр-дастандарды, тарихи оқиғаларды жақсы білетін көкірек көзі ояу жан болған. Сыбызғымен күй тартқан Тайлақбай Қожабайдың өнерге құмар боп өсуіне жақсы тәрбие береді. Қасиетті, ежелден ұлттың ұясы болған киелі Ұлытаудың

тумасы Қожабай жас шағынан өлең-жырдың, күйдің ғажап нұсқаларын тыңдап ержетеді. Рухани болмысын қалыптастырып, таным көкжиегін кеңейте бастайды. Тайлақбай секілді сыбызғышыдан күй тыңдауы, ақыл кеңестер алуы Қожабай үшін текке кеткен жоқ. Шоқан Уәлихановтың: «Бұл халықтың ертеден өзіне тән тұрмысында есте қалдырмаған бірде-бір маңызды оқиғасы, бірде-бір тамаша адамы жоқ деуге болады. Олардың біреуін суырыпсалма ақындар мен жыршылар жыр етсе, екінші біреулерінің атын кейінгі ұрпақ естерінде ұмытылмастай етіп белгілі бір сыбызғышы не қобызшы музыканттар тастап кеткен»[2,17], – дейтіні осыдан. Есіл-Көкше өңіріне даңқы шығып, есімдері қазақ даласына мәшһүр болған Шөже, Орынбайлар Ұлытау – Жезді аймағында сан мәрте болып, жұртшылықты ақындық - жыршылық өнерлерімен талай рет тамсантақан сұңғыла ақындар. Оны тарихи деректер де растайды. Ұлытау-Жезді өңірінде аға сұлтандық лауазым дәрежесін иеленіп, ел билеген Ерден Сандыбайұлының ордасында Шөже, Орынбайлар эпикалық жыр-дастандарды алғаш айтып таратушылар болып саналады. Әйгілі «Қозы-Қорпеш» жырының ең көркем нұсқасы Шөженің айтуымен тарағаны белгілі. Бұл өңірге Орынбайдың да ақындық даңқы ерте кезден мәлім. Ел- жұрт екеуінің де ақындық, жыршылық өнерін жоғары бағалаған. Ерденнің ордасы Шөже, Орынбай, Жанақтардай ақын - жыршылардың, Сегіз Сері, Ықыластардай әнші-күйшілердің, Бозай, Шоқай сияқты жыршы термешілердің думанды ордасы болғаны анық. Міне, осындай ортаның тағылымын көріп өскен Қожабайдың ақындық жолға түспеуі мүмкін емес еді. Ол әрбір орындалған ән, күй, термелерді зердесіне құйып, әрі жаттап өседі. Толғау мен терменің бір-біріне табиғатының жақын екенін ұғады. Жыршылық өнерге біршама жақындайды. Шәкірт болып олардың шығармаларын жаттайды. Олардың ақындық ізденістерінен ғибрат алады. Қожабай ақындық өнерге ерте кезден ден қойған. Оны мына өлең шумағынан байқауға болар.

Жасымнан базар едім, жаңа ашылған,
Құрыш ем қайнап шыққан шын асылдан,
Он үште Бағаналы-Қожабай-деп,
Атағым орталыққа бір шашылған,

Қожабай халықтың ғасырлар бойы жасаған мәдени-рухани байлығын қажетінше бойына сіңірді. Ол үшін халықтың ауыз әдебиеті ақындық - шығармашылық өнердің бірден-бір тағылым алар рухани көзі болды. Оны Қожабайдың ауыз әдебиеті нұсқаларындағы көркемдік игіліктерді өз өлеңдерінде қолдануынан байқауға болады. .

Ашулыға ақыл қонбас,
Бұзақының ісі оңбас
немесе
Есті жігіт сабыр сақтар,
Байлығына мас болмай,

- деп, ақынның мақалдауының түп төркіні көне дәуірден бастау алатын ауыз әдебиетінде жатыр. Әріден жалғастық тауып келе жатқан байырғы дәстүрді Қожабай өз шығармашылығының тағылымдық мақсатына орай байланыстыра өлең өзегіне айналдырады. Ол күрделі жартылыс иесі адамның қандай болуы керектігі туралы мақал-мәтел негізінде өз шығармашылығын шыңдай отырып, соның негізінде, біршама шығармалар туғызуға болатынын бағамдай білді. Ақындық өнердің дамуы үшін әдеби орта мен дәстүрдің орны айрықша екенін профессор Е.Ысмайлов өзінің “Ақындар” атты зерттеуінде де ғылыми тұрғыдан дәлелдеп береді. “Қазақ ақындарының үйрену, оқуында жазып немесе кітаптан оқып үйрену әдеті сирек, мұнда ауызша үйреніп жаттау негізгі ақындық дәстүр. Сыншылдық, шешендік, тапқырлық өнер, лирикалық, эпикалық жырларды, мақал-мәтелдерді, аңыз-ертегілерді, халықтық сатираны әрі шығарып, әрі орындап, дамытып отырып, кейінгі ұрпаққа аса қызықты поэзиялық қазына етіп жеткізетін шығармашылық тәжірибе, үлгі қазақтың ақын, жыршы, жырау, әнші, өлеңшілерінің дәстүріндегі негізгі ерекшелік”[3,17]. Ауыз әдебиетінің дәстүрінен үлгі алған Қожабай әрі ақын, әрі жыршы. Ол

шығыс халықтарының қисса-дастандарын көп жырлаған. Өз ортасының сұраныс-тілектерін қанағаттандыру мақсатымен ол тарихтың желісіне түсіп те жыр орындаған. Қожабай жыршылық өнерімен де ел ішінде үлкен құрметке ие болған. Бұдан шығатын түйін мынау, Қожабайдың жыршылық өнері табиғи қабілетіне ғана байланысты болмай, ауыл-аймағының ұсыныс-сұраныстарына қарай қалыптасқандығы. Жыр- дастандарды жырлау арқылы Қожабай жыршылық дәстүрді де дамытты, біршама ілгерілетті. Оның осы бағыттағы ізденістері Иманжан, Болман ақындарға да әсер етпей қоймады. Қожабай, Иманжан және Болмандардың шығармашылық дәстүріндегі көркемдік ізденістерді мақал-мәтелдермен, өлең-жырлармен, нақыл сөздермен салыстырудағы мақсат – ақындық өнердің бастау – көздері бағзы заманның әдеби-мәдени мұраларында жатқандығын аңғарту еді.

Әдебиеттер:

1. Қасқабасов С. Мәдени мұра – рухани жаңғырудың негізі // Егемен Қазақстан. 2003 жыл. № 206 XII.
2. Қирабаев С. Ұлт тәуелсіздігі және әдебиет. Алматы, 2001,-286б.
3. Ысмайылов Е. Ақындар. Алматы, 1956,-356б.

ОРЫС ФАМИЛИЯЛАРЫ МЕН ТҮРКІ ТЕКТЕС ЕСІМДЕРДЕГІ ЕРЕКШЕЛІКТЕР

ШАМУОВА А.

УА-19-2 тобының студенті

КАБАТАЕВА К.Т.

ф.ғ.к., профессор

Қарағанды экономикалық университеті

Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Орта ғасырдағы араб жазу ескерткіштегі кездесетін антропонимдер бізге көне түрік ескерткіштер арқылы белгілі. Ч.М.Гусейнзеннің «Орта ғасырдағы араб жазу ерекшеліктерінің көне түркі антропонимдер» деген мақаласында араб жазу ескерткішіндегі антропонимдердің (кісі есімдерінің) этимологиясы берілген. Мысалы, *Boran Боран, Буран* есімі, араб деректерінде бұл парсы Хосорва Парвиза (VIII ғ.) әмірінің қызының есімі және Момина (IV ғ.) халифтың әйелінің есімі. Боран есімі ресми есімнен кейінгі берілген лақап есімі. Хосрова Парвиза әмірінің қызының ресми (шын) аты – Захра, ал Момина халифтың әйелінің аты – Хадиджи екен. Орта ғасырда түркі антропонимдерінде екі есім болуы (ресми есім және лақап ат) түркі халықтарына тән екендігі қарастырылды.

Кілт сөздер: Тарихи ескерткіштер, орта ғасырда, этноантропоним, лингвомәдени жүйе.

Орта ғасырда түркі антропонимдерінде екі есім болуы (ресми есім және лақап ат) түркі халықтарына тән екендігі жоғарыда қарастырылды. Түркі халықтарында *Боран* есімі өзбек тілінде – *Буран*, әзірбайжан тілінде – *Боран*, қазақ тілінде – Боран деп айтылады. Боран сөзі түрік тілінде бора етістіктен құрылып «буран, вьюга, метель, гроза, грозовой ливень, туман, непогода» қазақша « боран, бұрқасын, найзағай, тұман» деген мағына береді. Боран, Буран екі сөзден тұрады, бур етістігінен және – *ан* деген қосымшадан. Bur – Бур сөзі (крутить, сверлить, кружится, поварачивается, гнуть) қазақша борау, бұрғылау, айналдыру, қайысу етістігі.

М.Қашқаридің сөздігінде *бур* сөзі хош иіс шығару 1) пахнуть, благоухать: Уірог бурди мускус благоухал 2) испариться SW бурди вода испарилась деп көрсетіледі.

Ю.Баласағұнидың «Құтадғу біліг» (Құт әкелетін білім) еңбегінде бур сөзі хош иіс шығару (благоухать) деген мағына береді. Сонымен *Боран, Буран* антропонимінің бірінші

компоненті *бур* хош иіс шығару, ал *-ан* қосымшасы кісі есім жасайтын туынды аффикс. Мысалы, *Buran, Basan, Gyjan Сэлчук, Долак Уран* т.б. есімдері бұған дәлел. *Боран* есімі әйел есімі екені бұл сөздің мағынасынан көреміз. Өйткені түркі халықтарының әйел есімдері әсем, сұлу, нәзік, мөлдір деген мағыналарды білдіреді. Ал *Боран* есімінің синонимі *Жазира* деген есім деп айтуға болады. Өйткені *Жазира* – жағымды, жап-жақсы, яғни хош иіс.

Келесі антропоним Маңқушкур Ибн ал-Асира «Камил фит-тарих» еңбегінде әзірбайжан тілінде – *Миникичовр*. Бұл есім екі компоненттен тұрады: *men* және *sig*. Бірінші компоненті – *meң* «родимое пятно» *menli* «пятнистый», *menbars* «пятнистый барс» (тигр), *mensig* «с родимымы пятном, меченый» *meңімен* (ен салу) деген сөз. Сонымен, бұл есімді *meңі бар* адамға қояды, қазақ тілінде осы сөзбен тіркескен кісі есімдері де кездеседі. Мысалы, *Meңгүл, Meңтай, Meңжан* т.б.

Тарихи ескерткіштермен эпостық жырлардағы этноантропонимдердің этностық танымы мен әлеуметтік болмысына сәйкес қалыптасқанын көрсететін лингвомәдени талдау дәлелдейді. Мысалы: *Бай + бөрі, Бай + сары немесе Сары + бай, Қара + бай, Бай + шұбар, Баршын, Қараман, Қаратау, Көкаман (Гокман)*.

Профессор Т.Қоңыратбаев «Қорқыт ата кітабы» мен «Күлтегін» ескерткіштеріндегі антропонимдерді салыстырып, тарихи этникалық үрдіспен сабақтастырады.

Академик Р.Ғ.Сыздықтың көрсетуінше, Жалаиридін «Жами ат-тауарих» әскери-әкімшілік, саяси-әлеуметтік титулдағы *хан, сұлтан, мырза, бек, би, баһадүр, нойан, гүрген, тайшы* т.б. сөздер кісі есімдерінің құрамына кіреді. Ескерткіштегі кісі есімдеріндегі компоненттері монғол, араб, парсы, қытай тілінен енген.

Мысалы, *хан* «мемлекет басқарушы» деген титул. *Хан* сөзі түрік, монғол, тілінде *қаған, арабша хақан*. В.В.Бартольдтің айтуынша, монғол дәуірінде *қаған (каан)* мен *хан* сөздер болған. Кейін монғол тілінде *қаған* сөзі жойылып *хан* сөзі қалды.

Хан сөзінен құралған кісі аттары: *Чингиз хан, Борис хан, Толуй хан, Темір хан, Абақа хан, Қайду хан, Кабул хан, Чагатай хан, Тумина хан, Орыс хан, Үгетай хан, Буданжар хан, Кутла хан, Жочи хан, Тайан хан, Буйрук хан, Арслан хан, Меңгу хан, Фаран хан, Меңке хан, Гүйік хан, Кубылай хан, Абақа хан, Арғун хан, Сайын хан, Қасым хан, Жәнібек хан, Үсек хан, Йәдік хан, Қадырберді хан, Күчім хан, Булғайыр хан, Айбақ хан, Саған хан, Ағатай хан, Есенкүл хан, Бужук хан, Йадгар хан, Мұхаммед хан, Бурхан хан, Жомарт хан, Ахмед хан, Махмуд хан, Шейбақ хан*.

Келесі титул – **нойан (ноян)** сөзінің синонимі араб тіліндегі эмир сөзі. Монғол империясында жоғарғы аристократиясына князьдар мен нояндар жатады. Шыңғыс ханның Толый деген кіші ұлының титулы «ұлы нойан» болған.

Нойан сөзі көбісі чингизтердің есімдеріне тіркелген: *Куткушуш нойан, Майя нойан, Болгин нойан, Баурчи нойан, Баракул ноян, Күжүгүр нойан, Мүгә нойан, Қасар нойан, Ыку нойан, Кеңкийатай нойан, Дай нойан, Алчы нойан, Хуку нойан, Майя нойан, Кәнтай нойан, Тегудар нойан, Ағул нойан, Илге нойан, Сүті нойан, Судук нойан, Ихбал нойан, Бала нойан, Қасар нойан* т.б. Қазіргі қазақ тілінде *Нойан* деген кісі есімі бар, ал *нойан* сөзімен тіркескен есімдер жоқ.

Сұлтан бұл қазақ хандарының азамат болған. Кейбір деректерде *сұлтан* сөзі ханзада деген ұғымды берген. Ескерткіштегі *сұлтан* сөзбен бірге жазылған кісі есімдері: *Ешім сұлтан, Ондан сұлтан, Шаһим сұлтан, Руст сұлтан, Йүніс сұлтан, Махмұд сұлтан, Еш сұлтан, Жан Керей сұлтан, Дәулет сұлтан, Жәнібек сұлтан, Болат сұлтан, Бөкей сұлтан, Әдік сұлтан, Али сұлтан, Ахмет сұлтан, Жанай сұлтан, Бахтияр сұлтан, Жафарберді сұлтан, Мұхаммед сұлтан, Жаналддин сұлтан, Сейдкул сұлтан, Келімберді сұлтан, Сұлым сұлтан, Ибраһим сұлтан, Ораз сұлтан, Шақим сұлтан* т.б.

Бахадүр сөзі – «батыр», «қаһарман» деген мағынаны білдіреді. Бұл сөз – монғол әскерлерінің титулы. Шыңғыс хан туыстарының және ұрпақтарының титулының бірі. Қазақ тілінде бұл сөзбен тіркесіп жасалған кісі есімі жоқ, монғол кісі есімдеріне тіркеседі. Мысалы, *Таубал баһадүр, Йетим баһадүр, Бу Баһадүр, Су бутай баһадүр, Йолақ баһадүр, Көку баһадүр, Мунаду баһадүр, Йесуге баһадүр* т.б.

Беки-бики – ірі тайпа басшыларының титулы. Б.Я.Владимирцов *беки*, *бики* сөзінің түрікше этимологиясы «крепкий, прочный, твердый, сильный», «қайратты, мықты, күшті». Мысалы, *Тукба беки* т.б.

Падшаһ сөзі – парсы тілінде «елбасшы» деген мағынаны білдіреді. Падшаһ сөзінің эквиваленті – хан, орыс тілінде – *царь*. Мысалы, *орыс падишаһы Борис* т.б.

Қорыта келгенде, *хан, сұлтан, мырза, бек, баһадүр, нойан, падишаһ, герген*, т.б. сөздер кісі есімдерінің негізгі компоненті болған, қазір де қолданылады. Ескерткіштегі тарихи тұлғалар есімдері тілімізде қазіргі кісі аттарында кездеседі. Мысалы, *Болат, Жәнібек, Мұса, Асан, Хасан, Қасен, Сабыр, Ноян, Мырза, Шыңғыс, Едіге, Дәулет, Мұхаммед, Жанай, Әли, Али, Ибрагим, Ибрахим, Ыбырай, Ораз* т.б. Ескерткіштегі *хан, сұлтан, мырза, нойан, бек* сөздер тарихи қайраткерлердің титулын көрсетсе, ал қазір бұл сөздер кісі аттарының туынды компоненті. Мысалы, *Шыңғысхан, Бексұлтан, Әділбек, Әлихан* т.б.

Жалпы, әр кездегі орыс мемлекетінің, тарихының қалыптасуына, өркендеуіне қазақ жайлап отырған осынау ұлы даланың, дала мәдениеттің, Алтын Орда сияқты, ол ыдырағаннан кейін салтанат құрған Қазан, Астрахан (Хажы Тархан), Қырым, Сібір хандықтарының маңызы, ықпалы болғаны белгілі.

Түркітанушы ғалым Н.А.Баскаковтың «Русские фамилии тюркского происхождения» атты кітабы көптеген тұра, орыс және өзге де славян халықтарының тіліндегі есімдер, тюркизмдер берілген. Нақты айтқанда, кітапты, негізінен, 1852 жылы жарық көрген «Временник Императорского Московского общества и древностей российских» деп аталатын орыстың атақты ақсүйектері мен князьдарының шығу тегі туралы шежіредегі орыс антропонимдері (фамилиялары) талқыланады. Мысалы, *Тоузак Неклюдовтың* атасының есімі түркі тілінде *тозаң* немесе шағатайша *тұзақ* сөзінен алынған дейді (Будагов, І.). Ал *Щербачевтар* тұқымы Алтын Ордадан Ресейге көшіп келген *Федор Салтановичтің* ұрпақтары екен. *Салтан* арабтың «сұлтан», қазақтың «сұлтан» сөзі, *Тимашев* – тюркизмдегі «*тума, тумасы*» деген ұғымдарының этнонимі.

Салтыков

Граф *Салтыковтар* әулеті «ресейлік ақсүйек» байырғы Салтыковтардан тараған. Бұл әулеттің түп-тегі *Михаил Салтыковтың* ұлы *Андрей Салтык* 1508 жылы ұлы князь *Василий Ивановичке* қару сақтаушы болып қызметке келген. *Михаил Салтыковтың* кейінгі өзге де тұқымдары Ресей тағына әр түрлі шенді қызметтер атқарған. Осы әулеттен шыққан *Параскевиа Федоровна Салтыкова Иоанн Александрович* патшаның әйелі болған.

Салтыков әулетінің шыққан тегі жайлы кейбір мәліметер олармен аттас дворяндардың шежірелерінде де келтірілген. Бұл шежіреде «Салтыковтар фамилиясы ежелгі дегдарлы ата-бабалардан таралған деп басталады да, осы әулеттің ұрпақтары *Данилдың* ұлы *Иван* 7076 -1568 жылы поместьелерге лақап есімді Тимофей 7184-1676 жылы дворян болып жазылған дейді.

Салтыковтар фамилиясы орыстың *салтык* деген лақап атынан шыққан. Оның, яғни «Салтыковтың» түпкі мәні түркінің *saltag – soltag – syltyg* сөзінде жатқан сияқты, - дейді Н.А.Баскаков. Бұл қыпшақ тобына жататын қазақ, қырғыз тілінде аздап ақсаңдайтын адамды «солтық», «сылтық», «сылтып басып» дегенге келтіргендей.

Сол сияқты «салтық» сөзі жеке біреудің есімі болып та кездеседі. Мысалы, Эрзерум князі *Салтук* немесе *Сары-Салтық* – XVII ғ. Рум елінің батыры.

Дегенмен «*Салтық*» деген сөзі – *salt*, яғни *салт* деген сөздің туындысы. Бұл кез келген түркі халқының тілінде жиі ұшырасады. Әсіресе, қыпшақ тобында бұл сөз *үрдіс, тәртіп, салт, дәстүр* мағынасына ие. Бұл сөзге орыстың түркілерден ауысқан «*салтық*» сөзі де мағыналас. Мысалы, орыстарда «*на свой салтык*», яғни «*на свой лад*» деген нақыл сөз бар. Ол, біздіңше, «*өз ыңғайына*», «*өз дәстүріне*», «*өз салтына бейімдеп*» дегенді білдіретін және орыстың осы «салтык» сөзі қазақтың *saltyg «салттықты сақтау», «адамгершілікті сақтау»* дегенді сөзге сәйкес келеді, - дейді ғалым. Қазақта «*салт*» сөзінің «*үрдіс*», «*дәстүр*», «*адамшылық*» дегеннен өзге де (*saln – sana* идеология) «*салт басты*», «*салт жослаушы*», яғни артулы жүгі жоқ, жеңіл жолаушы дегенді білдіретін де мағынасы бар (Тіпті,

баласыз, қара басы жүрген әйелді «салтаң», «сыбай-салтаң», «салтаң әйел» деп те айта береді.

Сонымен, Салтыков деген фамилия өзіміздің «салт», «салттық», «салтық», «солтық», «сылтық» атауларынан шыққаны белгілі болады. Тіпті И.С.Тургеневте *«порядок не знает и все на свой салтык норвит, не так, как отцы»* деген сөйлемде де кездеседі. Суворов – Римникскийлердің шежіресінде Суворов деген фамилияның ежелгі швед әулеттерінің атауынан шыққан. Граф Александр Васильевич Суворов Римниксидің ата-бабалары Суворов деп аталған. Олар Михаил Федорович патшалық құрып тұрған шақта жылы Ресейге келіп бодан болған.

Сонымен, Суворовтар фамилиясы, яғни әулеті басқалармен салыстырғанда орыстарда кейінірек шыққан, ол XVII ғасырдың бірінші жартысына жатады. Суворов есімі шведтің *suur* немістің *sehwer*, яғни ауыр, салмақты, лүшті, қуатты, қатал, қатаң, мазасыз, ашуланшақ сөздерінен шыққаны мүмкін. Бұл талдауда Н.Баскаков орыстың суровый деген сөзі түркінің *сұр, сұрғылт, тұнжыр* сөзінен шыққан, «сувор I», «суровый» дегеніміз де солай «суровый-дың» (*сұрдың*) сөзі. Сонымен, орыстың «суровый» дегені де «серый» сөзі де түркілердің *сұр, сұп-сұрынан* шыққан екен.

Ушаков

Орыстың ең атакты адамдарының ішінде Ушаков деген фамилия жиі кездесетін еді. *Ушаковтардың* шежіресі, әсіресе ататегі *Косогский* князі *Редегиден*, яғни толып жатқан орыс фамилияларының аты аңызға айналған *Редегиден* басталатыны көрініп тұр, - дейді Н.А.Баскаков.

«Князь Каусуйский Орды» *Редега* ұлы князь *Владимир Мстиславовичпен* шайқаста қаза тапқан, ал оның екі ұлына шоқынғаннан кейін *Юрий* князь оған, яғни *Роман Редегичке* қызын берген. Оның шөпшегі *Григорий Слепойдың* *Ушак* деген ұлы болған. Оның ұрпағы *Немир Юрий Ушаков* 1557 жылы *Булзукте* воевода болыпты. Ушаковтар фамилиясында түркілердің бірнеше мағыналы сөзі бар. Олар *usag-usag*, яғни, майда, ұсақ. Екіншіден, кішкене, аласа. Үшіншіден, ұсақ-түйекшіл адам. Төртіншіден, жас, сәби, бала-шаға.

Қорыта айтқанда, лингвомәдени жүйеде анықталатын қазақ тіліндегі антропонимдер – көне дәуірлерден этникалық ақпарат жеткізетін тарихи, мәдени және рухани әлеуметтік құбылыс. Осы жүйеге кіретін этноантропонимдердің этномәдени және тарихи болмысында түрлі этнос және этникалық топтардың тарихи тегі мен жағырафиялық қозғалысы көрініс табады.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Гуюнзаде Ч.М об этимологии некоторых древнетюркских антропонимов, зафиксированных в арабских письменных памятниках средневековья. – Алма-Ата, Ғылым, 1990-291 б.
2. Конкашев Г.К. Географические название монгольского происхождения на территории Казахстана. Изв.АН Каз ССР. Серия филология и искусствоведение. – Вып. №1. Алматы, 1959. -304.
3. Қазақ Совет Энциклопедиясы. – Алматы, 1975. Т VI.
4. Сыздыкова Р. Язык Жами-ат Тауарих Жалари. – Алма-Ата, 1989. 73.
5. Қазақстан тарихы том- 1. Алматы-Атамұра, 1996. – 425-427 б.

Секция № 5. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

ДАМУШЫ АЗИЯ ЕЛДЕРІ ҮШІН COVID-19 ӨРШУІНІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ САЛДАРЫ

АВДУ А.Б.
РД-18-ІК топ студенті
КЕРНЕБАЕВ А.С.
PhD докторы доцент

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация: Бұл мақалада COVID-19 вирусының жалғасып келе жатқан өршуі Қытай Халық Республикасы (ҚХР) мен басқа да дамып келе жатқан Азия экономикаларына көптеген салалар бойынша тигізетін әсері жайында баяндалады. Қарастырылатын салаларға ішкі сұраныстың күрт төмендеуі, туризм мен іскерлік сапарлардың қысқаруы, сауда және өндірістік байланыстар, жеткізілімдермен іркілістер және денсаулық сақтау жатады.

Кілт сөздер: Covid-19, туризм, ЖІӨ, ҚХР, шекара, карантин, Азия.

Covid-19 өршуі ҚХР-да, дамушы Азия мен әлемде экономикалық белсенділікке әсер ететін бірнеше салалары бар. Оған ҚХР және басқа да елдердің ішкі тұтынуының күрт, бірақ уақытша төмендеуі және егер вирус тарауы болашақ іскерлік көзқарасқа әсер етсе, инвестициялардың да төмендеуі жатады. Сонымен қатар, туризм мен іскерлік сапарлардың азаюы, сауда және өндірістік байланыстар арқылы басқа секторларға және экономикаға әлсіз сұраныстың таралуы, өндіріс пен саудадағы ұсыныс тарапынан іркілістер, сондай-ақ денсаулық сақтау шығындарының өзгеруі сияқты денсаулық үшін салдар да бар.

Ең алдымен, covid-19 өршуі мемлекет ішіндегі тұтыну деңгейін күрт төмендетеді. Себебі, адамдар сақтық шарасы ретінде немесе үкімет сұрауы бойынша үйлерінде отырады. Бұл өз кезегінде азық-түліктен басқа бөлшек сату деңгейіне үлкен әсерін тигізеді. Осындай жағдай Қытайдағы 2003 жылы атиптік пневмонияның өршуі кезінде орын алған болатын. ҚХР-да бөлшек сауда өсімі 2003 жылдың екінші тоқсанында 3 пайыздық пунктке төмендеген еді.

Экономикаға әсер ететін тағы бір маңызды сала туризм және ҚХР мен басқа елдердегі іскерлік сапарлар болып табылады. Туризм дамушы Азияның көптеген елдері үшін табыстың маңызды көзі болып табылады: Халықаралық туризмнен түсетін табыс жалпы ішкі өнімнің (ЖІӨ) 40% - дан астамын құрайды. Мысалы, Палау және Мальдив аралдары. Сондай-ақ саяхат пен туризмнің жалпы көлемі (ішкі туризмді қоса алғанда) АДБ мүшелерінің жартысына жуығы ДЖӨ-нің 10% - нан асады [1]. Қытай келушілері қазіргі уақытта осы елдердің көпшілігінде туристердің едәуір үлесін құрайтынын атап өткен жөн, себебі ҚХР-дан шығатын туристер саны сегіз есе артты: 2003 жылғы 11 миллионнан кем дегенде 2018 жылға қарай 87 миллионға дейін. 2018 жылы Мьянмаға, Таиланд, Моңғолия, Корея Республикасы, Вьетнам, Камбоджа, Палау және Гонконгқа келетін туристердің жалпы санының төрттен бірі Қытайдан келеді.

Келген туристердің саны және олардың Азияның көптеген дамушы елдеріне түсуі сапарларға және ескерту мінез-құлқына көптеген тыйым салулар нәтижесінде күрт қысқарады. Сапарларға ең маңызды тыйым салулардың бірі-ҚХР өзі енгізген. 2020 жылдың 24 қаңтарында ҚХР Үкіметі туристердің барлық көшпелі топтарының сапарына тыйым салды. Күшінде қалатын бұл тыйым ҚХР-ның барлық шығу туризмінің 55% - ын қамтиды [2]. Бұдан басқа, кем дегенде 47 ел Австралияны, Құрама Штаттарды және Ресей Федерациясын қоса алғанда, ҚХР-ға және одан сапарларға тыйым салды [3]. Көптеген авиакомпаниялар ҚХР-ға рейстерді тоқтатты немесе күрт қысқартты. ҚХР-да 2003 жылы атиптік пневмонияның өршуі кезінде байқалған жылдық есептеудегі кем дегенде 7,7% - ға келетін туристер санының қысқаруы байқалуы әбден мүмкін. Дамушы Азияның қалған бөлігіне келетін болсақ, тіпті Азияның басқа елдеріне сапарларға нақты тыйым салмай, қытайлықтар болып табылмайтын туристер саны қысқаруы мүмкін, себебі туристер аймақта саяхаттардан қашады. Мысалы, 2003 жылы Индонезия, Таиланд және Корея республикасы

сияқты оңтүстік-шығыс және Шығыс Азия елдерінде атиптік пневмонияның өршуі кезінде, 2003 жылы атиптік пневмония жағдайлары өте аз болғанына қарамастан, Азия шегінен тыс елдерден келетіндер санының төмендеуі байқалды [4].

Сұраныстың бұл шоқтары сауда және өндірістік байланыстар арқылы басқа секторларға және экономикаға таралуы мүмкін. Қазіргі уақытта ҚХР әлемдегі көлемі жағынан екінші экономика болып табылады және оның үлесіне әлемдік өсімнің үштен бір бөлігі келеді. Бұл көптеген компаниялар үшін негізгі экспорттық нарық, бұл ретте ҚХР-ға экспорт ІЖӨ-нің едәуір үлесін құрайды. Осылайша, ҚХР тарапынан тауарлар мен қызметтерге сұраныстың төмендеуі кең сезілуі мүмкін. 2018 жылғы АДБ (Азия даму банкі) енгізу-шығару аймақаралық кестесі (MRIOT) сауда және өндірістік байланыстар арқылы сұраныс шок әсерлерін есепке алу үшін пайдаланылды. Ол 62 ел үшін барлық сектораралық және экономикалық байланыстарды өлшейді (әлемдік ЖІӨ-нің 95% - ы тиесілі), әрі әрбір экономика тауарлар мен қызметтерді қамтитын 35 секторға бөлінген. Соңғы сұраныс үшін шоктер-бұл жағдайда туристік сұраныс пен ішкі тұтыну-секторлар мен шекаралар арасында сауда және өндірістік байланыстар арқылы беріледі және MRIOT көмегімен олардың жанама әсерлерін байқауға болады [4].

Жаңа вирус әсер ететін басқа да маңызды салаларға келер болсақ, оларға денсаулық пен денсаулық сақтау үшін ұсыныстар мен экономикалық салдарлар саласындағы іркілістер жатады. Кәсіпорындардың мәжбүрлі жабылуы және қызметкерлердің жұмысқа жете алмауы, сондай-ақ шекараларды жабу нәтижесінде сауда мен бизнестегі іркілістер, жол жүруге тыйым салу және тауарлардың орын ауыстыруына, адамдар мен капиталға басқа да шектеулер нәтижесінде өндірісте елеулі іркілістер болды. Жоғары жиіліктегі көрсеткіштер ҚХР-дағы өндіріс жалпы қалыпты деңгейден 50-60% - ға дейін төмендегенін, бірақ қазіргі уақытта қалыпқа келтіріліп жатқанын көрсетеді. ҚХР өндіріс пен өндірістік-өткізу тізбектерінің жаһандық және өңірлік орталығы болып табылады. Көптеген елдер аралық тауарлардың едәуір санын ҚХР-ға экспорттайды, ал басқа елдер ҚХР ресурстарын өз өндірісінде пайдаланады. Нәтижесінде бұл уақытша іркілістер басқа елдердегі өндіріс пен саудаға әсер етуі мүмкін, бірақ жалпы әсер кейбір секторларда (әсіресе өңдеуші өнеркәсіпте) өндірістің өткенде төмендеуін өтеу үшін өндіріс неғұрлым кеш кезеңдерде ұлғайтылуы деген фактімен жеңілдетілуі мүмкін [4]. Сонымен қатар, адам денсаулығына өлім мен ауруға, сондай-ақ денсаулық сақтау шығындарының өзгеруі (және ауытқуы) COVID-19 әсеріне негізделген маңызды ұзақ мерзімді экономикалық салдарлар орын алуы мүмкін.

COVID-19 пайда болуы және таралу эволюциясын болжауға қиын болғандықтан бірнеше сценарийлерді пайдалануды талап етеді. Вирус өршуі ҚХР-дағы ең ауқымды мереке 40-күндік фестиваль Чуньюнь (ай күнтізбесі бойынша жаңа жыл) ортасында, яғни 2020 жылдың 10 қаңтардан бастап 18 ақпанында болды. Бұл әлем бойынша ең ірі жыл сайынғы көші-қон болып саналады. ҚХР билігі осы кезең ішінде қытайлықтар 79 миллион ішкі және халықаралық рейстер, сондай-ақ автомобильде 2,4 миллиард рейс, темір жол бойынша 440 миллион және теңіз бойынша 45 миллион рейс жасағанын есептеді [5]. Бұл, үлкен мерекелік жиналыстармен (2020 жылдың 18 қаңтарында Уханадағы біреуін қосқанда) және COVID-19 инкубациялық кезеңімен үйлескен осы 1-14 күн, Дүниежүзілік денсаулық сақтау ұйымының (ДДҰ) бағалауы бойынша, ҚХР-ның ішінде және сыртында COVID-19 таралуында үлкен рөл атқарды.

Осыған байланысты, өткен жағдайларды және тарихи мәліметтерге сүйене отырып шығарылған 3 мүмкін сценарийлер бар. Ең жақсы сценарий: ҚХР-да тұтану салыстырмалы түрде тез тежеледі, сапарларға тыйым салу және ескерту мінез-құлқы 2 айдан кейін әлсірейді (тұтану күшейген және карантин енгізілген, сондай-ақ сапарларға шектеулер және басқа да шектеулер қаңтар айының соңынан өлшенген); ҚХР-да тұтынудың бір тоқсанда немесе өткен тоқсандарға қатысты 0,7 п.п. қалыпты және салыстырмалы түрде аз төмендеуі байқалады (тоқсан ішінде бөлшек сатудың төмендеу мөлшері алдыңғы тоқсандарға қатысты типтік пневмония эпизоды). Қалыпты сценарий: ҚХР-да тұтану кең тараған және ұзағырақ созылады; сапарларға тыйым салу және ескерту тәртібі тек 3 айдан кейін ғана әлсірейді;

вирус өршуінсіз сценариймен салыстырғанда ҚХР-да тұтынудың 2 п.п. артуының едәуір төмендеуі байқалады. Ең нашар жағдай: ҚХР-да вирус өршуі одан да ұзаққа созылады; сақтық шаралары және шектеу саясаты 6 ай бойы сақталады; ҚХР-да тұтынудың да, инвестициялардың де өсуінің де айтарлықтай төмендеуі байқалады, сондай-ақ екі көрсеткіш де бұрқ етусіз сценариймен салыстырғанда 2 п.п. қысқарды.

Мұнда қарастырылған сценарийлер 77-ден 347 млрд. АҚШ долл.немесе әлемдік ЖІӨ-нің 0,1% - дан 0,4% - ға дейін, орташа бағалау кезінде 156 млрд. АҚШ долларын немесе әлемдік ЖІӨ-нің 0,2% - ындай шығындарды құрайды. ҚХР-ға барлық үш сценарийде жаһандық әсердің шамамен үштен екісі келеді; вирус өршуінсіз сценариймен салыстырғанда ҚХР үшін жоғалтудың орташа сценарийінде 103 млрд. АҚШ долларын немесе ҚХР ЖІӨ-нің 0,8% - ын құрайды. Әлемдік экономикаға қалған әсері дамушы Азияның қалған бөлігіне және қалған әлемге әсердің арасында шамамен тең бөлінеді. Дамушы Азияның қалған бөлігі 22 миллиард долларды немесе қалыпты сценарийде өзінің ЖІӨ-нің 0,24% - ын жоғалтады деп болжануда [4].

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Лок С., «2019 жылы әлемдегі тікелей саяхаттар мен туризммен жасалатын ДЖӨ-нің ең жоғары үлесі бар елдер», 04.03.2020 <https://www.statista.com/statistics/1100368/countries-highest-gdp-travel-tourism/>
2. «Қытай нарығына шығу туризмінің жетістігі жөніндегі Нұсқаулық», 09.2019 <https://www.e-unwto.org/doi/book/10.18111/9789284421138>
3. «Коронавирус: Қытай транзитін шектейтін орындар мен авиакомпаниялар», 18.02.2020 <https://multimedia.scmp.com/infographics/news/world/article/3051149/coronavirus-travel-restrictions-on-china/index.html>
4. «COVID-19 өршуінің дамушы Азияға экономикалық әсері», 06.03.2020, Б4 <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/571536/adb-brief-128-economic-impact-covid19-developing-asia.pdf>
5. Ли Рунфа, «Баспасөз қызметі көлік жағдайына және 2020 жылғы көктемгі фестиваль жұмысын ұйымдастыруға арналған конференциясын өткізді», 09.01.2020 http://www.gov.cn/xinwen/2020-01/09/content_5467778.htm

**ЖҰМЫСПЕН ҚАМТУ САЛАСЫНДАҒЫ ҚАЗАҚСТАН Өңірінің саясаты және
АТЫРАУ ҚАЛАСЫНЫҢ ЖҰМЫСПЕН ҚАМТУ САЛАСЫНДАҒЫ
ШАРАЛАРЫНЫҢ ІСКЕ АСЫРЫЛУЫ**

**АХМЕТОВА Б., НАСИХАТОВА А.,
ТЕМІРБЕКОВ Д., ИБРАШЕВ С.,
КАЛИЕВ Д., КОШЫМОВ Е.**

Менеджмент-211 тобының студенттері

ЕРМЕКБАЕВА А. К.

Аға оқытушы, магистр

Х.Досмұхамедов атындағы Атырау мемлекеттік университеті, Атырау қаласы,

Аннотация: Біз бұл мақалада Қазақстанның жұмыссыздық мәселесін қарастырып жалпы себептері туралы айтамыз. Сонымен қатар Қазақстанның жұмыспен қамту шараларының қалай жүзеге асып жатқанын және саясаты қандай екенін көрсетеміз. Сондай-ақ мақаламызды Атырау өңірінің жұмыспен қамту шаралары және саясатын қарастырамыз. Сонымен қатар біздің мемлекетіміздің жұмыссыздар санын көрсетеміз.

Түйінді сөздер: Жұмыспен қамту шаралары, жұмыссыздық, саясат, электрондық еңбек биржасы, жастар саясаты, аутсорсинг, халыққа қызмет көрсету орталықтары

Біздің еліміздегі маңызды мәселелердің бірі- жұмыссыздық деңгейін төмендету және жұмыссыздарды жұмысқа тұрғызу. Жұмыссыздықтың ұзақ мерзімге созылуы айтарлықтай кері әсерін тигізуде. Жұмыссыздық – елдегі еңбекке қабілетті тұрғындардың бір бөлігі өзіне пайдалы еңбекпен айналысатын кәсіп таба алмай дағдаратын әлеуметтік-экономикалық құбылыс. Кез келген қоғамдағы экономикалық даму барысында тұтыну тауарларының сұранымы құрылымында және өндіріс технологиясында маңызды өзгерістер болады. Бұл өзгерістер өз кезегінде жұмыс күшіне жалпы сұранымның құрылымын да өзгертеді. Осындай өзгерістерге байланысты кәсіптердің кейбір түрлері азаяды не қысқарады, ал басқа бір түрлері көбейеді. Қоғамдағы жұмыссыздықтың пайда болу себебі жұмыс күшінің осы өзгерістерге баяу ыңғайланатындығына және оның құрылымының нақты жұмыс орнына сай келмейтіндігіне байланысты болады.

Жұмыссыздық – барлық қоғамда болып тұратын құбылыс. Қазіргі таңда біздің елімізде жұмыссыздықты жою мақсатында көптеген мәселелер қарастырылып жатыр. Елімізде жұмыссыздық мәселесі көбінесе жастардың әлеуметтік әл-ауқатына ерекше әсер ететін мәселелердің бірі. Себебі, Қазақстанның болашағы –жастардың қолында! Жастар – ел болашағы. Ал, болашақ бағдарсыз болмайды. Осыны жете түсінген Елбасы Нұрсұлтан Назарбаев Қазақстан Республикасының Үкіметіне келер жылдың бірінші жартысына дейін «Жастар саясаты» жөніндегі заңды қабылдауды тапсырған болатын. Ал, биылғы жылдың басынан ҚР мемлекеттік жастар саясатының 2020 жылға дейінгі Тұжырымдамасы қабылданды. Жалпы бұл тұжырымдамада жастар арасында мәселелер мен проблемалардың алдын алу және оларды шешудегі нақты басым бағыттар көрсетілген. Баршамызды толғандыратын сұрақ жастардың әлеуметтік сипаттағы мәселелері, яғни ол жұмыссыздық мәселесі, тұрғын үймен қамту, жас буын арасында салауатты өмір салтын қалыптастыру екендігі мәлім. Концепцияда басты назарға осы басымдықтар алынды. Нақтылап айтсам, «Дипломмен – ауылға», «Жастар тәжірибесі», «Қолжетімді баспана», «Мемлекеттік кадрлар резерві» деген бағдарламалар. Егер де жастар, яғни біз, осындай мемлекет тарапынан жасалып жатқан игі істерден қалыс қалмай, жалқауланбай, белсенділік танытсақ, әрине бізге берері өте көп. Мәселе мүлде жоқ деп айтуға келмейді, бірақ ол бірте-бірте шешілетін мәселе. Себебі, қазіргі таңда Қазақстанда жас мөлшері 14-тен 29-ға дейінгі адамдар жастар қатарына жатқызылады. Бүгінгі таңда жастар еліміздің халқының 30% құрап, қоғамның маңызды бөлігі болып табылады. 14-29 жас аралығындағы әрбір қазақстандық жас бала өмірінің маңызды бөлігін жұмыспен қамтылу мәселесі құрайды. Жоғарыда айтылып өткендей, өздерінің жас мөлшеріне байланысты жас адамдар қандай да бір салада үлкен тәжірибеге ие болмағанымен, ірі көлемді инновациялық және шығармашылық мүмкіндіктер, сондай-ақ жемісті еңбек етуге деген айрықша құлшынысқа ие. Бұл жерден көріп отырғанымыздай, мемлекет тарапынан бізге барлық жағдай жасалынып жатыр. Қандай мықты мемлекет болмасын жастардың білімі мен оқу-ағарту ісіне көп көңіл бөледі. Келешектің іргетасын қалау үшін, ең алдымен сол елдің жастарының саналы ұрпақ болып жетілуіне күш салу керек. Қазіргі таңда Елбасымыз дәл осы бағытта көптеген жұмыстар атқаруда. Әрбір жастың алаңсыз, білім нәрімен сусындауына барынша жағдай жасалған.

Жұмыспен қамтудың белсенді саясатын жүргізіу Қазақстан Республикасының Үкіметі қызметінің негізгі әлеуметтік басымдықтарының бірі болып табылады. Жұмыспен лайықты қамтуды қамтамасыз ету-халықты әлеуметтік қорғаудың негізі, адам ресурстары әлеуетін дамыту және іске асырудың маңызды шарты, қоғамдық байлықтың артуы мен өмір сүру сапасын жақсартудың басты құралы.

2015-2017 жж. жұмыссыздық деңгейінің динамикасы (пайызбен)



Біздің президентіміз Қ.Қ.Тоқаев Қазақстан халқына арналған «Сындарлы қоғамдық диалог- Қазақстанның тұрақтылығы мен өркендеуінің негізі» атты Жолдауында еліміздегі еңбек ресурстарының балансын есепке алудың тиімді әдістемесін әзірлеуді, сондай-ақ еңбек ресурстарының тапшылығы бар өңірлерде Үкіметке көші-қон үдерісін басқару үшін пәрменді шаралар қабылдауды тапсырған. Атап айтқанда, еңбек нарығын цифрландыру, жұмыспен қамту орталықтарының жұмысын реформалау, нәтижелі жұмыспен қамту және жаппай кәсіпкерлікті дамыту және тұрғындарды жұмыспен қамтуды арттыру үшін басқа да ауқымды іс-шаралар қарастырылған.

Мемлекетіміз жұмыспен қамту орталықтарының жұмыс тиімділігін арттыру мақсатында олардың жұмысына реформалар жүргізіп, заман талаптарына сай формат енгізді. 2018 жылғы 16-шы сәуірде «Халықты жұмыспен қамту туралы» Қазақстан Республикасының Заңына өзгерістер мен толықтырулар енгізді. Бұл өзгерістерге сәйкес келесі бағыттағы бірқатар бастамалар көзделген:

- Халықты жұмыспен қамту орталықтарының жұмысының тиімділігі мен тәтижелілігін арттыру;
- Электрондық еңбек биржасын енгізу;
- Жұмыспен қамту саласында жұмыспен қамту жеке агенттіктерінің аутсорсинг қызметін іске асыру;

Жұмыспен қамту орталықтары көрсететін қызметтердің стандарттары қайта қаралды. 2019 жылдан бастап орталыққа жүгінген әрбір азамат атаулы және жеке тәсілмен қамтыла бастады. Мамандыққа бейіндеу жүргізіледі, нақты мамандыққа икемін анықтау үшін кәсіптік бағдарлау көзделген. Жұмыссыз адамның дағдылар деңгейін бағалау негізінде оның күшті және осал тұстарын ескерумен жұмыспен қамтудың жеке жоспары жасалады.

Жұмыспен қамту орталықтары тіркелген жұмыссыз адамға тиісті жұмыс туралы хабарлайды. Жұмыспен қамту орталықтары жоқ ауылдарда азаматтар атаулы әлеуметтік көмек алу үшін жұмыспен қамту орталықтарының қызметкерлері - ассистенттерге жүгіне алады. Олар тіркелуге, жұмысқа орналасуға көмектесе алады. Сонымен қоса, адамдар көп жиналатын жерлерде мобильді жұмыспен қамту орталықтары енгізілді.

Жұмыспен қамту орталықтарында жұмыс орындары (дербес компьютерлер) бөлінген өзіне-өзі қызмет көрсету аймақтарында бар, онда жұмыс іздеген азаматтар Электрондық еңбек биржасы (enbek.kz) мемлекеттік интернет-ресурсы арқылы жұмыспен қамту орталықтарының қызметтерін пайдалана алады: түйіндемелерін жариялап, бос жұмыс орындары жайлы мәліметтерді көре алады. Өзіне-өзі қызмет көрсету аймақтарында кеңесшілер жұмыс іздеушілерге интернет-порталдың мүмкіндіктері туралы ақпарат беріп, қажет болған жағдайда тіркеуге, жеке кабинет ашуға, түйіндеме жасауға, бос жұмыс орындарын іздеуге, пікірлер мен түйіндемелерді қызығушылығын тудырған бос жұмыс орындарына жіберуге көмектеседі.

Жұмыспен қамту орталықтары мен Электрондық еңбек биржасы арасындағы өзара байланыс орнатылып, аудандар және ауылдардың тұрғындары онлайн режимде қамтамасыз етілді.

Сондай-ақ, халықты жұмыспен қамту орталықтарының жүргізіліп жатқан трансформациялануының тиімділігін қамтамасыз ету үшін осындай орталықтардың

қызметкерлерін оқыту жоспарланды. Яғни, жұмыс іздеп жүрген адамдарға тиімді көмек көрсету үшін халықты жұмыспен қамту орталықтарының қызметкерлерінің әлеуеті арттырылатын болды және жұмыс берушілермен өзара іс-қимыл нығаяды.

Сонымен қатар, жекеменшік жеткізушілерді тарту арқылы жұмысқа орналастыру арналары кеңейтілді. Жұмыс іздеген азаматтар жұмысқа орналасуына жәрдемдесуі үшін мемлекеттік жұмыспен қамту орталықтарының қызметіне де, жеке жұмыспен қамту агенттіктерінің қызметіне де жүгінеді. Осылайша, жұмыс іздеушілерге кең таңдау мүмкіндігі беріліп отыр.

Атырау өңіріміздің жұмыспен қамту орталықтары арқылы 23000 нан астам адам жұмысқа орналастырылды. Облыста жаңа жұмыс орындарын орындарын құруға тұрақты мониторинг жүргізілді. 2020 жылы 15420 жұмыс орнын құру жоспарланды. Есепті кезеңде облыста 22619 жұмыс орны құрылды, оның ішінде 14897 тұрақты.

Атырау облысында Халыққа қызмет көрсету орталықтары 19 наурыздан бастап жұмыс режимін өзгерту туралы шешім қабылданды. Бұдан былай тұрғындар Халыққа қызмет көрсету орталықтарына онлайн ұсынылмайтын қызметтерді ғана ала алады.

Пайдаланған әдебиет көздері:

1. https://vk.com/away.php?to=https%3A%2F%2Fprimeminister.kz%2Fkz%2Fnews%2Freviews%2Fzhu-myspen-k-amtu-ortalyk-taryndag-y-zhan-ashyldyk-tar-en-bek-bag-darlamasy-u-synatyn-zhan-a-mumkindikter&cc_key=
2. https://vk.com/away.php?to=https%3A%2F%2Farticlekz.com%2Fkk%2Farticle%2F15765&cc_key=https://vk.com/away.php?to=https%3A%2F%2Fbusiness.gov.kz%2Fkz%2Fbusiness-support-programs%2Fdetail.php%3FID%3D51590&cc_key=
3. https://vk.com/away.php?to=https%3A%2F%2Fwww.ektu.kz%2Fstudent%2Fprogramm2020.aspx&cc_key=

КЕДЕЙШІЛІКТІ АЗАЙТУ БОЙЫНША ӘЛЕУМЕТТІК САЯСАТ ҚҰРАЛДАРЫ

БОЛАТУЛЫ С., НҮРЖАНҰЛЫ Д.,

БАКСИХ Б., РУФАТУЛЫ Э.

ГМУ 217 топ студенттері

ЭДИЕТОВА.Э.М.

оқытушы, магистр

Қарағанды экономикалық университеті Қазтұтуодағы

Қарағанды.к., Қазақстан Республикасы

Мемлекеттің әлеуметтік саясатының басты міндеті өмір сапасымен деңгейін жүйелі көтеру болып табылады. Мемлекет пен қоса кедейшілік мәселелерін шешуде үлкен рөл азаматтық қоғам ұйымдарына, соның ішінде ғылыми-зерттеу институттар, үкіметтік емес және діни ұйымдарға беріледі. Маңызды рөлге әлеуметтік диалог пен кәсіподақтардың дамуы ие болады: әлеуметтік және еңбек қатынастары кәсіподақтар, жұмыс берушілер мен мемлекетпен шешілуге тиіс. Бұқаралық ақпарат құралдары есеп беру мен айқындылығын жоғарылату, сондай-ақ адамдардың өміріне ықпал тигізетін саяси шешімдерді қабылдауда қоғамдастықтың қатысуын қамтамасыз ету құралына айналу керек. Несиелер мен техникалық көмек түріндегі донорлық көмек қаржылық базаның нығаюына, азаматтық қоғам әлеуетінің нығаюына және кедейшілікпен күресу облысында халықаралық тәжірибемен алмасуға жағдай жасайды.

Халықтың жергілікті деңгейдегі әлеуметтік мобильдігі, жергілікті бастаманың дамуы және өзіндік көмек топтарының құрылуы да кедейшілік мәселелерін шешуде және Қазақстан халқының өмір сүру деңгейі мен сапасын жоғарылатуда маңызды рөл атқарады.

Қоғамдық құрылысқа байланыссыз-ақ, ол кез келген қоғамға тән болды. Саяси және әкімшілік құрылыстағы ерекшелік кедейшілікті анықтаудың түрлі дәрежесін көрсетеді. Оның кейбір жақтары барлық дерлік елдерде байқалады. Кедейшілік деп индивидтің (отбасының) қалыпты тіршілік етуін қамтамасыз ететін, нақты қажетті ресурстар саны аз болып табылатын жағдайды түсінеміз. Жалпы, «кедейшілік» ұғымын алғаш рет әлеуметтану ғылымына француз социоэкономисі Ж.Прудон енгізген. Адам өз организмнің физиологиялық мұқтаждықтарынан туындайтын, өз қажеттіліктерінің ең төменгі әлеуметтік мұқтаждықтарын қамтамасыз ете алмаса, онда мұндай тұрмыс ахуалы «абсолютті кедейшілік» деп анықталады. Ал, «салыстырмалы кедейшілік» дегеніміз, қоғамда белгіленген әл-ауқаттың стандартқа сай өмір сүруге материалдық мүмкіндіктері жоқ адамдар тобы жатқызылады. Одан басқа, кедейшілік адамдардың тұтынуға қажет деңгейі туралы пікірлердің негізінде бағалануы мүмкін, ондай жағдайда олар өздерін кедеймін деп санамайды. Бұл жағдайда әңгіме «субъективті кедейшілік» туралы болады. У.Уилсонның пайымы бойынша кедейшілікті қоғам өзі тудырады.

Жалпы ел бойынша ауылдық кедейшіліктің себептері жұмыссыздықтың жоғары деңгейімен және халық табыстарының төмен деңгейімен анықталған. Жағдайды сондай-ақ демографиялық факторлар (асырауындағы адамдардың саны көп болатын отбасылардың үлкен саны) нашарлатады. Жұмысқа орналасу мүмкіндігі, әсіресе жастар үшін ауылда өте шектелген.

Халықтың төмен табыстарын назарға ала отырып, жеке қосалқы шаруашылық ауылдық жерлерде ерекше мәнге ие болады. Ауылдағы жолдардың жартылай қираған жағдайы ауылдың экономикалық дамуын шектейді. Мектептер, ауруханалар, мәдениет пен спорт мекемелері санының қысқаруы ауыл тұрғындарының, әсіресе кедей адамдардың адами даму мүмкіндіктерін шектейді.

Кедейшілік мәселесі талай экономистердің, әлеуметтанушылардың және саясаттанушылардың, сонымен бірге, қарапайым азаматтардың да назарында болып келді. Бұл мәселе жөнінде көптеген пікірлер айтылып, талдап-талқылаулар жүргізілді. Біздің ойымызша кедейшіліктің негізгі негативті салдарын көрсетуге болады. Бірінші, ұлт генофондын төмендеуі мен азаюы: халықтың орташа өмір сүру ұзақтығының азаюы, туудың төмендеуі, халық денсаулығының нашарлауы, девиантты мінез-құлықтың, маскүнемдіктің және нашақорлықтың өсуі. Екінші, қылмыстың өсуі, адамдардың қауіпсіздік қауіп-қатерінің өсуі. Үшінші, әлеуметтік шиеленіс қаупінің артуы, халықтың өмір сүру деңгейімен қанағаттанбауы, наразылық акциялары. Сонымен, Қазақстанда кедейшілік мәселесі еліміздің қауіпсіздігіне қауіп әкелмес бұрын, кідіртпей дұрыс оңтайлы шешім қабылдауды талап етеді.

Азаматтардың төлемдерінің жана түрлері пайда болуда: жылжымайтын мүлік салығы, ипотекалық жүйе, міндетті сақтандырудың әртүрлі нышандары және т.б.

Осы мақсатта халықтың табыстарын түбегейлі көтерумен бірге жұмыс орындарын құру, шағын және орта бизнесті қолдау, білім беру технологияларын дамыту, жинақ ақшаның, меншіктің қорғалуына кепілдікті күшейту және т.б. жөніндегі шаралар қажет; төртінші, ауылдағы еңбекпен қамтылу құрышымының индустриальды еңбектің үлесін ұлғайту жағына қарай оңтайландыру қажет. Бүгінгі күні кедейшілік қандай мемлекеттік болмасын өзекті мәселесіне айналып отырғаны баршамызға айдай анық. Кедейшілік ол басқару органдарының назарын аударуды қажет ететін ең маңызды мәселелердің бірі. Қазақстандағы кедейшілік әлеуметтік-экономикалық, саяси, мәдени-психологиялық және табиғи себептерге негізделген. Кедейлік – адам мен отбасының өмір сүруінің барлық қырларын қамтитын әлеуметтік құбылыс. Бұл күрделі мәселе бүгінде тек адамның өмір сүру деңгейінің көрсеткіші ретінде ғана емес, жалпы қоғамның тіршілік тұрмысын анықтайды, яғни халықтың әлеуметтік жағдайы, тұрмысы, экономикалық жағдайы қаншалықты қанағаттанарлық екенін көрсетеді. Кедей адамдар мемлекет алдында экономикалық тәуелді. Ол мемлекеттің көмегінсіз өзінің отбасының материалдық жағдайын қамтамасыз етуге қабілетсіз әлеуметтік топ. Әлемнің көптеген елдерінде мемлекеттік күш экономикалық өсуге ғана емес, сонымен қатар тұрмысы нашар халықты әлеуметтік қорғау жүйесіне де

бағытталып отырғаны туралы мәліметі туралы айта аламыз. Кедейлік қоғам өмірінің барлық қырларына әсерін тигізеді; оны болдырмау үшін кедейліктің ең негізгі шығу себептеріне көңіл аудары керек. Әлеуметтік теңсіздік, жұмыссыздық, әлеуметтік жанжал, қылмыс, дискриминация, шынайылықтан бас тарту сияқты қоғамдағы болып отырған көптеген мәселелер осы кедейшіліктің әсерінен туындап отыр. Бүгінгі күнге дейін Қазақстанда халықты кедей тобына жатқызатын нақты бір қабылданған критериялар жоқ, сонымен қатар елдегі кедейшіліктің масштабын анықтауда халықтың орта деңгейдегі табысы туралы ақпараттың жоқтығы қиынға соқтырады. Кедейліктің негізін анықтаудың қажеттілігі ол елдегі бай адамдар мен кедей адамдар арасында айырмашылықты анықтауға және кедейлікті жою мақсатында қолданылып отырған күш қай аймаққа бағытталуы керектігін көрсетеді.

«Жоғарыда көрсетілген өзекті мәселені шешу жолында елдегі кедейшілік деңгейін төмендету басымдықтарын таңдауда анықтау қажет. Қазіргі нарықтық экономикалық жағдайда халықтың әлеуметтік жағдайы төмен топтарға әлеуметтік көмек көрсету бағдарламалары белсенді түрде қызмет ету керек. Бүгінгі күнге дейін Қазақстан басқа да елдер сияқты әлеуметтік саясаттың негізгі шараларын әлеуметтік қамсыздандыру жүйесін қолданып келді. Республикада әлеуметтік кепілдік беру жүйесіне бағытталған заңдар қабылданды. Бірақ та бұл жағдайлар нәтижелі шешім бермеді, керісінше кедейлік проблемасы Қазақстанда да көптеген басқа да КСРО елдеріндегідей одан әрі күрделене түсті.

Осыдан екі-үш жыл бұрын уақытта жұмыспен қамту саласында, өндіріске қажетті жұмыс күші мен жұмыстың жағдайына, олардың қоятын талабы арасында елеулі қайшылықтар болды. Мыңдаған, он мыңдаған дипломды мамандар ондай дайындық деңгейін талап етпейтін қызметтерде жұмыс істеді, ал бұл салалық жұмыссыздықтың орнын алып отырғанын көрсетеді». /1/

Бүгінде жұмыссыздарды қайта оқыту, мамандықтарын өзгерту мәселесі бекер көтеріліп жүрген жоқ. Мәселен, әртүрлі ғылыми – зерттеу институттарына ғылыми қызметкерлер емес, үй шаруасындағы әйелдер көбірек қажет болады, мектеп жасына дейінгі балалар мекемелеріне тәрбиешілер емес, «көңілтабатындар» тезірек орналасады және т.б. Күні кешеге дейін бізде жұмыссыздық дейтін атымен жоқ деп, мұны социалистік жүйенің негізгі артықшылықтарының бірі ретінде мақтан етумен күлдік. Бір есептен, солай екені рас та болатын – оның қандай жолдармен қамтамасыз етіліп келгені өз алдына әңгіме. Ал нарықтық қатынастарға көшүмізге байланысты бідің елімізде, басқа ТМД елдеріндегі секілді, жұмыссыздар армиясы күрт көбейді. Босаған немесе қысқарған әрбір жүз жұмыссыздың бесеуі — жоғары білімді, әрбір он адамның екеуі – орта кәсіпті маман, әрбір бес адамның үшеуі – жалпыға бірдей орта білімді азамат.

Жұмыссыздықпен күресуде Қазақстан Республикасы Еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрлігі жанындағы жұмыспен қамтамасыз ету департаменті біраз шаруалар атқаруда. Жұмысқа орналастыру, жәрдемақы, стипендия тағайындау істерін мүмкіндігінше жүзеге асыруға тырысуда. Осыған орай шұғыл қолға алып, мұхият жүзеге асыратын шаралар аз емес. Біріншіден, жұмыс берушілерге талапты күшейте қажет олар қысқарту жасаған кезде жұмысшыларының шағын жекеменшік бизнеспен айналысуына қамқоршы болса құба-құп. Яғни, пайдаланылмай тұрған құрал- жабдықтарды, станоктарды, көліктерді жекешелендіріп, солардың қолына берген дұрыс та болар, бәлкім. Алғашқы кезеңде жекеменшік өндірісті ұйымдастыруға тиісті қаражат бөлінсе тіпті жақсы.

Екіншіден, қысқарту қарсаңында кәсіпорындар мен ұйымдар аудандық жұмыспен қамту орталықтарына тиісті дәлелдемелер мен жұмысқа орналастыру жөніндегі ұсыныстарын айтуға міндетті деп ойлаймыз. «Қазіргі облыстағы жұмыспен қамтылу жағдайын тұрақты деп сипаттауға болады. Бұл экономикадағы оң өзгерістерге байланысты. Облыстың еңбек рыногында біртіндеп жұмыспен қамтылғандар артып, жұмыссыздардың кемуін оң құбылыс деп бағалауға болады. Жұмыссыздық деңгейі айқын төмендеу тенденциясына ие.

мен компанияларында жұмыс күшін жалдау екі жағдайды ескере отырып жүргізіледі:

біріншіден, фирманың ағындағы тұтыныстарын, оның қосымша даму стратегиясын және фирманың өз ішінде кадрлар дайындау мүмкіндіктерін ескеру керек;

екіншіден, жұмыс күшінің ұлттық нарығының жағдайын ескеру керек.

Жұмыс күшін жалдау кезінде төмендегідей тәсілдер қолданылады:

жоғарғы және орта оқу орындарынан мамандарды тарту;

жұмыспен қамту (биржа) орталығы арқылы кадрларды жалдау;

жарнамалық хабарлау мен жаппай ақпараттық құралдар көмегімен кадрларды тарту;

орналасатындарды конкурстік (бәсекелестік) негізде мұхият таңдау, сондықтан бір жұмыс бірнеше орналасатындарды тарта білу;

Талдау іс — әрекеті мұхият талқыланып, онда әр түрлі тестілерді қолдану ескеріледі. Тестілер жұмыс орнына таласатын іздемпаздың лауазымды қызметіне байланысты әр түрлі болып құрылады. Тесті жалпы интеллектуалды деңгейі тексеруге, кейде әр түрлі дайындық деңгейін байқататын, жалпы және өндірістік сипатты көрсететін сауалдарға, оның ішінде талапкердің таңдап алған мамандығы бойынша сұрақтарға негізделіп жасалады. » /2/ «Елбасымыз кедейшілік пен жұмыссыздыққа қарсы күрес стратегиясында:

кіші кредиттер жүйесін енгізу;

шағын және орта бизнесті дамыту;

еңбекті көп қажет ететін салаларды басымдылықпен дамытуға және бұларға шетел инвестиция мен ұлттық капиталды белсенді тарту;

қоғамдық жұмыстарды, ең алдымен жол құрылысы мен орман отырғызуды дамыту;

жеке кәсіпкерлікті дамыту жолындағы қажетсіз әкімшілік кедергілердің бәрін алып тастау, және т.б.» /3/

Қорыта келгенде, яғни біздің еліміздегі еңбек нарығының жағдайы жылдан жылға жоғарлауда. Қазақстан Республикасында тұрғындарды жұмыспен қамтудың арнайы бағдарламасы жасалған. Еңбек нарығындағы жағдайды отырып, жұмыссыздарды қайта оқыту шаралары, қарастырылған, жастар, әйелдер, мүгедектерді жұмыспен қамтуға қамқорлықтар жасау көзделген. Кәсіпорындарда оларды жұмысқа алудың үлесі белгіленген. Әрине, біз тез арада жұмыссыздықты мүлдем жоя алмаймыз. Бірақ халықты жұмыспен қамту мәселесін алға қойып, оған қолымыздан келгенінше шаралар жасауымыз керек.

Мемлекеттік атаулы әлеуметтік көмек жан басына шаққандағы орташа табысы облыстарда, республикалық маңызы бар қалада, астанада белгіленген кедейлік шегінен аспайтын адамға немесе отбасыға шартсыз немесе шартты ақшалай көмек түрінде беріледі (Нұр-Сұлтан қаласында 2019 2 тоқсандағы күнкөріс деңгейі – 36 283 теңге, 2019 жылдың 3 тоқсанға кедейлік шегі – 25 398 теңге). 2019 жылы – мұқтаждық шегі ең төменгі күнкөріс деңгейінің 50%-нан 70%-на дейін көтерілді. Осыған орай, атаулы әлеуметтік көмек (АӘК) алуға 25 398 теңгеден төмен жан басына шаққандағы табысы бар отбасылар құқылы. АӘК 25 398 теңге соммасы мен жан басына шаққандағы табысының айырмасы ретінде тағайындалады, бірақ балалар мұқтаждық шегі мен жан басына шаққандағы табысының айырмасын емес, ал оның толық сомасын = ең төменгі күнкөріс деңгейінің 70%-ын (25 398 теңге) алады. Ағымдағы жылдың тоғыз айында елордада АӘК 7303 отбасыға немесе 36515 адамға, 2,6 млрд. теңге сомасында төленді. 2018 жылмен салыстырғанда алушылар саны 7,9 есеге өсті (2018 ж. - 924 отбасы және 4601). Бір адамға АӘК-тің орташа мөлшері 6 848 теңгеден 16 446 теңгеге дейін 2,5 есеге өсті (орта есеппен АӘК отбасыға 90 мың теңгеге жуық шығады). Айта кетейік, мұқтаж отбасылар мемлекет тарапынан шынайы қолдау алды, оның жартысы дерлік көп балалы отбасылар болды. Сонымен қатар кейбіреулері аз қамтылғандар санатынан шықты.

ИНДУСТРИАЛДЫ ДАМУ – ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ӨСUDІҢ НЕГІЗІ

ДЖОЛДАСПАЕВА С. Д.

Экономика, бизнес және құқық колледжі
Қарағанды экономикалық университеті Қазтұтуодағы
Қарағанды.к., Қазақстан Республикасы

Әлемдік экономиканың жаһандануы және қазақстандық экономиканың ашық жағдайында отандық компаниялардың ел ішіндегі және шетелдегі тауарлар мен капитал нарықтарындағы бәсекелік күреске дайын еместігі анық байқалуда. Сондықтан Қазақстан Республикасының әрі қарай дамуында өндірістің тұрақтануы мен экономикалық өсуі маңызды орыналады. Экономикалық өсудің біздің елімізде экстенсивті үлесі басым. Мемлекетіміздің өндірісін дамыту үшін ескі экстенсивті өсу жолынан инновациялық индустрияландыруды қажет ететін интенсивті жолға өту міндеті тұр.

Бұл міндетті орындауға арнайы 2010-2014 жылдарға арналған «Үдемелі индустриялық-инновациялық даму» мемлекеттік бағдарламасы жасалған болатын. Бұл индустрияландыру бағдарламасы жүзеге асқан 4-5 жыл ішінде 672 жоба іске қосылыпты. Ең бастысы, 69 мыңға тарта жаңа жұмыс орындары ашылған. Кез келген жерде кемшіліктер мен қателіктер болады. Бағдарламаны жүзеге асыру барысында бағдарламаның 2015-2019 жылдарға арналған екінші сатысында ескеретін сабақтар алынды:

- Салалардың кең спектрі мемлекеттік қолдауды тиімді жұмсауға жол бермейді;
- Жүзеге асыру барысының сапасыз мониторингі;
- Мемлекеттік және жергілікті орындаушы органдардың дамыту институттарымен өзара баяу әрекеттесуі, ал ол уақыттық шығындарға әкеп соқтырады;
- Тиімділігі жетімсіз инвестициялау мен қаржылау жүйесі.

Дамыған индустриялы елдерде технологиялардан, құрал-жабдықтардан, кадрлар даярлаудан, өндірістерді ұйымдастырудан көрініс табатын жаңа ілімдер үлесіне ІЖӨ өсімінен 80-нен 95%-ына дейін келеді. Бұл елдерде жаңа технологияларды енгізу нарықтық бәсекелестіктің өзекті факторы өндіріс тиімділігін арттырудың және тауарлар мен қызметтер сапасын жақсартудың негізгі құралы болып отыр. Қазіргі уақытта ғылымды көп қажет ететін отандық өндірісті дамыту, бәсекеге қабілетті өнімдерді алуға бағдарланған ғылымды көп қажеттетін жаңа технологияларды және ақпараттық технологияларды әзірлеу мен игеру республиканың өнеркәсіп пен ғылыми техникадағы әлеуетін сақтау мен дамыту есебінен ұлттық экономикалық қауіпсіздік мүдделерін қамтамасыз ету болып табылады. Қазақстанның ғылыми-технологиялық саясаты инновациялық үдерістерді жандандыруға, жаңа технологиялық құрылымдарды енгізуге, өнеркәсіптегі жаңа бөліністерді қайта игеруге, ұлттық ғылыми-техникалық әлеуетті жандандыруға, ғылым мен өндіріс арасындағы алшақтықты жоюға, индустриялық қызметті ынталандыруға, озық шетел технологиясының нақты трансферті мен халықаралық стандарттарды енгізуді қамтамасыз етуге бағытталған. Ғылыми-техникалық салада кәсіпкерлік секторды қалыптастырмай инновациялық қызметті дамыту мүмкін емес. Соңғы жылдар ішінде өнеркәсіп өндірісі көлемінде және жұмыспен қамтылу санында шағын бизнес секторының үлесі өзгеріссіз қалып отыр және тиісінше 2,8-3,2% және 12,4-14,0%-ды құрап отыр, бұл индустриясы дамыған елдердегіден бірнеше есе аз [1].

Индустриялық-инновациялық дамудың 2003-2015 жылдарға арналған стратегиясының негізгі бағыттары бойынша елімізде жұмыстар жүргізіліп келеді. Мемлекет жоғары технологиялы өндірістер қалыптастыруға, оның ішінде шетелдік те, салааралық та технологиялар трансфертінің тиімді жүйесін жасауға жәрдемдесу үстінде. Сонымен қатар, жоғары ғылыми-технологиялық әлеуеті бар ғылыми-техникалық және өнеркәсіптік ұйымдар мен кәсіпорындар желісі бар қалаларда қазіргі заманғы ғылыми және инновациялық

инфрақұрылымды жасап, оның қазіргі заманғы элементтерінің қызметін (технопарктер, ұлттық ғылыми орталықтар, ғылыми-технологиялық аймақтар және т.с.с.) қолдауда. Индустриядан кейінгі экономика тұрғысынан алғанда озық салаларды дамытуда қазіргі ғылыми-техникалық әлеует салаларын пайдалану мүмкіншілігі біздің елімізде де берілген. Қазақстан қазірдің өзінде мына салалардағы әзірлемелер негізінде ғылымды көп қажет ететін өндірістерді дамыту үшін белгілі бір ғылыми базаға ие, оның ішінде: биотехнологиялар (ауыл шаруашылығы дақылдарының жаңа сорттары мен жануарлардың генотиптері, бактериялар штамдары және басқалары); ядролық технологиялар; ғарыштық технологиялар; жаңа материалдар, химиялық өнімдер және басқаларды жасау. Ғылыми-техникалық және өндірістік ұйымдар мен кәсіпорындардың инновациялық қызметін ынталандыруға, ғылым мен инновациялар салаларына инвестициялар тартуға, өнеркәсіп пен қызмет көрсету саласына инновациялардың жылдамырақ енуіне бағытталған заң шығару базасы да елімізде барынша жетілдіріліп жатыр. Бұл дегеніміз, бізде индустриалды-инновациялық саясаттың алғышарты жасалып қойғанын көрсетеді [2].

Үдемелі индустриялық-инновациялық дамытудың 2010-2014 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасын табысты жүзеге асыру арқасында, мемлекетте тұрақты өнеркәсіп орнықты, бірақ оның бірнеше салалары, 2015-2019 жылдарға арналған бағдарламадан кейінгі дамуды талап етеді. Қазіргі өнеркәсіптік саясаттың негіздері салынып, өнеркәсіптік дамуды қолдаудың құралдары мен тура шетелдік инвестицияларды баурау тәжірибе жүзінде сыналды. Алайда ол да жеткіліксіз. Өнеркәсіптік индустрияны дамытудың 2015-2019 жылдарға арнаулы бағдарламасы оның мықты және әлсіз жақтары, мүмкіндіктері мен қауіп-қатерлерін талдаудың арқасында өңделіп жасалды. Зерттеу барысында әлі де жеткіліксіз инвестициялық белсенділік, жетілдірілген мамандар жетіспеушілігі, кіші мен орта бизнестің аз үлесі тәрізді тосқауылдар анықталды. Олардың бәрін бағдарлама ресурстық секторларда өндірудің сапасын жақсарту, Кедендік Одақ, Қытай, Орта Азия елдері мен Каспий маңы елдері нарығына қол жеткізу тәрізді мүмкіндіктерді пайдаланып шешпек.

2012 жылда 2008 жылға қарағанда, көптеген көрсеткіштер бойынша жағымды өсу динамикасы байқалды: ЖІӨ – 22,5%, шикізатты емес сектор ВҚҚ-сы - 23,4%, өндіретін өнеркәсіп шығару көлемі – 20,5%, еңбек өнімділігі -70%, шикізатты емес экспорт көлемі – 27,1%. Бағдарлама өзінің екінші, дамуды анықтаушы бағыты бойынша инновацияларды енгізуді мақсат етті. Осы инновациялық белсенділік 3,6% өсті, ал инновациялық өнімнің көлемі – 240% өсті.

Жалпы, индустриалды-инновациялық даму бағдарламасы келесі жағымды нәтижелерге әкеп соқты:

- Көптеген нормативті құқықтық актілерді қабылдау мен өндірістік саясаттың негізі салынды;
- Қазақстан өндірісінің әртараптануына негіз салынды: шикізатты емес экспорт, шикізатты емес сектор инвестициялары;
- 500-ге жуық жаңа өнеркәсіп ашылды, олардың өңдеуші өнеркәсіптегі бөлігі 9,4% құрады;
- Индустриядағы жұмыспен қамтамасыз ету осы 5 жыл ішінде 9%-ға өсіп, 1млн-нан астам адам құрады;
- Еңбек өнімділігі өсті;
- Тура шетелдік инвестициялардың 90 млрд. доллары жұмылдырылды;
- Өнеркәсіпті дамыту институттарының жүйесі жасалды [3].

Қазақстан Республикасының Үдемелі индустриялық-инновациялық дамуы жөніндегі 2010-2014 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы (бұдан әрі – Мемлекеттік бағдарлама) мыналарға бағытталған:

- Әртараптандыру және оның бәсекеге қабілетін арттыру арқылы экономиканың орнықты және теңгерімді өсуін қамтамасыз ету;
- Экономиканың басым секторларын әлеуметтік тиімді дамытуды күшейту және инвестициялық жобаларды іске асыру;

- Индустрияландыру үшін қолайлы орта құру;
- Экономикалық әлеуетті ұтымды аумақтық ұйымдастыру негізінде экономикалық өсім орталықтарын қалыптастыру;
- Экономиканың басым секторларын дамыту процесінде мемлекет пен бизнестің тиімді өзара іс-қимылын қамтамасыз ету [4].

2050 жылға қарай Қазақстанда отандық тауарлар бәсекеге қабілетті болуы мақсатында 2012 жылдың 1 қаңтарынан бастап Қазақстанның, Ресей мен Беларусьтің қатысуымен Біртұтас экономикалық кеңістік құру кезеңі басталды. Басты мақсат жаңа технологиямен жабдықталған өндірісті дамыту арқылы тұрғындарды жоғары әлеуетті жұмыстармен қамтамасыз ету. Ұлт көшбасшысының тапсырмасы бойынша үдемелі индустриялық-инновациялық дамудың мемлекеттік бағдарламасын өнеркәсіптік қуаттарды импорттауға және технологиялар алмасуға бағыттау үшін бірлескен халықаралық компаниялар мен тиімді серіктестіктер құру мен дамытудың кіші бағдарламасын жасау қолға алынуда. Инновациялық кластерлер — Назарбаев Университеті және Инновациялық технологиялар паркін дамыту жалғасын табуда [5].

Қазақстан Республикасының Үдемелі индустриялық-инновациялық дамуы жөніндегі 2010-2014 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасын іске асыру кезінде бірнеше ауыр қателіктер болды.

Бастапқыда бірінші бесжылдық жоспарын жүзеге асыру үшін 1,2 трлн теңге көлеміндегі жыл сайынғы бюджет қаражаты толық қарастырылмағандықтан, тапсырмалар толыққанды жасалмаған. Бесжылдық қарсаңындағы жылдық бюджет қаражаты қарастырылған соманың 3-4% құрайтын 35-40 млрд теңге көлемінде болды.

Мемлекеттік бағдарламаның бірінші кезеңінің көлемі өте кең ауқымды болды, іс жүзінде экономиканың барлық салаларында инфрақұрылымдық жобалар енгізілді. Бұл ұлттық экономиканың қай секторларын дамытуға басымдық керек екенін анықтау үшін жасалды.

Мемлекеттік және жергілікті атқарушы органдар мен даму институттарының жобаларды қарастыру мен орындауды белгіленген уақытта қадағаламауы, сондай-ақ олардың арасындағы жеткіліксіз жедел ынтымақтастық.

Жобаларды сапасыз, толық талдаусыз таңдау. Мемлекеттік бағдарламаны іске асыру туралы және жоспарланған жобалардың мониторингін сапалы талдау туралы ақпараттың жеткіліксіз болуы.

Бұл мемлекеттік индустрияландырубағдарламасының екінші бесжылдығында бірінші кезеңде жіберілген қателіктер мен сабақтардың қисынды жалғасын табуына мүмкіндіктер жіберілмеуі үшін оларға қатысты қатты талдау мен тәжірибе және теория жүзіндегі қорытындылар жасалды.

Әдебиеттер:

1. Әлжанова Н.Ш. Инвестициялық жобалау: Оқу құралы. – А.: Заң әдебиеті, 2007. – 160б.
2. <http://el.kz> сайтынан
3. <http://yvision.kz/post/427839>
4. <http://dppzhambyl.gov.kz/kz/state/phi>
5. Қазақстан Республикасының Президенті — Елбасы Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы: «Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты. //«Егемен Қазақстан», 15 желтоқсан 2012 жыл.

ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫ: ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ, ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ

ӘШІР А. Т.
1 курс студенті

Аннотация. Мақалада "Қазіргі жастар: инновацияны құруда - болашаққа ұмтыламыз" атты V Халықаралық студенттер слеті аясында Қазақстан Республикасы мұнай өндіру саласындағы қазіргі жағдайы және даму мәселелері. Әлемдік дағдарыстың әсері және елдің экономикалық дамуына мұнай бағасының күрт төмендеуінің әсері талданады.

Кілтті сөздер: экономика, мұнай өндіру саласы, инновация.

Қазақстан экономикасының қазіргі жай-күйі экономикалық даму стратегиясын қайта қарастыру қажеттілігін өзектендіреді. Қазақстанның экономикалық проблемалары өз дамуының турбуленттік кезеңіне енген әлемдік экономикамен уайымдап отырған ауыр кезеңдерден туындап отыр. Қазақстан мұнай нарығындағы елеулі ойыншы болып табылады. Сондықтан, бірінші болып мұнай бағасының күрт құлдырауын сезінеді. 2014 жылы мұнай бағасы маусым айының ортасында барреліне 114,3 АҚШ долларына жетті (16 маусым-23 маусым аралығындағы деректер) және 2015 жылдың қаңтар айының ортасына қарай 48,7 долларға дейін төмендеді (12.01-19.01.2015 ж. деректер) ., ал қазіргі таңда 2020 жылы 25 АҚШ долларына дейін құлдырады.

Ел Президенті осы жаңа қауіп-қатерлер мен сын-қатерлер туралы Н. Ә. Назарбаев 2014 жылғы 11 қарашадағы "Нұрлы жол – болашаққа бастар жол" атты Қазақстан халқына Жолдауында еліміздің мұнай бағасының барреліне 40 долларға дейін құлдырауының пессимистік болжамына дайын екенін мәлімдеді. Әрине, бұл болашақ қазақстандық бюджеттің қалыптасуына қатты әсер етеді [1]. Қазақстанда бүгінгі күні мұнай өндіру тиімсіз болатын нүктеге жақындап келеді деп айтуға болады. Сондықтан мұнайға әлемдік бағаның едәуір төмендеуінің теріс салдары мұнай өндірудің төмендеуіне әкелуі мүмкін. Мұндай проблемалар мұнай өндіру құны жоғары басқа да мұнай өндіруші елдерде де туындайды. Көптеген талдаушылардың пікірінше, бір барреліне 45 доллар бағасында әлемдік мұнай кен орындарының жартысынан астамы рентабельді емес болады [2].

Бағаның құлдырауына байланысты мұнай түсімі ЖІӨ-нің құлдырауына алып келеді. Біздің еліміз 2008-2009 жылдары бастан кешкендері іс жүзінде қайталаанады. Сол кезде 2009 жылы мұнайдың орташа жылдық бағасы барреліне 65 \$болды, кейде ол барреліне 35 және одан төмен төмендеді. Егер өткен кезеңдегі Қазақстандағы ЖІӨ - нің орташа жылдық өсу қарқыны 2007 ж.10,08% – ды құрады, ал 2008 ж. ЖІӨ өсімі 3,3% - ды, 2009 ж. - 1,2% - ды құрады. Бұл туралы көрнекі көрініс 1-кестенің деректері береді:

Осылайша, бір жағынан, өндірудің өзіндік құны тұрақты өсуде. Қазақстанның арзан ескі кен орындары таусылып, мұнай құбырлары арқылы тұтынушыларға қымбат тасымалданады. Екінші жағынан, әлемдік нарықта мұнай бағасының төмендеуі орын алып отыр. ХВҚ болжамы бойынша, Қазақстан мұнай өндіруші елдер қатарында мемлекеттік кірістер мен экспорттық түсімдердің елеулі ысыраптарымен байланысты болады. Экономикалық белсенділіктің жаһандық бәсеңдеуі аясында бас энергия тасығыштың жинақталған жоғары қорларымен байланысты мұнайдың әлемдік бағаларының бір жарым жылдық төмен кезеңінен кейін 2016 жылдың аяғындағы елеулі оқиға ОПЕК елдерінің және 11 Тәуелсіз елдің өндіруді 1,8 млн. тоннаға қысқарту туралы келісім жасауы болды.

2018 жылға мұнай өндіру жоспары 87 млн. тоннаны құрайды. 2017 жылы мұнай экспортының көлемі 69,8 млн. тоннаны құрады. Brent маркалы мұнайдың орташа бағасы 2016 жылы 45 АҚШ долларын құрады., 2017 жылы-шамамен 54 АҚШ долл. бір баррель үшін [5]. 2018 жылға болжам шамамен 55-60 АҚШ долл. бір баррель үшін. 2017 жылғы 30 қарашада ОПЕК + кеңесінде қатысушылар өндіруді шектеуді ұзартуға келісті 2018 жылдың соңына дейін.

2020 жылдың 6 наурызында Вена қаласында өткен кездесуде Ресей ОПЕК мәмілесін ұзартудан және мұнай өндіруді шектеуден бас тартты. Бұл мәмілені 24 ел үш жыл бойы орындады. Оның шарттарына сәйкес қатысушы елдер мұнай өндіруді әлемдік нарықтағы өз үлесіне барабар қысқартты[3].

Өндіруді шектеу жөніндегі ағымдағы келісім 2020 жылдың сәуіріне дейін қолданыста болады. Сондықтан елдер келіссөз жүргізуге жиналды. Ресей мәмілені ұзартуға келісті, бірақ тек бұрынғы шарттарда және 2020 жылдың II тоқсанында ғана. Сауд Арабиясы басқа позицияға ие болды: ол коронавирусқа байланысты сұраныстың құлдырауын өтеу үшін өндіруді одан әрі қысқартуды ұсынды. Келіссөз нәтижесінде тараптар келіскен жоқ және мәміле бұзылған. Екі күннің ішінде қара алтын 30% - ға арзандады, қазір Brent маркалы баға белгіленімі барреліне 37 доллар шамасында. Сонымен қатар, Сауд Арабиясы 20 жыл ішінде рекордты жеңілдіктермен өз маркаларын сата бастаған баға соғысын жариялады. Егер жағдай өзгермесе, онда өндірудің артуы, сұраныстың төмендеуі мен баға соғыстары энергия тасымалдаушыны екінші тоқсанда терең құлдырауға жібереді. Сонымен, IHS Markit Ltd талдаушысы Роджер Диван Bloomberg түсініктемесінде баға \$ 20 баррельге дейін құлдырауы мүмкін деген пікірді айтқан болатын. Сонымен қатар, Эр-Рияд тәулігіне 13 млн баррельге дейін өндіруді арттыру жоспары туралы жариялады, ал Ирак пен Кувейт мұнайға бағаның төмендегенін мәлімдеді. Rapidan Energy Group консалтингтік компаниясының президенті Боб МакНалли CNBC-ке берген сұхбатында мұнай бағасының төмендеуі Сауд Арабиясы немесе Ресей үшін "саяси және қаржылық ауырсыну нүктелеріне" қол жеткізгенге дейін немесе Солтүстік Америка өндірісін айтарлықтай қысқартқан жағдайда ғана деп болжады.

Ал Қазақстан өз тарапынан ОПЕК+консенсусын қолдайды. "Біз барлық қабылданған шешімдер барлық тараптарды қанағаттандырғанын қалаймыз", - деп түсіндірді ҚР Энергетика министрі Нұрлан Ноғаев. Шынында да, төмен бағалар Қазақстанды қанағаттандыра алмайды. Өткен жылғы IHS Markit зерттеуіне сәйкес, Қазақстанда өндіру рентабельді болатын мұнай баррелінің орташа бағасы өте жоғары (құрлықтағы баррель үшін 46 доллар және теңізде 51 доллар). "Альпари" аға талдаушысы Анна Бодрова Қазақстан мұнайды кез келген баға бойынша өндіре алады, бұл жердегі мәселе сол бағаның қаншалықты рентабельді және тиімді болатынын атап өтті. Оның айтуынша, Қазақстан үшін ыңғайлы баға-баррель үшін \$ 45-тен.

Ulagat Consulting Group консалтингтік компаниясының директоры, Марат Қайырленов бүгінде мұнай нарығында қалыптасқан осы жағдайды дамытудың екі сценарийі бар деп санайды.

Біріншісі-оң. Тараптар мұнай өндіруді қысқарту туралы келісімге келеді және Сауд Арабиясы Ресей мен оның одақтастары мұнай өндіру көлемін төмендетуі үшін шарттар қояды. Мұндай келісімге келісуі немесе келіспеуі әрбір тараптың саяси амбициясына байланысты мәселе. Бұл жағдайда қара алтын бағасы бұрынғы деңгейге оралады, бірақ бұған уақыт қажет. Қазақстан үшін бұл сценарий пессимистік емес, қандай да бір уақытта Ұлттық банк теңгенің бағамын алтын-валюта резервтері есебінен қолдай алады.

"Екіншісі – теріс. Тараптар келіссөздер барысында келіспейді және баға соғысы жалғасады. Бірақ бұл сценарийды, экономист, екіталай деп санайды, себебі 22 сәуірде Ресейде Конституцияға түзетулер енгізуге қатысты бүкілхалықтық дауыс беру өткізу жоспарланып отыр және билік осы уақытқа дейін елдегі экономикалық жағдайды тұрақтандыру қажет", – деп есептейді экономист.

Сонымен қатар, мұнай өндіруші елдердің ешқайсысы мұнайдың бұндай төмен бағасына ұзақ уақыт бойы шыдамайды. Қазақстанда сол елдер қатарына кіреді. Соғыс жалғасқан жағдайда мұнай барреліне 20 доллардан болады, соған байланысты, бірнеше ай ішінде доллар 500 теңгеге жақындауы мүмкін. Осы жағдайды және бағамның ауытқуын көріп, халық пен бизнес шетел валюталарын сатып алуға қайта оралады және шетел валютасына сұраныс артады. Девальвацияның артында инфляция болады, ал одан әрі әлеуметтік-саяси тәуекелдер пайда болады. Қазақстан бұл жағдайда - екінші лиганың ойыншысы. Бірақ, американдықтарды нарықтан алып тастауға және ойын ережелерін

өзгертіп, қалыпты бағаға қайта оралуға бағытталған Ресей саясаты Қазақстанға ең алдымен экономикалық тұрғыдан тиімді екені сөзсіз.

"Инвестиция болмайды, экономика өспейді, жұмыссыздық өседі. Егер баға соғысы жалғасса - бұл Қазақстан үшін өте ауыр болады. Қандай нұсқаның жүзеге асырылатыны әзірге анық емес", - деп түйіндеді экономист Марат Қайырленов.

Қазақстан зардап шегуде, өйткені бізде экономиканы әртараптандыру деңгейі өте төмен, ел мұнай бағасына тәуелді. Ал әртараптандыру бағдарламалары аясында іске қосылған көптеген өндірістер туралы презентациядан кейін ешкім ештеңе естіген жоқ. Теңге бағамы мұнай бағасына тікелей байланысты екені түсінікті. Сонымен қатар, біз бәріміз білетіндей, Қазақстан теориялық тұрғыдан өзі өндіре алатын көптеген өнімді импорттайды. Сондықтан біз үшін әлемдегі баға жағдайы әрқашан әлеуметтік факторға айналады. Дәрі-дәрмектермен, азық-түлікпен және т.б. проблемалар біз олардың елдегі әлеуметтік-экономикалық жағдайға қалай әсер ететінін жақсы білеміз. Тағы да, бюджет кірістері мен Ұлттық қорға берілетін трансферттер да мұнай нарығындағы ауытқуларға байланысты.

Қолданылған әдебиеттер:

1. Қазақстан Республикасының Президенті Н. Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы "Нұрлы жол-болашаққа бастар жол", 11 Қараша 2014 ж.

2. "Қазақстан 2013 жылы": статистикалық жылнамасы қазақ және орыс тілдерінде.– Астана.

3. 2020 ж. 6 наурызда болған жиналыс жөніндегі ақпарат https://tsargrad.tv/news/neftjanaja-vojna-rossii-i-saudovskoj-aravii-dovedet-do-vyzhivaniya-po-darvinu-vseh-igrokov-opek-bloomberg_245048

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РК НА ПРИМЕРЕ СТРАН ЕС

ЖАПАШОВ А.

Студент группы МО-19-1к,

КАЛИЕВА Г.К.

ст. преподаватель кафедры МЭ и МО ФЭУП

Аннотация. Данная статья рассматривает проблемы киберзащиты в Республике Казахстан связи с этим ограничение работы с сотрудниками государственных и частных секторов. На примере Стратегии Национальной Кибербезопасности Великобритании

Ключевые слова: кибербезопасность, Кибершит Казахстана, слабости кибербезопасности Республики Казахстан, кибербезопасность Республики Казахстан.

Актуальность данной темы заключается в том, что на рубеже веков, конца XX и начала XXI, зародилась относительно молодая отрасль технологий под названием кибернетика и начала бурно расти, вторгаясь в жизни, как и людей, так и государств мира. Вместе с этим расширились возможности и у правонарушителей. А сейчас, эта проблема является одной из наиболее ощутимых, если не самой главной.

Для начала нам хотелось бы отметить, что лидером в киберзащите на сегодняшний день является в 2019 по данным Международного союза Электросвязи – Великобритания, которая заняла первое место.

Совместно с 600 организациями была проведена кампания под названием “Cyber Aware”, целью которой служило обучение рядового состава способам борьбы и предохранения от кибератак. Десятки тысяч мелких предприятий получило руководство по защите от киберугроз. Был создан Национальный центр кибербезопасности, что должен

помогать государственным и частным секторам в вопросах компьютерной безопасности. Более 55 000 молодых людей прошло через программу обучения “Cyber Discovery” и “Cyber Fist”. В Оксфордском университете был создан центр Глобальный Центр Обеспечения Безопасности(Global Cyber Security Capacity Centre), моделями данного центра пользуются такие организации как — Всемирный Банк, Международный союз электросвязи и т.д. Было налажено сотрудничество с 80-ми странами в сфере Кибербезопасности.

Но самое главное, что Великобритания не ограничилась поддержкой государственного сектора, она усилила подготовку, обучение и предоставления помощи для граждан и частных предприятий в вопросах кибербезопасности.

Мы считаем, что именно этого не хватает для киберзащиты Казахстана.

Что касается так называемого «Киберщита Казахстана» она была основана на опыте таких стран, как Великобритания, Эстония, Франция и других стран что занимают лидирующие позиции в Глобальном индексе кибербезопасности. И имеются успехи такие как:

- Республика Казахстан поднялась с 82-й позиции до 40-го в Глобальном индексе кибербезопасности;

- созданы новые экспериментальные образовательные программы, так для подготовки соответствующих кадров на 2018-2019, 2019-2020, 2020-2021 учебные года увеличено ежегодное количество грантов до 500 на специальность "Системы информационной безопасности". На подготовку магистров – 165 грантов, на подготовку докторов PhD выделено 10 грантов.

В то же время, на наш взгляд, уделяется не достаточное внимание проведению работ по увеличению грамотности населения и работников критически важных структур власти. Важность данного действия в том, что это помогло бы избежать таких случаев как утечки данных около 11 миллионов казахстанцев Центральной Избирательной комиссии. Также считаем необходимым заметить что, Казахстан не сотрудничают со странами Европы в вопросах кибербезопасности, ограничиваясь лишь опытом стран СНГ.

Таким образом, для улучшения кибербезопасности Казахстана необходимо проводить прежде всего своеобразный ликбез с целью расширения знаний о киберугрозах и предохранения от них. Сотрудничество со странами Европы, так как они занимают высшие позиции в Глобальном индексе кибербезопасности. Несмотря на простоту данных мер, тем не менее на наш взгляд, именно это на первое время, пока не разработаны другие виды эффективных методов борьбы.

Список литературы

1. Как в Казахстане обеспечивают Кибербезопасность. <https://www.zakon.kz/4959961-kak-v-kazahstane-obespechivayut.html>
2. Казахстан вошёл в ТОП-40 стран Глобального Индекса Кибербезопасности. <https://zonakz.net/2019/03/29/kazaxstan-voshel-v-top-40-stran-globalnogo-indeksa-kiberbezopasnosti/29.03.19>.
3. Доклад об успехах Стратегии Национальной Кибербезопасности за 2016-2019 года. <https://www.gov.uk/government/publications/national-cyber-security-strategy-2016-to-2021-progress-so-far31.05.19>.
4. Маниук Каримова. “Киберщит Казахстана”: Первые Итоги Реализации. <https://strategy2050.kz/ru/news/52085/>
5. Рашит Ильясов. Утечка Данных 11 миллионов казахстанцев: Уголовное дело прекратили. <https://tengrinews.kz/news/utechka-dannyih-11-millionov-kazahstantsev-ugolovnoe-delo-389468/> 24.01.20
6. Создание Киберщита Казахстана. <https://www.zakon.kz/4861130-sozdanie-kibershhit-kazakhstana.html>

«ВЛИЯНИЕ КОРОНАВИРУСА НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ»

КИНЕСПАЕВ А.

студент группы МН-32

НЫГМЕТОВА Ш.Т.

магистр экономических наук

Колледж экономики, бизнеса и права

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,

г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассматривается реакция мировых финансовых рынков на вспышку коронавирусной инфекции COVID-19. Обвал мировых ценовых индексов на нефть марки Brent, на промышленные металлы. Рассматривается, какой реальный ущерб понесли авиакомпании мира Lufthansa, SWISS, British Airways, American United Airlines, финский Finnair, прекратившие полеты частично либо полностью в страны категории 1А, 1В.

Ключевые слова: коронавирус, котировки, цены, прогноз, инвестиций, экономика, индекс

31 декабря 2019 года Всемирная организация здравоохранения была проинформирована о выявлении в городе Ухань в Китае случаев пневмонии неизвестного происхождения. 7 января 2020 г. власти страны установили, что возбудителем заболевания является новый коронавирус, который получил временное обозначение "2019-нКоВ" [1].

Реакция мировых финансовых рынков на вспышку коронавирусной инфекции COVID-19, которая была впервые зарегистрирована 31 декабря 2019 года в г. Ухань, Китай, позволяет предположить, что потенциал в дальнейшем быстрыми темпами подъема экономики Китая вызывал все больше неуверенности у иностранных инвесторов и экспертов. Масштабы распространения COVID-19 пока не позволяют назвать его «чумой 21-го века», но рынки похоже ждут внезапного резкого удара по Китаю и, следовательно, по мировой экономике. Долгосрочные прогнозы по-прежнему явно преждевременны, но если эффект от борьбы с COVID-19 не будет достигнут быстро, то замедление глобального экономического роста, начавшееся в прошлом году, может значительно ускориться, несмотря на осторожный оптимизм недавних прогнозов Международного валютного фонда и Всемирного банка.

Согласно «The Wall Street Journal», на основе данных, предоставленных ОПЕК, падение цен на нефть с 15 января из-за вспышки COVID-19 является самым резким ежемесячным снижением цен на нефть за последние 30 лет.

Стоимость нефти марки Brent с поставкой в мае в ходе торгов на Лондонской бирже упала ниже \$27 за баррель впервые с ноября 2003 г. майские фьючерсы Brent подешевели на 6,92% до \$26,87 за баррель. К этому времени стоимость апрельских фьючерсов на нефть марки WTI в ходе торгов на Нью-Йоркской бирже упала на 11,69% до \$23,80 за баррель [2].

По мнению экспертов Международного энергетического агентства из-за распространения коронавируса за пределы Китая, мировой спрос на нефть в 2020 году упадет впервые за 11 лет. [3]

Как отмечает газета Wall Street Journal, цены на нефть обрушились до рекордно низких значений. Последний раз цены достигали такого низкого уровня в 2016 году.

Саудовская Аравия увеличит производство до 10 млн. баррелей в день, а при необходимости достигнет и максимально возможного уровня в 12 млн. баррелей в день. Причина резкого снижения цены стало влияние коронавируса на экономику. Газета Washington Post отмечает, что новая "нефтяная война, которую вызвала вспышка коронавируса, привела к резкому падению цен".[4]

Падение цен на нефть, безусловно, связано не только с опасениями снижения спроса из-за того, что вспышка коронавируса оказывает пагубное влияние на большие сегменты китайской экономики, особенно в центре событий - 11 млн. г. Ухань в провинции Хубэй КНР. Биржевые спекулянты, которые ранее играли на повышение, которые верили в эффективность транзакций ОПЕК +, также способствовали падению цен на нефть. По данным международного агентства «Reuters», хедж-фонды сейчас активно продают нефть и нефтепродукты, опасаясь снижения потребления нефти в Китае. Всего за одну неделю с 21 по 28 января, они отказались от фьючерсов и опционов на нефть, эквивалентную 147 млн. баррелей, а через три недели после январских праздников были проданы ценные бумаги, эквивалентные 236 млн. баррелей, хотя хедж-фонды приобрели фьючерсы и варианты за предыдущие три месяца 533 млн. баррелей.

Ограничения, налагаемые многими странами на туристические поездки в Китай, сокращение пассажирских авиаперевозок в и из Китая и сокращение грузовых перевозок - все это, отмечает международное агентство «Reuters», оказывает существенное негативное влияние на спрос на нефть и нефтепродукты, особенно в своем классе, в качестве средних дистиллятов (дизельное топливо и газойль).

«Нефтяные трейдеры ожидают серьезного удара по потреблению нефти в краткосрочной перспективе, поскольку администрации и компании во многих провинциях Китая продлили новогодние каникулы, чтобы обуздать эпидемию. Никто не знает, как долго продлится COVID-19 и как долго он будет распространяться, прежде чем начнет снижаться, но трейдеры ожидают, что потребление нефти переживет резкий шок в ближайшем будущем».

Такое поведение на финансовых рынках упало на хорошо подготовленной основе. В начале этого года, когда тема о коронавирусе еще не была в топе мировых новостей, Всемирный банк опубликовал прогноз, что экономика Китая замедлится до 5,9% в 2020 году по сравнению с 6,1% в годовом исчислении, а в 2021 году снижение темпов продолжится. Кроме того, прогнозируется, что цены на нефть упадут на 5,4% в 2020 году, хотя в целом аналитики Всемирного банка полагают, что мировая экономика ускорится на 2,5% на фоне постепенного восстановления инвестиций и торговли после значительного снижения по сравнению с предыдущим годом, когда мировой ВВП по данным Всемирного банка увеличился на 2,4%. Тот же умеренный оптимизм содержится в прогнозе МВФ, опубликованном 20 января: глобальный экономический рост в 2020 году ускорится до 3,3% с 2,9% в прошлом году. [5]

Но через несколько дней стали появляться совершенно иные прогнозы - если не апокалиптические, то совершенно без оптимизма. Международное рейтинговое агентство Moody's предупредило, что разрастание вспышки коронавируса типа 2019-nCoV и ее превращение в пандемию, может стать «черным лебедем» большей силы, чем глобальный финансовый кризис 2008 года и последовавшая за ним рецессия.

Главной предпосылкой такого прогноза являются последние данные Moody's Analytics о мировых ценах на промышленные металлы, из которых Китай является крупнейшим потребителем в мире.

Под воздействием новостей о распространении COVID-19 общий ценовой индекс этой категории товаров упал на 7,1% - к 29 января он находился на самом низком уровне начиная с июня 2017 года. В частности, медь (половина мирового спроса на нее приходится на Китай) подешевела на 10,4%, никель — на 8,7%, олово — на 8,2%, цинк — на 7,3%, свинец — на 4,3%, алюминий — на 3,5%.

По данным информационного бюллетеня Moody's мировой экономический рост тесно связан с индексом цен на промышленные металлы. Замедление роста мировой экономики с 3,6% в 2018 году до оценочных 2,9% в 2019 году сопровождалось разворотом индекса цен промышленных металлов: если в 2018 году он вырос на 7%, то в прошлом году сократился на 6,9%. В течение 13 недель до 17 января этот индекс вырос на 0,8% год к году, но затем он упал на 3,8% в годовом выражении. [6]

«Ожиданиям ускорения мирового роста на 3,3% в 2020 году брошен вызов со стороны неизвестности в развитии ситуации с коронавирусом, констатируют в Moody's.»

Аналитики также напоминают о негативном влиянии вспышки атипичной пневмонии в Гонконге в 2003 году за шесть месяцев, когда из-за торговых и туристических ограничений фондовому рынку и ВВП на территории был нанесен значительный ущерб (хотя тогда произошло быстрое восстановление). Мы не должны забывать о влиянии ограничительных мер на розничную торговлю в Китае, поскольку на потребление домашних хозяйств составляет около 40% ВВП страны. Эти меры уже вышли за пределы города Ухань и провинции Хубэй, где многие промышленные предприятия перестали работать - например, такие объекты, как парк Disneyland в Шанхае и Великая китайская стена, закрыты для посетителей, транспорт сокращен и т. д. Основной фактор риска отмечен, аналитиками агентства Moody's не могут дать прогноз, как долго это продлится.

Основные институты прогнозирования мировой экономики - МВФ и Всемирный банк - все еще спокойны. Директор-распорядитель Международного валютного фонда (МВФ) Кристалина Георгиева заявила, что МВФ уверен в стабильности и устойчивости китайской экономики в условиях эпидемии коронавируса в Китае и поддерживает усилия властей страны в области преодоления вызываемых ею проблем.

"Мы поддерживаем меры, принимаемые в последнее время правительством Китая в финансово-денежной сфере в ответ на вспышку эпидемии. Мы в полной мере уверены в том, что экономика Китая продолжит демонстрировать стабильность и устойчивость. Вперед, Китай! Вперед, Ухань", - цитирует заявление чиновника центральное китайское телевидение. [7]

В свою очередь, Всемирный банк предлагает техническую помощь Китаю в борьбе с коронавирусом, но не намерен выдавать никаких новых займов, заявил президент ВБ Дэвид Малпасс. Малпасс сообщил, что банк сотрудничает со Всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ) в сфере оказании помощи Китаю, включая консультации о прошлых кризисах в области здравоохранения, но не планирует никакой финансовой помощи, поскольку у страны и так достаточно ресурсов. [8]

Однако первые измерения воздействия коронавируса на мировую экономику уже появились. Один из крупнейших в мире инвестиционный банк «Goldman Sachs» оценивает негативные ожидания финансовых рынков в 0,44% мирового ВВП, связывая это, прежде всего с потрясениями цен на нефть. [5]

Панические настроения охватили и фондовый рынок — в понедельник, первый торговый день на фондовых площадках КНР после китайского Нового года, китайские фондовые индексы Shanghai Composite и Shenzhen Component снизились на 2,5% и 2,4% соответственно. [9]

Китайские власти и пропагандистский аппарат уже прилагают все усилия, чтобы успокоить инвесторов. Например, казначейство Securities Times сравнивает вспышку коронавируса с такими событиями, как террористические атаки 11 сентября и эпидемия атипичной пневмонии, которая также сразу же вызвала панику на фондовом рынке, но эти факторы были недолговечными. Другая государственная газета, China Securities Journal, признает, что коронавирус является «черным лебедем», но сразу же напоминает, что такие события не изменяют долгосрочные приоритеты властей КНР. По итогам первого квартала газета заявила, что негативное экономическое влияние коронавируса будет ощущаться, но в долгосрочной перспективе его влияние на финансовые рынки не следует недооценивать. Подобные комментарии поступают от ряда западных аналитиков. Обеспокоенность инвесторов в отношении коронавируса уменьшается.

Между тем, ряд мировых рынков уже наносят реальный ущерб, который не связан с настроениями инвесторов и спекулянтов. Гражданская авиация занимает одно из первых мест в списке пострадавших отраслей. Крупнейшие европейские авиакомпании Lufthansa, SWISS и Austrian Airlines, входящие в группу Lufthansa Group, решили продлить запрет на полеты в Китай.

"Безопасность пассажиров и сотрудников является для Lufthansa Group главным приоритетом. После оценки всей актуальной информации о коронавирусе Lufthansa Group приняла решение приостановить полеты Lufthansa, SWISS и Austrian Airlines в Пекин и Шанхай". [10]

В прошлом году китайское направление на рейсах Lufthansa составило около 7%, что является очень значительной частью доходов перевозчика.

Кроме того, в списке авиакомпаний, которые полностью или частично прекратили полеты в Китай, вошли British Airways, American United Airlines, Air Canada, Гонконг Cathay Pacific, финский Finnair. [3]

По данным агентства Bloomberg авиакомпании по всему миру начали отменять все больше рейсов в Китай из-за смертельного COVID-19. Агентство отмечает, что в числе отменивших рейсы перевозчиков — британская British Airways и американская United Airlines. Рейсы в китайские города отменили также южнокорейские Asiana Airlines и Jeju Air. Так же поступили индонезийские Finnair и Lion Air, а также сингапурская Jetstar Airways. Схожие меры приняла и авиакомпания Air Macau Co.

Если говорить о крупнейших авиалиниях Китая, самый болезненный удар придется на China Southern Airlines, отмечает Bloomberg. На компанию приходилось 30% пассажиров, летавших в город Ухань и из него. На эти рейсы приходилось 3,6% пассажиров компании, указывают аналитики Bloomberg. Авиарейсы в Китай отменили крупнейшие российские чартерные компании (iFly, Nordwind и Azur Air). [11]

Казахстан временно закрыл регулярное авиасообщение с Китайской Народной Республикой.

Мировые аналитики в области авиации сравнили потенциальное воздействие коронавируса с ущербом от атипичной пневмонии в 2003 году, когда спрос на авиаперевозки в Азии упал на 45%, предупреждая, что отрасль может теперь получить угрозу, который не сопоставим с предыдущими аналогичными историями.

Малазийская консалтинговая компания Endau Analytics прокомментировала для портала Nasdaq, что «сейчас мировой рынок авиаперевозок выглядит сильнее, чем в 2003 году — в последние десять лет отрасль в целом была прибыльной. Но в то же время гораздо он больше зависит от Китая, поскольку за последние годы КНР стала крупнейшим рынком международного туризма и вторым по размеру внутренним рынком авиаперевозок в мире.»

Первый удар коронавируса пришелся именно по внутренним рейсам, в Шанхайском аэропорту «Хунцяо», который обслуживает внутрикитайские маршруты, было отменено 23% рейсов, тогда как в ориентированном на международный пассажиропоток аэропорту «Пудун» только 8%. Все это также оказывает воздействие на спрос на нефть и нефтепродукты: цены на авиатопливо падают, а прибыли нефтеперерабатывающих предприятий снижаются до минимального уровня за 2,5 года [5].

И все же худших сценариев развития событий на нефтяном рынке можно избежать, считают аналитики агентства Reuters. По их мнению, важно учитывать разницу между потреблением нефти в Китае и объемом ее импорта в КНР. Китайское потребление нефти и нефтепродуктов, действительно с большой вероятностью может пострадать в результате замедления экономики КНР под влиянием коронавируса.

За первый квартал текущего года спрос на нефть в Китае упал на 1,8 млн. барр./сутки в годовом исчислении, а мировой спрос снизился на 2,5 млн. барр./сутки. Согласно отчета Международного энергетического агентства спрос на нефть вернется к норме во второй половине 2020 года. При негативном сценарии при дальнейшем распространении пандемии, мировой спрос на нефть может снизиться на 730 тыс. барр./сутки [12].

Согласно информации издания Bloomberg News, суточный спрос на нефть в Китае уже снизился на 20%. Однако, добавляет эксперт, это не обязательно приведет к сопоставимому спаду импорта нефти КНР, поскольку Китай продолжает строить нефтехранилища и может сделать выбор в пользу их заполнения более быстрыми темпами вместо существенного сокращения импорта. В прошлом году Китай направлял в хранилища 880 тысяч баррелей

нефти в день, а падение цен на нефть может стимулировать китайский спрос — уже сейчас у КНР есть возможность закупать нефть для хранилищ существенно дешевле, чем еще месяцем ранее.

Список литературы:

1. [Электронный ресурс] URL: <https://www.who.int/publications/ru/>
2. [Электронный ресурс] URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2020/03/18/825575-stoimost-brent-upala-nizhe>
3. [Электронный ресурс] URL: <https://www.rbc.ru/society/29/01/2020/5e313aa39a794724cea98f19>
4. [Электронный ресурс] URL: https://www.lada.kz/another_news/77591-eto-tolko-nachalo-mirovye-smi-otreagirovali-na-obval-cen-na-neft.html
5. [Электронный ресурс] URL: <https://easaily.com/ru/news/2020/02/04/dolgozhdannyy-chnyy-lebed-koronavirus-grozit-shokom-mirovoy-ekonomike>
6. [Электронный ресурс] URL: <https://www.rbc.ru/finances/07/02/2020/5e3d5b749a794750a5008aad>
7. [Электронный ресурс] URL: Информационное агентство INTERFAX Украина
8. [Электронный ресурс] URL: <https://www.facebook.com/UGLConsulting/posts/604275937080311>
9. [Электронный ресурс] URL: <https://ru.investing.com/news/stock-market-news/article-1952991>
10. [Электронный ресурс] URL: https://expressk.kz/news/politekonomiya/lufthansa_swiss_i_austrian_airlines_prodlevayut_zapret_na_polety_v_kitay_do_29_fevralya-153985 интернет-версия республиканской газеты "Экспресс К"
11. [Электронный ресурс] URL: <https://www.forbes.ru/newsroom/biznes/392135-krupneyshie-aviakompanii-otmenili-reysy-v-kitay-iz-za-smertelnogo>
12. [Электронный ресурс] URL: <https://www.rbc.ru/finances/09/03/2020/5e661eb19a794773fdccdb56>

MODERN PROBLEMS OF THE WORLD ECONOMY

KRIKUNOVA A

student of the group "E-18-2"

ZHUMAGALIYEVA A.

master, teacher of the Chair of foreign and Russian languages

Karaganda Economical University of Kazpotreboysuz,

Karaganda, Republic of Kazakhstan

Abstract: The paper highlights the current problems facing the world economy, shows their impact on the economies of various countries and suggests ways to solve these problems.

Keywords: World economy, problems of the world economy, economic opportunities, economic development.

Everyone knows that after the Second World War, humanity faced a number of problems that not only require urgent solutions, but also pose a threat to world economic progress. In other words, these problems can affect the future of many countries, both developed and developing.

Questions arise: What are these problems? How to solve them? What does it take? How much time and cost will it take? These very questions will be discussed in this article.

To the world's main economic problems include:

1) Preventing the threat of world War III.

2) Global environmental problems (global environmental pollution: explosions at nuclear power plants, thermal power plants, hydroelectric power plants, pollution of the world's oceans, destruction of forests, etc.).

3) The need for a balance in the level of economic development between developed and developing countries. Let's focus a little on each of the above problems:

The threat of World War III.

Everyone knows that the world war carries with it universal genocide, global pollution, destruction, which in the process can easily lead to the Apocalypse. Its end bears a terrible imprint in the form of a destroyed economy, infrastructure, and the inability to restore the level of development of countries as soon as possible. There are no losers or winners in this issue, because all States and unions suffer. The post-war period is a very difficult period of "thaw" in terms of restoring and strengthening both political and economic situations in States [1, p. 20].

According to General estimates, more than 70 countries participated in the Second World War, and the total victims were about 55 million people. You can imagine what a terrible blow was suffered by all participants in this terrible event, and what damage was done to the world economy.

The conclusion is obvious: war is a huge obstacle to the development of economic progress and a huge step back in the desire of mankind for peaceful existence and prosperity.

Ways to prevent this problem have been found by scientists, philosophers, and politicians and they sound like this:

1) It is necessary to put human life and its peaceful existence in the first place, to put universal values in priority. Exclude political programs aimed at enrichment by destroying competitors

[6, p. 61]. Search for peaceful, humane solutions to conflicts;

2) Recognition of all peoples and Nations as equally free, with the possibility of independent choice of their fate;

3) Understanding the principle 'all people are brothers'. Preserving the world as a whole community as one big family.

2. The world's environmental problems.

The environmental situation in the world at the moment is very sad. From year to year, it is increasingly aggravated by the impact of harmful chemicals released into the atmosphere and hydrosphere by energy industry facilities. Often, man-made and environmental disasters are caused not only by accidents at huge facilities of the technical industry, but also by simple human negligence in relation to the environment. It can be the cause of forest fires (not extinguished until the end of the fire), mass starvation of animals that feed mainly on fish (poaching, illegal barbarian fishing in places close to the coast, where it feeds on walruses, seals, penguins, polar bears).

The question arises: how can the problem of ecology related to the economic situation in any state? Statistics will help you answer it, and they are very depressing. It is sufficient to take the example of the Republic of Kazakhstan. Nuclear weapons tests conducted for 40 years at the Semipalatinsk nuclear test site caused irreparable damage to human health and the environment, and caused an increase in the overall morbidity and mortality of the population. [3; p. 73] the entire territory of Semipalatinsk and adjacent areas of Pavlodar, East Kazakhstan and Karaganda regions are recognized as an environmental disaster zone.

The long-term consequences of nuclear tests, which are passed down from generation to generation, are becoming more and more harmful. The problem of the Aral Sea has long been a concern for the entire planet. At the moment, a lot of effort has been put into restoring the vital water resource.

Based on statistics, it is not difficult to guess how much the economic situation in countries suffers both because of people's negligence and because of harmful production [8, p. 97]. This confirms the very close connection between environmental and economic issues.

Ways to solve the world's environmental problem are as follows:

1) To toughen the punishment for violation of norms and rules on the rational use of natural resources;

2) Raise the issue of garbage recycling to the first place. Humanity has long been in a kind of "garbage impasse". Huge landfills are formed in forests and mountains, which greatly affects the forest ecology (rotting of various harmful substances, including household waste);

3) The introduction of environmental science in schools, with the aim of educating the younger generation of real defenders of nature, and in the future, the training of worthy specialists-ecologists. William O. Douglas in his work "the three Hundred years' war "Chronicle of environmental disaster" wrote: "only a revolution in the minds of people will bring the desired changes. If we want to save ourselves and the biosphere on which our existence depends, that's it... - both old and young-should become real, active and even aggressive fighters for environmental protection" [4, p. 238].

3. The need for a balance in the level of economic development between developed and developing countries.

The different level of economic progress between the Western countries and the countries of the "third world" has been established for a long time [11, p. 94]. This issue also has another name - the "North-South Problem".

About 20 years after the end of World War II, the imperialist system collapsed. This gave many countries, particularly oil exporting countries, political independence, as well as the opportunity for rapid economic and cultural development [2, p. 17]. Progress lasted until the 80s of the XX century. After that, there was a sharp slowdown in the development of these countries, due to their reduced role in world trade, which forced them to resort to debt collection from developed countries in the West. This was the beginning of the gap between developed and developing countries.

Of course, one of the reasons for this gap is the main global economic problem - the demographic situation in less developed countries. Statistics show that about 50 million people die of hunger every year in the world. It is not difficult to guess that in most cases these are people from the "third world" countries.

Most importantly, developing countries have a very shaky economic and political system (few jobs, high levels of poverty, and even in some countries there is virtually no potable water). All this leads to unrest in the country (banditry, terrorism, etc.). This situation can not affect the developed countries. A striking example is pirates from underdeveloped African countries attacking and robbing ships that belong to Western countries. From this we can draw a conclusion about the close relationship between the world problems of all States, which in the future lead to global economic crises. The solution to these problems should be comprehensive, based on international cooperation between developed and developing countries [9, p. 78].

The way to solve this problem is to significantly reduce military spending, which will allow us to redirect these funds to the development of the "third world" countries.

The paper identified a number of problems that have an impact on the world economy. We determined the relationship between such problems as ecology and military conflicts, the development of the state and the demographic situation in it. All these issues are "threads" that form one common "tangle" of world economic problems.

It should be remembered that thanks to technology and progress, people have solved many problems, but at the same time created new ones. Therefore, we need to approach the problems related to the economy in one way or another very carefully, thinking through every step, taking into account and anticipating what this may turn out to be for humanity, exercising proper control over what is happening, and most importantly - to solve global problems with the whole world, together.

Bibliography:

1. Balykin P. A. Directions of structural shifts in the national economy // Bulletin of Economics, law and sociology. 2012. № 4. Pp. 20-22.
2. Balykin P. A. Theoretical foundations of studies of the characteristics of opportunistic behavior of consumers // the Horizons of the economy. 2013. № 1 (6). Pp. 17-19.

3. Akimova T. A., Khaskin V. V. Environment. Man-economy-biota-environment. Moscow: UNITY, 2007..№ 3. P. 73.
- Douglas, William O. three hundred years of war. Chronicle of ecological disaster / TRANS. from English. - Moscow, 1975. - P. 238.
5. Isaev A. B., Kadyshev E. N., Delman O. A. Formation of the system of state management of regional economy // Bulletin of the Chuvash University. 2012.№ 1. Pp. 381-384.
6. Nestulia D. R. Priority areas for investment in the electricity industry // Bulletin of Economics, law and sociology. 2015. № 2. Pp. 61-64.
7. Koronovsky N. V., Bryantseva G. V., Yasamanov N. A. Geocology. Moscow: Akademiya, 2011. - 384с.. № 1. Pp. 35-37.
8. Shlychkov V. V., Nestulaeva D. R., Alafuzov I. G. Small business on the vector of socio-economic development and its role in the modernization process of the Russian economy: a view from the region // Vestnik ekonomiki, Prava i sotsiologii. 2015. № 2. Pp. 97-100.
9. Shlychkov V. V. on certain aspects of the process of modernization of the Russian economy // Bulletin of Economics, law and sociology. 2015. № 1. Pp. 78-82.
10. Shlychkov V. V. From competitive economy to effective state // Bulletin of Economics, law and sociology. 2015. № 2. Pp. 89-96.
11. Shlychkov V. V. Potentials of the Russian economy // Bulletin of Economics, law and sociology. 2017. № 2. Pp. 94-98.

ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫНА " COVID -19"-ДЫҢ ӘСЕРІ

КУШЕРБАЕВА Б.Е.

ФИН-21к тобының студенті

ОМАРОВА А.Р.

экономика негіздері пәндерінің 1 санат оқытушысы
Қазтұтыну одағы Қарағанды экономикалық университеті
экономика, бизнес және құқық колледжі
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. Осы мақала "COVID -19" эпидемиясы Қазақстанның экономикасын қай жаққа өзгерткенін қарастырады. Бұл эпидемияның әсерінен еліміз қаншалықты зардап шегуі мүмкін?

"Әзірге апат болған жоқ". Коронавирус және мұнайдың төмен бағасы Қазақстан экономикасына қалай әсер етеді?

Ел экономикасы үшін маңызды жағымсыз факторды мұнайдың тұрақты төмен бағасы деп атауға болады.

Коронавирустық пандемия бүкіл әлемде, соның ішінде Қазақстанда да 2020 жылдың басынан бастап айтылды. Вирус өте жылдам тарауда, алдымен Қытайда, содан кейін әлемге таралды. 13 наурызда біздің елде инфекцияның алғашқы жағдайлары анықталды.

COVID -19 таралуын болдырмау жөніндегі шаралар аясында бірқатар елдерде өнеркәсіптік өндіріс төмендей бастады, бұл мұнайға сұранысты азайтты. Сонымен қатар, Ресей мен Сауд Арабиясы "ОПЕК +" аясында көмірсутегі өндірісінің құнын төмендету туралы келісе алмады, бұл нарыққа одан да көп әсер етті - Brent маркалы мұнайдың баррелі үшін фьючерстердің бағасы 30 долларға дейін көтеріліп, 19 наурызда 25 долларға жақындады. . Қазір ол шамамен 30 долларға сауда жасайды.

Қазақстанда коронавирустың таралуына байланысты 16 наурызда бүкіл елде төтенше жағдай енгізіліп, 19 наурыздан бастап еліміздің ең ірі қалаларында - Нұр-Сұлтан мен Алматыда карантин енгізілді. Кәсіптің бір бөлігі үшін енгізілген шектеулер олардың

жұмысына теріс әсер етуі мүмкін, сонымен қатар, мұнайдың төмен бағасы ел бюджетіне түсетін түсімді азайтады.

Үкімет бірқатар қолдау шараларын жариялады: мысалы, салық жүктемесінің аз бөлігі шағын және орта бизнестен алынады, қол жетімді несие кеңейтіледі. Бірақ бұл шаралар экономиканы шынымен қолдай ала ма және COVID -2019 пандемиясы бүгінде оған қалай әсер етеді? COVID -19 арқасында әлемдік экономикада не болады?

Біріккен Ұлттар Ұйымының Сауда және даму жөніндегі конференциясы (ЮНКТАД) қазіргі коронавирустық індет кейбір елдерде рецессияға алып келуі мүмкін және әлемдік экономикалық өсуді 2,5% -дан төмендетуі мүмкін дейді. Бір айқын нәтиже - тікелей шетелдік инвестициялардың қысқаруы. Егер бұрын инвестициялардың өсуі 2020-2021 жылдары болжанған болса, қазір олар 5-15% деңгейінде күтілуі керек. ЮНКТАД экономистері сонымен қатар бағалы қағаздар мен тау-кен өндірісіне инвестицияларға сұраныстың төмендеуін болжайды.

Қазіргі жағдайды талдай отырып, олар 90-шы жылдардың аяғындағы Азиядағы қаржылық дағдарыспен параллельді. Алайда, содан кейін басқа елдердің экономикасы Қытайдағы өндіріспен және осы елдің экспортымен онша тығыз байланысты болмады. Қазір Қытай дамушы елдер үшін ұзақ мерзімді несиелердің жетекші көзі болып табылады. Бұл Қытайдың экономикалық өсуіне байланысты қиындықтар несие шарттарының қысқаруына әкелуі мүмкін дегенді білдіреді және бұл өз кезегінде COVID-19 үлестірімі тоқтатылғаннан кейін экономиканың қалпына келуін баяулатады.

Сарапшылардың алдын-ала болжамдары бойынша, ең нашар сценарийдің дамуымен әлемдік экономиканың коронавирустың салдарынан шығыны 2 трлн долларға, ал дамушы елдерде - 220 млрд долларға жетуі мүмкін.

Коронавирус төңірегіндегі ахуал туындаған дағдарыс әртүрлі елдердің экономикалары қалай байланысқанын көрсетті. БҰҰ Еуропалық Одақ елдері мен АҚШ-тың Қытайдағы өндірісімен тығыз байланысты елдердің ықпалы зор екенін хабарлайды. Мысалы, Таяу Корольдікте олар автомобильдерге арналған бөлек қосалқы бөлшектерді, мысалы, неміс және жапондық компаниялар немесе АҚШ-та шығарылған смартфондарға арналған бөлшектерді шығарады.

Қазір Қытайда не болып жатыр? Ақпанның өзінде «іскерлік белсенділік индексі» күрт төмендеп, 37,5-ке жетті, бұл 2004 жылдан бергі ең төмен көрсеткіш. Осыған байланысты өндіріс және экспорттық жеткізілімдер 2% төмендеді. Бұл бүкіл әлем бойынша 50 миллиард доллар көлемінде экономикалық шығындарға әкелді.

Еуропалық Одақ елдері ең көп зардап шекті. ЮНКТАД олардың экономикалық шығындарын 15,5 миллиард долларға бағалады. АҚШ экономикасы 6,8 млрд, Жапония - 5,2 млрд және Оңтүстік Корея 3,8 млрд доллар жоғалтуы мүмкін. Сонымен бірге, ең үлкен шығындарға автомобиль өндірушілері, дәл өлшеу құралдарын өндіретін, медициналық жабдықтар шығаратын және ақпараттық-коммуникациялық технологияларда қолданылатын компоненттер өндірілген. Бұл Қытайдан компоненттер жеткізуге «байланған» зауыттар.

Тағы бір мәселе - бүкіл әлемдегі адамдардың жұмыспен қамтылуы және табысы. Халықаралық еңбек ұйымы еңбек нарығына пандемияның түрлі сценарийлерін ұсынды. Оның ЖІӨ өсуіне шамалы әсері бар, шамамен 5,3 миллион адам жұмысынан айрылуы мүмкін, орташа есеппен 13 миллион және айтарлықтай 24,7 миллион адам. Салыстыру үшін: 2008-2009 жылдардағы дағдарыс кезінде жұмыссыздар саны 22 миллионға өсті.

Сонымен қатар, жыл соңына дейін бүкіл әлемдегі жұмысшылардың кірістері 860 миллиардтан 3,4 трлн долларға дейін өзгеруі мүмкін. Бұл сатып алу қабілетінің төмендеуіне және бизнеске соқтыруы мүмкін. Бәрінен бұрын бұл 8,8-ден 35 миллионға дейін адам кедейшілік пен жоқшылыққа душар болатын өндіріс саласына әсер етеді.

Ал Қазақстан туралы не деуге болады?

Коронавирустың таралуы Қазақстанға да қатысты. Мұнай бағасының төмендеуі елге бірінші әсер етті. Informburo.kz сайтында "бұған дейін әлемде өнеркәсіптік өндірістің

төмендеуіне байланысты көмірсутегі шикізатына сұраныстың төмендеуі мұнай бағасының төмендеуіне әкеліп соқтырған"- деп жазды.

Төмендеу наурыз айының басында белгіленді. 9 наурыз күні таңертең, Азиядағы саудасаттық ашылғаннан кейін, Brent маркалы мұнай бағасы барреліне 30% -дан 31 долларға дейін төмендеді. Қазір олар сол деңгейде сауда жасайды. Бұл төмендеу "ОПЕК +" келісімі бойынша мұнай өндірудің жаңа төмендеуі туралы келісімдердің бұзылуының нәтижесі болды. Араларында Ресей мен Сауд Арабиясы келісе алмады. Корольдік мұнай өндірісін ұлғайтуға дайын екенін мәлімдеді.

Бұл жағдай Қазақстанға айтарлықтай әсер етеді - бәрі шикізат экспортына тәуелді болғандықтан. S&P халықаралық рейтингтік агенттігінің деректері бойынша "мұнай-газ секторы республиканың ЖІӨ-нің шамамен 15% құрайды және бюджет кірісінің 40% -ын қамтамасыз етеді". Сонымен бірге, Қазақстанның 30 ірі салық төлеушілерінің 18-і дәл мұнай және газ өндірумен айналысатын компаниялар болып табылады. 2019 жылы олар барлық төлемдердің 4,3 триллионнан астам сомасын қамтамасыз етті.

Қазақстанның Мұнай кен қызметтері компаниялары одағы президиумының төрағасы Рашид Жақсылықов соңғы екі жылда мұнай Қазақстан бюджетіне 1 трлн теңгеден астам кіріс әкелді деп атап өтті. Мұнай бағасы 25 долларға түскен кезде экспорттық кедендік баж нөлге жетеді және сәйкесінше мұнай компанияларының кірістері де қалпына келтіріледі.

«Қара алтынның қазіргі бағасы сақталған жағдайда, Қазақстанның бюджет тапшылығы ІЖӨ-нің 1,2% -ын құрауы мүмкін, ал мұнай мен газ экспортынан түсетін қазына түсімі үш есеге азаяды», - дейді Рашид Жақсылықов.

Бұған дейін, біз Қазақстанның Қаржыгерлер қауымдастығы 2020 жылдың қаңтарында мұнай мен газ экспортының түсімі 900 миллион долларға азайғанын хабарлаған болатынбыз. Көмірсутек шикізатына қолданыстағы төмен бағалардың сақталуына байланысты шығындар одан да маңызды бола алады деп болжауға болады.

Рашид Жақсылықовтың айтуынша, қазіргі жағдайда мұнай-газ саласы үшін басты міндет жұмыс орындарын сақтау болып табылады. Сонымен бірге, мұнайға төмен баға, ең алдымен, мұнай компанияларының өздеріне ғана емес, сонымен бірге мұнай кәсіпшілігіне қызмет көрсететін компанияларға - 200 мыңға жуық қызметкері бар 2 мыңнан астам компания жұмыс істейді. Жұмысшылардың жұмыстан босатылуы, негізінен, болашақта мұнай-газ компанияларында жүзеге асырылып жатқан жобалар мен бюджеттің қысқартылуына байланысты болуы мүмкін. Мәселен, осы жазда 5 мыңға жуық адам Теңіз кен орнын одан әрі кеңейту жобасына босатылады. Олармен не істеу керек екендігі әлі белгісіз.

Тағы бір әсер етуші фактор - бұл Қазақстанда енгізілген шектеулер. 16 наурыздан бастап енгізілген төтенше жағдайдың, ал 19 наурызда - Нұр-Сұлтан мен Алматыда карантиннің енгізілуіне байланысты сервистік компаниялар үшін арнайы режим енгізілді. Мәселен, кинотеатрлар мен театрлар жабылып, тамақтану орындарының жұмыс уақыты 22 сағатқа қысқарды. Бұл олардың қаржылық нәтижелеріне кері әсерін тигізері анық.

Өнеркәсіптік сектордағы сатылымның бәсеңдеуін күтіңіз. Мәселен, Қазақстандық кәсіпкерлер қауымдастығы наурыз айында мұнай нарығының құлдырауы және теңгенің әлсіреуі, сондай-ақ елдегі төтенше жағдай уақытында автомобиль нарығындағы жағдай өзгеруі мүмкін деп атап өтті. Біріншіден, әкелінетін автомобильдердің бағасы қымбаттауы мүмкін. Сонымен қатар, жұмыс уақытының қысқаруы немесе кәсіпорындардың тоқтап қалуы салдарынан үй шаруашылығының кірісінің уақытша төмендеуі автомобильдерге деген сұранысты «төмендетеді» деп болжауға болады.

Шекарадан өтуге тыйым көлік саласына, оның ішінде әуе қатынасына да әсер етеді, - деді СЕХ.ІО брокерінің деректерді талдау бөлімінің басшысы Юрий Мазур. Сарапшы бүгінде авиакомпаниялар сатылған билеттері үшін клиенттерге ақшаны қайтарып, рейстерді тоқтатуға немесе қайта жоспарлауға мәжбүр екенін еске салады. Теміржол тасымалы да зардап шегуде. Еске салсақ, карантин режиміне байланысты Нұр-Сұлтан және Алматы қалаларымен көлік байланыстары жабылып жатыр.

Мұнай бағасының төмендеуі, әрине, мұнай саласына әсер етеді. Көмірсутектер бағасының төмендеуіне байланысты Юрий Мазурдың пайымдауынша, мемлекет қазынасы айтарлықтай кіріс алмайды. Алайда, сарапшы Қазақстан үшін жағдай әлі де күрделі емес деп санайды.

«Үкімет жағдайды тұрақтандыру үшін жан-жақты шаралар қабылдауда. Әрине, жаһандық дағдарыс ел экономикасына кері әсерін тигізеді, бірақ экономикалық апат туралы айтудың қажеті жоқ. Мен дүрбелеңді алдын-ала алдын-ала шешпеймін», - деді Юрий Мазур.

Билік жағдайға қалай қарайды?

Төтенше жағдай кезінде барлық шектеулер бірден бірнеше аудандарға теріс әсер етеді. Біріншіден, бюджетке түсетін кірістер шабуылға ұшырайды. 2020 жылдан бастап шағын және орта бизнестен түсетін корпоративті табыс салығы облыстық бюджетке аударылғандығы есімізде. Шағын кәсіпкерліктің шамамен 41,77% -ы және орта есеппен 23% -дан астамы Нұр-Сұлтан мен Алматыда шоғырланған. Олардың қызметін шектеу бюджеттің кірістерін азайтады, бұл кішігірім кәсіпкерлік субъектілері үш жылға дейінгі мерзімге салық салығынан босатылады.

Оларға қолдау көрсетіледі деп уәде берді. Білесіз бе, билік мүлікті салықтан уақытша босатуды және салық қарызы бойынша сыйақы төлеуді тоқтата тұруды қарастырды. Сондай-ақ, жыл соңына дейін бизнесті жеке табыс салығын төлеуден босату ұсынылады. Бұл жалпы белгіленген салық режимінде жұмыс жасайтын шамамен 70 мың кәсіпкерге әсер етеді.

Сонымен қатар, Ұлттық банк пен Қаржы нарығын реттеу және дамыту агенттігі төтенше жағдайдың әсерінен зардап шеккен шағын және орта бизнес пен жеке кәсіпкерлерді қолдаудың арнайы бағдарламасын әзірледі. Бағдарламаға 600 миллиард теңге бөлініп, олар елдің 13 ірі банкіне аударылады. Екінші деңгейлі банктер айналым қаражаты үшін бизнеске жылдық 8% -дан аспайтын 12 айға дейінгі мерзімге жеңілдетілген несиесі береді.

Бұл қолдау шаралары жеткілікті ме және шынымен тиімді ме, жоқ па айту әлі қиын - сіз наурыз айындағы ресми статистиканы күтуіңіз керек, бұл елдегі іскерлік белсенділіктің қалай өзгергенін көрсетеді.

Жұмысшылар шектеу шараларынан зардап шегуі мүмкін. Шаруашылық жүргізуші субъектілердің жұмысының қысқаруына байланысты олардың жұмыс уақыты қысқаруы немесе тіпті демалыста қызмет көрсетусіз жіберілуі мүмкін. Бұл жағдайда жалақыға қатысты не болатынын мына жерден оқуға болады. Осы уақытта, биліктің негізгі ұсынысы - жұмысшыларды жұмыстың қашықтағы түріне ауыстыру. Мемлекеттік ұйымдар қызметкерлерінің 70% -ы осы форматта жұмыс істейді.

Сондай-ақ қараңыз: «Жағдай шынымен де қауіпті». Шағын бизнестің карантині қалай

Үкімет жұмыс орындарын сақтау үшін ғана емес, сонымен қатар 431 мың жаңа жұмыс орындарын құру бойынша жұмыс жүргізуде. «Жұмыспен қамтудың жол картасы» әзірленді, оған 300 миллиард теңге бөлінеді. Бағдарлама жұмыспен қамтуды қамтамасыз етеді, сондай-ақ өңірлердегі инфрақұрылымның ең өзекті мәселелерін шешеді - бұл әлеуметтік және тұрғын үй нысандарын қайта құру және жөндеу.

Құрылыс материалдары өндіретін құрылыс компаниялары мен кәсіпорындардың пайдасы болатыны анық. Үкімет пен Ұлттық Банк «жұмыс картасы» мен бизнесті жеңілдетілген несие беру үшін ақшаны қайдан алады? Жауап Ұлттық қорда болуы мүмкін. Қаржы министрінің мәліметінше, қазір 61 миллиардтан астам доллар жинақталған.

Тағы бір маңызды мәселе - азық-түлікпен қамтамасыз ету.

«Мен сіздерді азық-түлік пен қажетті тауарлардың үздіксіз жеткізілуіне кепілдік бергім келеді. Елде азық-түлік пен дәрі-дәрмек жеткілікті», - деді Правитте өткен брифингте вице-премьер Ералы Тоғжанов.

Әдебиеттер тізімі:

1. <https://rus.azattyq.org/a/kazakhstan-economic-crisis-tenge/30496516.html>
2. <https://rus.azattyq.org/a/kazakhstan-economic-crisis-tenge/30496516.html>

3. <https://informburo.kz/stati/poka-katastrofy-ne-proizoshlo-kak-koronavirus-i-nizkie-ceny-na-neft-vliyayut-na-ekonomiku-kazahstana.html>

КОФЕМАНИЯ ИЛИ КАК ПОЛУЧИТЬ ДОХОД И ЗДОРОВЬЕ ОТ ПРИРОДЫ. (В РАМКАХ ПРОЕКТА COFFE PLUS +)

ПЕРСТЕНЕВА С.

АШИМОВА Ф.

студенты группы МО-18-2,

ВОЛКОВ Н.

студент группы Ю-18-3с.

КАЛИЕВА Г.К.

преподаватель

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассматривается проблема влияния употребления кофе на организм студентов. В последнее время с возникновением большого количества разнообразного ассортимента продукции встает острый вопрос о полезности этой самой продукции.

Ключевые слова: кофеин, бренд, химические добавки, стоимость, прибыль

Сам кофе является одним из самых популярных напитков в мире по определенной причине: он не только хорош на вкус и дает вам серьезный заряд энергии, но и имеет множество удивительных, стимулирующих организм преимуществ. Однако, кофе, продаваемый в зданиях университетов, зачастую является не натуральным. Самый распространенный вид потребляемого кофе в высших учебных заведениях – это кофе 3 в 1. Чтобы лучше понять проблему, вначале необходимо выяснить основные качества и характеристики кофе 3 в 1. В данном виде кофе содержится значительно меньшее количество кофеина, необходимого для поднятия бодрости. Зачастую, кофе, который используют производители, является самым низким по качеству. Помимо основных компонентов – кофе, сахара и сливок, в состав кофе 3 в 1 также входят:

- пальмовое/кокосовое масло;
- сироп глюкозы;
- молочный белок;
- регуляторы кислотности;
- стабилизаторы, эмульгаторы, усилители вкуса, другие химические

составляющие.

В 2018 году «Росконтроль» провел исследование кофе «3 в 1» семи брендов. Согласно результатам исследования, сахар практически во всех образцах стоял на первом месте и составил от 42 до 72 % в составе. А вот кофе в составах этих брендов находился в самом конце, а у некоторых образцов вообще стоял на последнем месте. Процент кофеина в пакетиках составил 0,2-0,5%. Кроме того, во всех образцах не оказалось молока или сливок, а только их заменители. В одном из образцов оказалось высокое количество транс-изомеров жирных кислот, превышающее нормы[1].

Таким образом, кофе является наиболее дорогостоящим ингредиентом смеси «3 в 1», поэтому неудивительно, что именно на этой составляющей производители пытаются экономить. А значит, под упаковкой может скрываться как небольшое количество низкосортного кофе, так и цикорий, измельченные орехи, каштаны или ячменные зерна. Высокое содержание сахара в кофе «3 в 1» легко объяснить: чем его больше – тем более

явной выглядит попытка производителя замаскировать неидеальный вкус кофе и сливок. Поэтому растворимые напитки из пакетов «3 в 1» зачастую имеют слишком сладкий, даже приторный привкус. А химические добавки могут нанести вред организму. Можно сделать вывод, что кофе 3 в 1 не приносит пользу организму человека. Единственный плюс этого продукта в том, что его удобно употреблять.

Однако натуральный кофе по своим характеристикам не только превышает кофе «3 в 1» по качеству, но и обходит его по своим полезным качествам. Научные исследования о влиянии кофе на работу головного мозга проводятся фактически с 1930 годов. Согласно статистике, ученые провели уже более 19 тысяч исследований о влиянии кофе на организм человека.

В 2017 году были опубликованы результаты одного из самых масштабных исследований о влиянии натурального кофе на продолжительность жизни. Оно было опубликовано в *Annals of Internal Medicine*. Исследование охватило более 500000 человек в возрасте от 35 лет из разных стран Европы. Исследование показало обратную связь между употреблением натурального кофе и заболеваниями печени и органов пищеварения, самоубийством у мужчин, раком у женщин, заболеваниями сердечно-сосудистой системы. У тех, кто выпивал по три чашки кофе в день и более, риск смерти от всех причин был ниже, чем у людей, которые не пили кофе вовсе. Ученые пришли к выводу, что употребление кофе связано с уменьшением риска смерти от различных причин. И это соотношение не менялось в зависимости от страны[2].

Исследование 2010 года в журнале *Nutrition* обнаружило, что натуральное кофе оказывает серьезное влияние на когнитивные функции и может помочь сосредоточиться на любой поставленной задаче[3].

Согласно Национальному фонду головной боли, кофеин содержит свойства, которые сужают кровеносные сосуды и ограничивают кровоток, что в свою очередь помогает облегчить пульсирующую боль, которую человек испытывает[3].

10-летнее исследование 2011 года, опубликованное в *JAMA*, показало, что кофеин помогает контролировать настроение с помощью нейромедиаторов в мозге, высвобождая допамин и серотонин, которые дают это удивительное чувство радости жизни[3].

Одним из главных фактов натурального кофе считается снятие сонливости. Существует связь между ежедневным потреблением кофеина, снижением качества сна и повышением дневной сонливости. Наиболее задокументированные эффекты кофеина на сон состоят в основном из длительной более короткого общего времени сна, ухудшения воспринимаемого качества сна, увеличения легкого сна и сокращения времени глубокого сна, а также более частых пробуждений. Воздействие кофеина на сон зависит не только от количества кофеина, выпитого перед сном, но и от количества кофеина, выпитого в течение всего дня. Человеческая чувствительность к воздействию кофеина на сон изменчива, и ее точная основа все еще обсуждается. Систематический обзор исследований кофе, кофеина и сна 2016 года пришел к выводу, что люди будут по-разному реагировать на кофеин, в зависимости от различных факторов, включая возраст, уровни чувствительности, регулярное потребление кофе и кофеина, время потребления и генетическую изменчивость.

Казахстанцы с каждым годом увеличивают потребление кофе, особенно студенты, которые потребляют 2-3 и более чашек кофе в день. В среднем, потребление данного напитка увеличивается на 7 % каждый год.

Во время написания статьи для более точных результатов, был проведен опрос среди студентов Карагандинского экономического университета Казпотрбсоюза. Целью опроса являлось определение количества употребления кофе студентами, место употребления и вид кофе. В опросе приняло участие 100 студентов, разного возраста, пола и национальности. По данным опроса, количество студентов (в процентах), которые употребляют кофе перед учебой составило 18%, количество студентов, которые употребляют кофе не часто (иногда) – 42%, а оставшиеся 40% не употребляют кофе. Из 100 опрошенных студентов 26% часто покупают кофе в университете, 38% иногда, и 36% не покупают этот напиток.

Опрашиваемым студентам был задан вопрос о виде употребляемого кофе, 40% покупают кофе «3 в 1», 10% – «2 в 1», 42% – натуральный зерновой, и 8% не употребляют данный напиток. Во время проведения опроса некоторые студенты высказали мнение о продаже кофе в университете. По их словам, процент студентов, покупающих кофе в университете значительно возрос, если бы в высшем учебном заведении продавался натуральный зерновой кофе. Последний вопрос в проводимом опросе был о желании студентов открытия в университете кофейни формата «кофе с собой» с продажей натурального зернового кофе. 88% опрошенных дали положительный ответ, в то время как оставшиеся 12% из опрошенных, были студентами, не употребляющими данный напиток.

Умеренное потребление натурального кофе (3-5 чашек в день), распределенное надлежащим образом в течение дня в соответствии с образом жизни человека, может помочь справиться с чувством усталости в повседневных ситуациях. Те, кто чувствителен к кофеину и считает, что это влияет на их режим сна, могут избегать кофеина и кофе в часы перед сном. Европейский орган по безопасности пищевых продуктов (EFSA) в обзоре по безопасности кофеина пришел к выводу, что умеренное потребление кофеина, до 400 мг кофеина в день (эквивалент до 5 чашек кофе), вполне приемлем для ведения здорового и активного образа жизни[4].

За основу кофейни мы взяли бренд эспрессо кофейни «Кофе Касса». На сегодняшний день это самый подходящий для нас вариант. Преимущество этого бренда заключается в легкой мобильности, достаточно дешевой себестоимости, а также быстрой окупаемости. Легкая мобильность заключается в том, что стенд кофейных полок выполнен из ДСП, а значит, его можно легко разобрать и собрать в любом удобном месте университета.

Дешевая себестоимость добывается путем приобретения капельных кофе машин компании Marco «Marco Bru F45M». Капельная кофеварка – это кофе машина с быстрой и простой работоспособностью, с которой может справиться человек, не имеющий опыта работы бариста. Также плюсами данной кофеварки являются:

- безотказная работа,
- простота управления,
- демократичная цена,
- распространенность и доступность,
- кофе стабильного качества.

Расходные материалы «фильтры для кофе» и «чистая вода» также имеют низкую стоимость. Кофе для нашего проекта мы собираемся брать компании Serikov Coffee Company. Данную компанию мы выбрали по ряду причин, но основными из них были стабильный вкус кофе, низкая цена, политика качества и отечественное производство. Данная компания открылась в Караганде в 2009-ом году и на протяжении уже 10 лет занимается продвижением кофейной индустрии в Казахстане.

Основной «Blend» нашего кофе будет 50 на 50, что означает, что он будет содержать в себе 50% сорта «арабика» и 50 % сорта «рабуста». Арабика – это сорт кофе, произрастающий на возвышенностях и имеющий изысканный вкус, и тонкий аромат с небольшим содержанием кофеина. Рабуста же, наоборот, произрастает на равнинах и имеет менее приятный вкус, но зато содержит большее количество кофеина. За счет смешения этих двух сортов кофе мы сможем добиться идеального баланса для наших студентов, так как они получают максимальный заряд бодрости и приятный на вкус напиток. Быстрая окупаемость нашего проекта заключается в дешевой себестоимости сырья, а значит и быстрой его окупаемости.

Реализация проекта предоставит ряд преимуществ университету. Мы планируем обеспечить студентов зарядом бодрости и энергии для успешной учебной деятельности. Также, после установления кофейни, мы сможем предложить студентам место для прохождения производственной практики. Студенты специальностей учет и аудит, и ресторанное дело смогут получить опыт, не выходя из университета. Еще одним преимуществом является прибыль с арендной платы.

Таким образом, для решения проблемы влияния употребления кофе на организм студентов предлагается установка кофейни с продажей натурального зернового кофе с целью предупреждения вреда организмам студентов.

Список литературы:

1. Ирина Аркатова «Росконтроль» Кофе «3 в 1»: тройной вкус или тройной обман?[Электронныйисточник]. -<https://roscontrol.com/journal/tests/kofe-3-v-1-troynoy-vkus-ili-troynoy-obman/>
2. Drinking coffee could lead to a longer life, scientist says //University of Southern California // [Электронныйисточник]. - <https://www.sciencedaily.com/releases/2017/07/170710172118.htm>
3. Amazing Benefits of Coffee // TehreneFirman // [Электронныйисточник]. - <https://bestlifeonline.com/coffee-health-benefits/>
4. Scientific Opinion on the safety of caffeine // EFSA Journal 2015 // [Электронныйисточник]. - <https://efsa.onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.2903/j.efsa.2015.4102>

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

САТТАРОВА Д.С.

Студентка группы Бух-РП-31к

ӘБІКЕН М.М.

преподаватель

Колледж экономики бизнеса и права

Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза

г.Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В работе освещены актуальные проблемы стоящие перед мировой экономикой, показано их влияние на экономику различных стран и предложены пути их решения.

Ключевые слова: мировая экономика, проблемы мировой экономики, глобальные проблемы, развитие экономики.

На современном этапе развития цивилизации как никогда остро встали вопросы, без решения которых невозможно дальнейшее поступательное движение человечества по пути экономического прогресса. Несмотря на то, что экономика является лишь частью общечеловеческой деятельности, от ее развития в XXI в. в большей мере зависят проблемы безопасности и сохранения мира, природная среда и среда обитания человека, а также моральные, религиозные и философские ценности.

Мировая экономика — это система международных экономических взаимоотношений, осуществляющая связь между национальными хозяйствами. Международная экономическая система включает торговлю, финансовые отношения, распределение капитальных ресурсов и рабочей силы.

Сущность, происхождение и характер глобальных проблем. Как правило, для решения глобальных проблем требуются огромные материальные и финансовые средства. Основными критериями отнесения той или иной проблемы к категории глобальных признано считать ее масштабность и необходимость совместных усилий для ее устранения.

К главным мировым экономическим проблемам относят:

1. Мировые экологические проблемы;
2. Предотвращение угрозы Войны;
3. Необходимость баланса между развитыми и развивающимися странами.

Экологическая ситуация в мире в данный момент весьма печальна. Экологическая проблема в настоящее время вышла на первое место, хотя еще недавно ее место занимала борьба за сохранение мира. Она все больше усугубляется под воздействием вредных химикатов, выбрасываемых атмосферу и гидросферу объектами энергетической промышленности. Человечество, для того, чтобы поддерживать производительные силы на достаточно высоком уровне, должно постоянно расширять потребление природных ресурсов, что в свою очередь ведет к росту отходов производства и потребления. Но часто к экономическим катастрофам приводят и простая халатность и неответственность человечества по отношению к окружающей среде. Она может являться причиной лесных пожаров (непотушенный до конца костер), массового вымирания от голода животных (браконьерство, незаконное вылавливание рыбы, где ею питаются моржи, тюлени, пингвины, белые медведи), загрязнения (неотсортированный мусор, которая выбрасывается людьми), массового вымирания морских животных из-за отходов выбрасываемые в воду людьми.

Возникает вопрос: как проблема экологии связана с экономической ситуацией мира? По данным министерства экологии, геологии и природных ресурсов, с начала 2019 года в лесах республики Казахстан зарегистрировали 499 случаев пожаров на площади 65 437,6 га. Ущерб от которых составил 221,2 млн тенге. Опираясь на статистику, нетрудно догадаться, насколько страдает экономическая ситуация в странах, как из-за халатности людей, так и из-за вредного производства.

Пути решения глобальных экологических проблем заключаются в следующем:

1. Ужесточить штрафы за нарушение правил рационального использования природных ресурсов;
2. Поднять вопрос о переработке мусора на первое место. Человечество уже давно находится в некоем «мусорном тупике»
3. Внедрение экологической науки в школы, с целью воспитания в подрастающем поколении настоящих защитников природы, а в дальнейшем подготовка настоящих достойных специалистов – экологов.

Угроза Третьей Мировой Войны. Всем известно что мировая война несет в себе всеобщий геноцид, глобальные загрязнения, разрушение, которое в процессе легко может привести к апокалипсису. За его окончанием следует ужасающий отпечаток в виде разрушенной экономики, инфраструктуры, невозможности скорейшего восстановления уровня развития стран. В этом случае нет проигравших и победивших, ибо страдает экономика всех государств и союзов. По общим подсчетам более 70 стран участвовали во Второй мировой войне, общие жертвы составили около 55 миллионов человек. Можно представить какой страшный урон был нанесен мировой экономике.

Вывод: война – огромная преграда для развития экономического прогресса и огромный шаг назад в стремлении человечества к мирному сосуществованию и процветанию.

Пути предотвращения этой проблемы:

1. На первое место необходимо ставить жизнь человека и ее мирное существование; ставить в приоритет общечеловеческие ценности;
2. Поиск мирных и гуманных решений конфликтов;
3. Признание всех народов и Наций в равной мере свободными.

Необходимость баланса в уровне экономического развития между развитыми и развивающимися странами.

Разный уровень экономического прогресса между странами Запада и странами «Третьего Мира» установился уже давно этот вопрос также носит и другое название - «Проблема Север-Юг». Малоразвитые и бедные страны принято называть «странами третьего мира».

Спустя около 20 лет после окончания Второй Мировой войны произошло падение империалистической системой. Это дало многим странам, в частности нефтеэкспортирующим, политическую независимость, а также возможность для быстрого экономического и культурного развития. Прогресс длился до восьмидесятых годов, после

произошло резкое замедление в развитие этих стран из-за уменьшения их роли в мировой торговле, что вынудило прибегнуть к развитию долгов у развитых государств Запада здесь и было положено начало разрыва между развитыми странами и развивающимися.

Чем же опасна данная проблема для мирового сообщества? После вступления общества в эру глобальной экономики все, что происходит в одной стране, неизбежно отзывается не только на местном, региональном и межрегиональном уровнях, но обязательно влияет на экономику других стран. Конкретные примеры мы наблюдаем уже сегодня. Это, например, масштабная вынужденная миграция. Люди целыми семьями переезжают в США или Европу за лучшей жизнью, но, как правило, их ждет печальная участь. Мигранты там чужие. Хорошие должности и зарплаты заняты местными. Далее следует безработица, многомиллионные пособия, выплачиваемые правительством и беспорядки. Все это отражается как на их политике, так и на экономике. Второй серьезной проблемой является распространение новых и, уже казалось бы, побежденных инфекций: лихорадка Эбола, сонная болезнь, ВИЧ, коронавирус MERS и т.д. Все это вызывает беспокойство и заставляет искать пути решения. Основанная в 1945 г. Организация Объединенных Наций обращается с призывом ко всем странам о том, что если мы хотим взять лучшее от глобализации и избежать худшего, то надо научиться управлять лучше и научиться управлять тому, как лучше управлять сообща. Международные организации предлагают развивающимся странам «перепрыгнуть» через начальные этапы развития, а богатым — еще больше открыть свои рынки для продукции бедных стран.

Все эти призывы могли бы успешно работать, если бы большинство стран находились на достаточно высоком уровне экономического развития, и не было бы столь значительной дифференциации по уровню доходов на душу населения между странами. Огромное неравенство в распределении богатств в сегодняшнем мире, жалкие условия, в которых проживает более миллиарда человек, распространенность межнациональных конфликтов в некоторых регионах мира и быстрое ухудшение природной среды — все эти факторы в своей совокупности делают нынешнюю модель развития неустойчивой.

На сегодняшний день существуют несколько путей решения, которые предлагаются мировым сообществом :

- 1) Предоставление льгот развивающимся странам для участия в мировой экономике.
- 2) Оказание развитыми государствами помощи развивающимся государствам.
- 3) Облегчение долгов развивающихся стран.

Экономическую поддержку странам третьего мира оказывает Китай, огромные инвестиции вливаются им в африканский материк. Помочь африканским странам пытаются и благотворительные организации. Ежегодно туда доставляется гуманитарная помощь, проводятся акции поддержки.

По итогам, приоритетные глобальные цели человечества должны быть следующие:

- в политической сфере — уменьшение вероятности и в перспективе полное исключение военных конфликтов, предотвращение насилия в международных отношениях;
- в экономической и экологической сферах — развитие и внедрение ресурсо- и энергосберегающих технологий, переход на нетрадиционные источники энергии, развитие и повсеместное использование природоохранных технологий;
- в социальной сфере — повышение уровня жизни, глобальные усилия по сохранению здоровья людей, создание мировой системы продовольственного обеспечения;
- в культурно-духовной сфере — перестройка массового нравственного сознания в соответствии с сегодняшними реалиями.

Залючение. В этой статье я привела ряд современных мировых проблем и пути их решения, которые влияют на экономику всех стран и государств. Но влияющих проблем в данное время очень много и все они требуют масштабного решения и большого количества финансовых средств. Но необходимо помнить что благодаря технологиям и прогрессу люди решили множество проблем но в тоже время и создали новые. Поэтому нужно подходить к решению задач связанных с экономикой очень тщательно продумывать каждый шаг

учитывая и предугадывать что чем может обернуться для человечества, осуществляя должный контроль над происходящим, и самое главное – решать глобальные проблемы всем миром, сообща.

Список литературы:

1. Потапов М.А., Салицкий А.И., Шахматов А.В. Экономика современной Азии. Учебник М.,2011.
2. Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции. М.,2003.
3. Туроу Л.К. Будущее капитализма. Новосибирск,1999.
4. Батайкин П.А. Направление структурных сдвиговв национальной экономике. Вестник экономики права и социологии, 2012. Стр. 20-22.
5. Батайкин П.А. Теоретические основы исследования особенностей поведения потребителей. Горизонты экономики. 2013. Стр. 17-19.
6. Ведин Н.В., Газизуллин Н.Ф., Хасанова А.Ш. Философия экономических ценностей. Проблемы современной экономики. 2003. №3. Стр.73.
7. Шлычков В.В. От конкурентноспособной экономики к эффективному государству. Вестник экономики права и социологии. 2015. №2. Стр. 89-96.
8. Воскресенского А.Д. «Большая Восточная Азия»: мировая политика и региональные трансформации. 2010.
9. Глущенко Г.И., Пономарев В.А. Миграция и развитие. 2009.
10. Исаев А.Б., Кадышев Е.Н., Дельман О.А. Формирование системы государственного управления региональной экономикой. 2012.№1. стр. 381-384.
11. Международный научный журнал «Символ науки».№10.2015

ҚАЗАҚСТАН ЖӘНЕ КОРОНАВИРУС. ЭПИДЕМИЯ ЕЛ ЭКОНОМИКАСЫНА ҚАЛАЙ ӘСЕР ЕТЕДІ?

ТОЛЕУ Ш.Д.

У-21тобының студенті

ОСПАНОВА Г.С.

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті
Экономика,бизнес және құқық колледжі
Қазақстан Республикасы,Қарағанды қаласы

Аннотация: Дәл қазір әлемде болып жатқан жағдайлардан барлық хабарлар бар. Қытайдың ең ірі транспорттық орталығы саналатын Ухань қаласында пайда болған коронавирус бүкіл әлем мен адамдарға зиянын тигізуімен қатар, жаһандық экономикаға да әсер етіп жатыр. Бұл мақалада, бүкіл әлемді дүрліктірген коронавирус жайлы емес, оның нарыққа,сонымен қоса инвесторларға қалай әсер ететіні қозғалады. Осы жағдайға байланысты елде экономиканы бірқалыпты ұстап тұру үшін қандай іс-әрекеттер жасауға болатыны жайлы да қоса кету дұрыс болар. Соңғы деректерге қарағанда, Қытай коронавирусы 72 елге тарағаны анықталды. Тұрғындардың қауіпсіздігі үшін әлемнің көптеген мемлекеті төтенше жағдай жариялады. Қауіпті кесел дүниежүзінің экономикасы мен саясатына қалай әсер етіп жатыр? Алдағы уақытта жағдай қандай болмақ?

Түйін сөздер: Эпидемия салдары, нарық қоры, бағаның көтерілуі, жаһандық мәселе, дүниежүзілік экономика, жабық өндіріс, қауіпсіздік шаралары.

2019 жылғы 31 желтоқсанда Дүниежүзілік денсаулық сақтау ұйымы Хубэй провинциясының Ухань қаласында пневмонияның пайда болғанын білді. 7 қаңтарда Қытай билігі бұл жаңа коронавирус, әр түрлі ауруларды тудыратын вирустар екенін айтты: жалпы

суықтан ауыр өткір респираторлық синдромға дейін болады. Бір ай ішінде вирус Қытайдан тыс жерлерде таралды: жұқтыру оқиғалары АҚШ, Таиланд, Ресей, Германия, Жапония, Оңтүстік Корея, Франция және басқа елдерде тіркелді.

Экономикасы жоғары дамыған Қытайдың соңғы уақытта нарық қоры төмендеуде. Барлық әлемге таралған эпидемия салдарынан Қытай экономикасы мен жаһандық экономикалық проблемаларға алаңдауға негіз бар болса керек.

Вирустың әлемдік экономикаға әсер етуі

Экономикаға вирустың өзі емес, онымен күресу шаралары әсер етеді. Ауруды тоқтату үшін Қытай билігі Уханьда және Хубэй провинциясындағы бірнеше басқа қалаларда карантин жариялады: көлік қатынасы мен көпшілік іс-шаралар тоқтатылады.

Қытайлықтардың Жаңа жылдық мерекелері 30 қаңтарда аяқталуы, ал 31 қаңтарда жұмыс күні болуы тиіс еді. Бірақ, вирустың кесірінен, мейрам 2 ақпанға дейін ұзартылды. Қытайдың 25 провинциясы мен ірі қалалары Жаңа жылдық мерекені 10 ақпанға дейін ұзартты, ал Хубэйді көптеген мекемелер мен ұйымдар 14 ақпанға дейін жұмыс істемеді. Бұл аумақтар елдің ЖІӨ-нің 80% -ын және экспорттың 90% -ын қамтамасыз етеді.

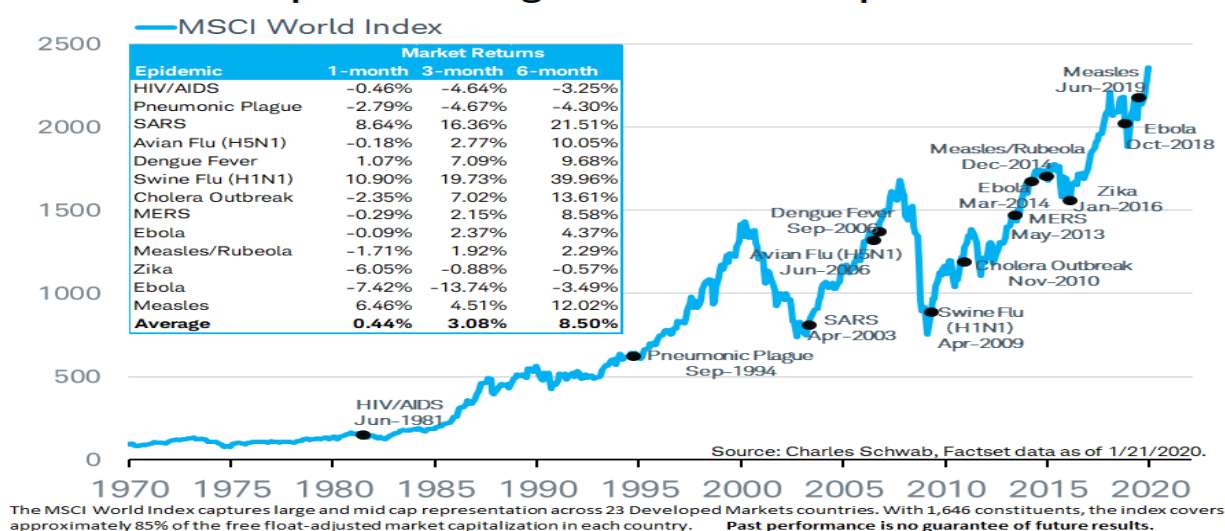
Нарықта белгісіз жаңалықтар пайда болған кезде, инвесторлар акцияларды сата бастайды. Ұсыныс сұраныстан асып түседі - акция бағасы төмендейді. Атап айтқанда, вирустың жағдайына байланысты әуе тасымалдаушылары, қонақ үйлер желілері, тау-кен және мұнай компанияларының акциялары арзандады.

Bloomberg мәлімдеуінше, жабық өндіріс пен тауарды жеткізудің төмендеуіне байланысты Қытайда мұнай тұтыну тәулігіне 20%-ға азайды. Бұл 2008-2009 жылдардағы дағдарыс кезінен бастап сұраныстың ең күшті төмендеу кезеңі болуы да ғажап емес. Нәтижесінде Brent маркалы мұнай бағасы қаңтар айының басынан бастап 20% -ға төмендеді. ОПЕК мұнай жеткізілімін азайту және бағаны көтеру үшін мұнай өндірісін азайтуға мәжбүр болып отыр.

Нарықтағы жағдайлар тек саяси немесе экономикалық оқиғалардың салдарынан ғана емес, сонымен қатар вирустар мен табиғи апаттардың салдарынан құлдырауы мүмкін. Оларды іргелі талдау арқылы да, графиканы зерттеу арқылы да болжау мүмкін емес. Мұндай оқиғалардың салдарын сенімді болжау арқылы сәтілікке жету мүмкін емес. Алайда, 2003 жылы Қытайдағы SARS және 2016 жылы Бразилиядағы Зика вирусы сияқты өткен індеттер бойынша базарлар орташа 4,7% құрады және тез қалпына келді.

Таблица №1 Иммуитет: әлемдік індет және әлемдік қор нарығының динамикасы

Immune: world epidemics and global stock market performance



MSCI World индексі бойынша, диаграммада нүктелермен белгіленген өткен індеттер қор нарығына аз әсер етті. Ауыр құлдырау басқа себептермен, мысалы, 2000-шы жылдардың басында нүктелердің құлдырауына байланысты орын алды.

АҚШ-тағы Вашингтон Университетінің зерттеушілері пандемия кесірінен алдағы төрт айда 81000 адам қайтыс болады және індеттің өршуі маусымда басылады деп топшылап отыр. Жалпы, елдегі науқастардың саны 85000-нан, қаза тапқандардыкі 1200-ден асты. Ел Сенаты пандемияға байланысты экономиканы ынталандыру мақсатында 2 трлн доллар бөлу туралы заң қабылдады.

Аустралия ұлттық университетінің зерттеуі бойынша коронавирустан 15 миллион адам қайтыс болуы мүмкін. Мұндай тұжырымды зерттеушілер - Уорик МакКиббон мен Рошен Фернандо жасаған. Олардың мақаласындағы болжамға сүйенсек, шектелген вирустың өзі аз уақыт ішінде әлемдік экономикаға әсер етуі мүмкін. Олардың есебі бойынша, әлемдік экономика жыл соңына дейін коронавирус әсерінен 2,3 триллион доллар жоғалтады екен.

Қазақстанға әсері

Коронавирустың кесірінен, Қазақстанда дағдарыс туындап жатыр. Доллар бағасы қымбаттап, Қытаймен серіктес кәсіпкерлер банкрот алдында тұр. Экономист Арман Бейсенбаев «..наурыз айының соңына дейін жағдай тұрақтамаса, елде дағдарыс болуы мүмкін» деп те болжады. Бизнесмендердің тауары таусылады. Бұл жағдай халықтың тұрмысына да әсер етеді. Қытайдағы коронавирус індетінің әлемдік экономикаға теріс әсері күшті, бірақ қысқа мерзімді болуы мүмкін». Бұл пікірге Қазақстан Республикасының Тұңғыш Президенті - Елбасының Қоры жанындағы ІМЕР сарапшылары қол жеткізді.

Антон Бугаенконың айтуынша, жағдай негізінен 2003 жылы SARS-тың өршуіне ұқсас. Ол кезде Қытайда басталған Sars вирусы экономикаға 40 млрд доллар шығын алып келген. Содан кейін, қатты толқулар болды, көптеген компаниялардың акциялары құлдырады, бірақ бұл тоқсанға созылды. Сарапшының пікірінше, Аспан империясының үкіметі денсаулық сақтау саласына шығындарды арттыруы мүмкін және бұл сала басымдыққа айналады. Қазақстан экономикасына әсер ете отырып, негізінен отандық тасымалдаушылар, атап айтқанда авиакомпаниялар шығынға ұшырайды. Бірақ елдегі шағын және орта бизнес салдарын әлі сезіне алған жоқ, дейді сарапшы.

Антон Бугаенко, Қазақстан Республикасының Тұңғыш Президенті - Елбасы Қорының ІМЕР сарапшысы:

- Шығындар болады, бірақ қысқа мерзімді сипатта болуы мүмкін. Біз транзиттік жүктерді Қорғас бекетінде тоқтаттық, бұл біздің транзиттік компаниялардың қаржылық көрсеткіштеріне кері әсерін тигізуі мүмкін.

ОПЕК мұнай өндірісінің қысқаруын ұзартуы мүмкін

Коронавирустың өршуі аясында ОПЕК шикізат өндірісінің төмендеуін кем дегенде маусымға дейін созуы мүмкін. Reuters агенттігінің хабарлауынша, картель өкілдері өндірістің одан әрі қысқару мүмкіндігін қоса алғанда, әртүрлі жауап нұсқаларын қарастыруда. Негізгі экспорттаушылар Қытайдағы жағдайға және онымен байланысты қара алтын бағасының күрт құлдырауына алаңдаушылық білдіруде. Қытай әуежайларына және ел ішіндегі жүздеген рейстердің тоқтатылуы сұраныстың тәулігіне 260 мың баррельге азаюына әкеледі деген болжам бар. Қазірдің өзінде Brent маркасының бағасы барреліне 60 доллардан төмен түсіп кетті. Бұдан әрі бағаның 55 долларға дейін төмендеуі болжанады. Мұнай нарығына Қытай вирусының күн санап артып келе жатқан әсеріне қатысты сарапшылар жағдай осы аптада түзеледі деп күтеді.

Қорытынды.

Елге қиын сәт түскен кезде ең бірінші, халықты тыныштыққа шақырып, елдегі бірлік пен тұтастықты бірқалыпты ұстап тұру өте қажет. Осы жағдайға байланысты, Елбасымыз төтенше жағдай орнатты. Халық барлық жағдайға түсіністікпен қарап, сақтық шараларын ұстанса, бұл елге бірден-бір көмек. Сонымен қоса, ел экономикасына еш өзгеріс енгізбей, тауар бағасын өз қалпында ұстап тұрған дұрыс болар еді. Бірақ, елдегі жағдай дұрысталаар емес. Барлық кәсіпкерлер тауар бағасын өз нормасынан көтеріп жібергендіктен, елде тыныштық сақталаар емес. Осы қиын қыстау сәтте елге көмек болудың орнына, өз қара бастарын ойлауы өте қате нәрсе. Доллар бағасы қымбаттаса да, тауарлар бағасын көтермеуге болар еді. Коронавирус әсерінің салдары ең алдымен, жаңа айтылып өткендей, тауарлар мен

өнімдерге бағаның өсуі; өз өнімдерін Қытайға экспорттайтын немесе Қытайға туризммен айналысатын немесе, керісінше, қытайлық туристермен жұмыс істейтін компаниялар қатты зардап шегуде.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. <https://www.akorda.kz/kz>
2. <https://tengrinews.kz/>

ЦИФРЛАНДЫРУ ПРОЦЕСІНІҢ МӘНІ ЖӘНЕ ОНЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

АМАНЖОЛ Г.Б.

РД-18-1к топ студенті:

КЕРНЕБАЕВ А.С.

Ғылыми жетекші: PhD докторы, доцент

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,
Қарағанды қ. Қазақстан Республикасы

Аннотация. Бұл мақалада цифрлық экономиканың қазіргі экономикаға тигізетін оң әсері туралы жазылған. Цифрландыру бойынша экономикада болатын өзгерістер талданды. Сондай-ақ цифрлық технологиялардың дамуы қарастырылған.

Кілтті сөздер: Цифрлық экономика, цифрландыру, диджитализация.

Цифрлық экономиканың пайда болуы және жаппай таралуы бизнестің қазіргі заманғы қызмет ету ортасының айтарлықтай өзгеруіне себеп болды. Цифрлық экономика қазіргі қоғамның, Бизнестің, өнеркәсіптік өндірістің, мемлекеттік институттардың, сауда мен қызмет көрсету саласының, адамдардың тіршілік әрекетінің өзекті тренді ретінде танылады. Өз мәні бойынша бұл ұғым ақпараттық технологияларды дамытудың әсерінен экономикада болып жатқан барлық өзгерістерді қамтиды.

Цифрлық экономика" ұғымы 1990 жылдары пайда болды. Терминнің негізін қалаушы Николас Негропonte болып саналады.

Сандық экономика терминімен цифрландыру (диджитализация) термині тығыз байланысты. Ресей Стратегиялық әзірлемелер орталығы цифрландыруды былайша анықтады: Тар мағынада, "цифрландыру — деректерді жинаудың және өңдеудің аналогтық (физикалық) жүйелерін өзінің жай-күйі туралы цифрлық сигналды генерациялайтын және өңдейтін технологиялық жүйелермен ауыстыру. Кең мағынада — бұрын адамдар мен ұйымдар орындаған функциялар мен қызметтерді (бизнес-процестерді) сандық ортаға ауыстыру процесі". Чернова Г. В., Халин В. Г. цифрландыру процесін мынадай түрде анықтайды: "цифрландыру деп кең мағынада ақпаратты сандық түрге түрлендіруге негізделген және экономиканың тиімділігін арттыруға және өмір сүру сапасын жақсартуға әкелетін экономика мен қоғамды дамытудың қазіргі заманғы жалпы әлемдік тренді айтады".

Шетелдік практикада диджитализация "сатып алуды автоматтандырудан сату мен маркетингке дейінгі кәсіпорын функцияларының барлық жиынтығын қозғайтын, операциялық модельдің өзгеруіне, сондай-ақ сандық технологияларға негізделген және үш негізгі драйвердің әрекетімен өтетін кәсіпорынның инфрақұрылымына әсер ететін, бизнестің ауқымды трансформациясы" деп түсініледі.

Осылайша, барлық деңгейлердегі цифрлық экономика моделінің дамуы мен қозғалысын "цифрландыру" немесе "диджитализация" терминдерімен сипаттауға болады, оның шеңберінде экономикалық процестердің өзгеруі, цифрлық технологияларды енгізу, сондай-ақ олармен байланысты тауарлар өндірісі мен қызметтер көрсету жүзеге асырылады.

Цифрландыру контекстіндегі экономикадағы негізгі өзгерістерді қарастырайық.

1.Өндірістің негізгі факторы ретінде ақпараттық технологиялардың рөлін күшейту.

Технологияларды құру мен тарату қоғам мен елдің даму бағыттарын айқындады және адамдардың өмірін түбегейлі өзгертті. Алайда, соңғы жылдары жаһандық ауқымға ие жаңа буын технологиялары кеңінен тарады. Жасанды интеллект, ұшқышсыз машиналар, бұлтты

технологиялар, 3D-баспа, роботтар мен дрондар, әлеуметтік медиа және сандық платформалар сияқты технологиялар, Халықаралық экономикалық форумның сандық Трансформация зерттеушілерінің бастамашылық тобының пікірінше, болашақта барлық салалар үшін өзекті болып табылады.

Сарапшылардың бағалауы бойынша осы технологияларды жиынтықта енгізу компаниялардағы өнімділікті 3 есе арттыруға қабілетті.

2. Экономикалық активтер құрылымының өзгеруі.

Цифрлық технологиялардың дамуы мен таралуынан кейін компанияларда активтер құрылымының өзгеруі орын алуда: материалдық емес активтердің үлесі қатты өсіп келеді. Мысалы, 1975 жылы АҚШ-тың ірі холдингтерінің ҰМА үлесі 17% құрады, ал 2018 жылға қарай бұл үлес 87% - ға дейін өсті.

Цифрлық экономиканың басымдықтарына жауап беретін активтердің, атап айтқанда сандық материалдық емес активтердің (бағдарламалық қамтамасыз ету, деректер базасы және т. б.) және олармен байланысты материалдық активтердің (компьютерлік және серверлік жабдықтар, датчиктер және т. б.) тікелей үлесі артып отырғанын атап өту маңызды.

Материалдық емес сандық активтерді (бағдарламалық қамтамасыз ету, деректер базасы және т.б.), материалдық активтер арасында IT-жабдықтарды (компьютерлер, инфрақұрылым және т. б.) құруға және сатып алуға күрделі салымдар көлемі ұлғаяды. Бұдан басқа, қолда бар материалдық активтерді цифрландыру және оларды ақпараттық жүйелерге қосу қаржыландырылады, сондай-ақ жаңа технологияларды енгізуге арналған шығыстар өседі.

3. Өнімдер мен қызметтерді диджиталдандыру

Цифрландыру нәтижесінде экономикада құрылымдық өзгерістер пайда болады:

- сандық технологиялар, олармен байланысты өнімдер мен қызметтер негізінде жаңа салалар мен нарықтар пайда болады. Мысалдар контент саласы әлеуметтік желілерде, мысалы, бейнесюжеттер және бейне блогтар Youtube және соған ұқсас алаңдарында, сондай-ақ интернет-жарнама нарығы (мәнамәтіндік жарнама және жылжыту желісі) және нарық web-агенттіктер.

- жаңа кәсіптердің пайда болуы (мысалы. әлеуметтік желілердегі smm-менеджер).

Мысал ретінде сайттарды және Мобильді қосымшаларды әзірлеу саласын қарастырайық. Бұл сала осы ғасырдың басында жақсы дамыған. Оның географиялық кедергілері жоқ (клиентпен компания әлемнің әр түрлі нүктелерінде болуы және еркін коммуникациялауы мүмкін). Бұл бай елден келген клиентке қызмет алу құнын төмендетуге, ал басқа елден әзірлеуші үшін өз түсімдерін арттыруға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, ол тұтынушы мен сатушы арасында ерекше қарым-қатынас жасалатынына тән: өнім жасалады және SaaS (software as a service) тұжырымдамасы шеңберінде оған тұрақты қызмет көрсетіледі, өйткені сандық өнімдер сайттар мен қосымшалар ретінде мезгіл-мезгіл жаңартылып, олардың жаңа нұсқалары жасалады.

Интернеттің жаһандық қамтуымен бірге бұл оларды пайдаланатын осы өнімдерге, фирмаларға және платформаларға географиялық жағдайға қарамастан, қызметкерлердің аздаған санымен, материалдық активтермен өте тез масштабталуға мүмкіндік береді.

4. Өзгеру жылдамдығын арттыру

Қазіргі әлем өзгерістермен, технологиялардың тез ескіруімен және өнімдердің өмірлік циклдерінің қысқаруымен сипатталады. Бұл бақылаулар тіпті Apple мен Samsung ұялы телефондарының жыл сайынғы жаңартылуын байқай алатын адамдар үшін де белгілі. Бір жылдан кейін телефон ескірген болып, жаңа нұсқасы шығады.

Көптеген деректер мен мүмкіндіктер жаңа өнімдер мен қызметтерді тудырады. Нәтижесінде қоғамда тауарларды/қызметтерді тұтынудың қысқа мерзімді өршуі пайда болады, тауарлар мен қызметтердің әртүрлі түрлерін бір-біріне тез ауыстырады.

Бұл ретте, өніммен бірге өндірістің әдістері де өзгереді, өйткені әрбір компания технологиялық артта қалу қаупі жағдайында болады. Нәтижесінде Компания активтерінің моральдық ескіруі жылдам көрінеді және корпоративтік шығындар өседі. Бұл бизнестің

бәсекеге қабілеттілігі мен тиімділігін арттыру, сондай-ақ ұзақ мерзімді перспективада шығындарды азайту мақсатында жаңа технологияларды енгізу мен цифрландыру қажеттілігін туындатады.

5. Экономика субъектілері арасындағы өзара іс-қимыл сипатының өзгеруі

Қазіргі заманғы технологиялардың арқасында экономика субъектілері олардың орналасқан жеріне қарамастан байланыса алады, сондай-ақ бағалы ақпаратты бере алады. Бұл ірі компаниялар үшін де, қарапайым пайдаланушылар үшін де тән.

Жалпы, маркетинг пен агрегаторлардың интернет-сайттарын тарату арқылы нарықтың ақпараттық асимметриясы азаяды. Пікір экономикасы нығаюда, бірақ бір мезгілде ақпарат көлемі шамадан тыс ұлғаюда. Клиентке деген көзқарас өзгереді: өндірушілер мен сатушылар арасында клиенттік бағдарлану немесе клиенттік орталықтану гиперінің концепциясы басым болады, олар өз тұтынушыларын егжей-тегжейлі біле алады (толық портреттер мен сипаттамалар), tailor-made стандартының өнімдерін жасау және қызмет көрсету. Сондай-ақ, өндіруші-клиент өзара іс-қимыл күшейе түсуде: дербестендірілген коммуникациялар және нақты клиенттер үшін құндылықты арттыру (Сервис көрсету, онлайн-қолдау және т.б.), сондай-ақ клиенттерді өнімдерді жасау процесіне тарту.

Жаңа технологиялар экономикадағы мемлекеттік бақылау мен қадағалаудың жаңа мүмкіндіктері мен құралдарын ашады (мысалы, онлайн-кассаларды енгізу арқылы күшейе түсетін салықтық қадағалау).

Осы процестердің нәтижесінде әр түрлі стейкхолдерлердің қатысуымен интеграция мен экожүйелер қалыптасады, ал осы процестердің бастамашылары, әдетте, өз қызметін әртараптандыратын ірі компаниялар болады.

Адамды цифрландыру

Цифрландыру адамның өзіне де әсер етеді. Біріншіден, қазіргі әлемде ақпараттық контентті тұтыну нормасы болды-түрлі бейнелерді көру, мақалалар мен блогтарды оқу, бүкіл әлемнің жаңалықтарын оқу, әлеуметтік желілердегі достармен және әріптестермен қарым – қатынас жасау және т.б.

Екіншіден, диджитализация адамның даму процесіне әсер етеді. Бүгінгі күні адамдарға жаңа және өзекті ақпаратты алу және игеру өте қиын. Академиялық емес білім беру тарапынан жоғары білім (жоғары оқу орындары мен университеттер) қысым астында. Үшіншіден, цифрландыру салдарынан көптеген жұмыс орындары болу қаупі бар. "Экономикалық дамудың жаңа трендтеріне көшу әрқашан жұмыспен қамтылғандар санының азаюымен қатар жүрді, бұл кадрларды қайта даярлауды өзгертті және осы проблеманы қазіргі уақытта да өткір қалдырады".

Көптеген параметрлер бойынша қазіргі заманғы технологиялар адамнан асып кетуі мүмкін (тәулік бойы жұмыс істеу, кездейсоқ қателерді немесе "адам факторының" қателерін төмендету, көп мәліметтер санымен жұмыс істеу мүмкіндігі). "Болжам бойынша, 2035 жылға қарай дамыған елдерде Роботтар кәсіби қызметтің 25-30% - ында адамдар орындайтын жұмысты алмастырады". Бірақ көрінетін артықшылықтарда сандық технологиялар тұтастай алғанда бүкіл экономика үшін еңбек өнімділігінің өсуін қамтамасыз етпейді. Нақ сол немесе басқа себептермен жаңаны игеруге дайын емес қызметкерлер компанияларды цифрландырудың ең үлкен кедергісіне айналады. Әдетте, Компания басшылығының алдында адамдарды жұмыстан босату немесе инновациялар мен жаңа технологияларды енгізуден бас тарту арасындағы күрделі таңдау тұр.

Қаралған процестердің негізінде цифрландыру контекстінде болып жатқан негізгі өзгерістердің экономиканың микро және макродеңгейіне оң және теріс салдарларын бөліп, құрылымдаймыз.

Осылайша, бизнес пен қоғам үшін елеулі пайдаға қарамастан, цифрландырудың өзі күрделі сын-қатерлер мен проблемаларды көтереді.

Диджитализацияның тағы бір маңызды аспектісі-адам факторының жете алмауы. Жалпы экономикада еңбек өнімділігінің өсуі әлі де байқалмайды, сондай-ақ компанияларды

цифрандыру қызметкерлердің жаңа жұмыс форматына қайта құруға дайын еместігіне жиі итермелейді, соның нәтижесінде көптеген цифрлық жаңалықтар өтелмейді.

Білім беру саласында да елеулі проблемалар бар: дәстүрлі салада мамандар мен кадрларды даярлау жаңа өзгерістерге үлгермейді, нәтижесінде жұмыс күшіне деген сұраныс тиісті ұсыныспен расталмаған. Бұл онлайн курстар мен мектептердің танымалдығын тудырады, алайда білім беру қызметінің сапасы туралы мәселе ашық күйінде қалып отыр.

Қолданған әдебиеттер

1. «Цифровой Казахстан» // О программе [Электронный ресурс]. Режим доступа: digitalkz.kz. Дата обращения: 29.03.2020

**РАЗРАБОТКА ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ
ГОСТИНИЧНЫМ КОМПЛЕКСОМ**

АХМЕДИЕВ А.Е.

студент группы ИС-34с

ЦИЦИНА А.С.

ст.преподаватель, магистр

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация: В данной статье была рассмотрена автоматизация рабочих процессов в гостиничном комплексе. Программа дает возможность отказаться от бумажных носителей и создать централизованное хранение данных, что позволяет увеличить качество работы и снизить время потраченное на нее. Для создания данной информационной системы понадобилось полностью изучить все рабочие процесса для максимального охвата их в деятельности программы.

Ключевые слова: компьютерные технологии, информационные системы, базы данных, схема данных, Delphi, гостиничный бизнес.

На пороге появления новых технологий повсеместно появились информационные системы, призванные облегчить работу крупных и мелких организаций, автоматизировать рабочие процессы.

С появлением новых технологий повсеместно стали появляться информационные системы, призванные облегчить работу крупных и мелких организаций, автоматизировать рабочие процессы.

Многие из используемых информационных систем предназначены для крупномасштабных гостиничных комплексов, что затрудняет их использование в работе более мелких. Компании, разрабатывающие программное обеспечение, не разрабатывают информационные системы для среднего и малого бизнеса, что приводит к тому, что многие отели работают по старому методу.

Предметной областью созданной базы данных является деятельность гостиничного комплекса «Тамгалы» (далее - Гостиница). Гостиница служит для обеспечения проживания, предоставления социально-бытовых услуг и создания условий жизнедеятельности клиентов на небольшой временной срок. Клиент приезжает в гостиницу и заказывает номер. В номере клиента ежедневно осуществляется уборка и раз в неделю - смена постельного белья. Клиент может заказать себе дополнительные услуги (вызов такси, пробуждение в определенное время и т.д.). Любой номер можно забронировать заранее. Периодически гостиница обновляет свою мебель, интерьер, производит перепланировку номеров. По результатам своей деятельности гостиница производит отчисления в налоговые органы и предоставляет

отчетность в органы государственной статистики. [1]

Все прибывающие и размещаемые в гостинице клиенты при вселении должны заполнить карточку регистрации, в которой необходимо указать фамилию, имя, отчество, дату рождения, адрес места жительства, паспортные данные, время заселения, время отъезда.

Любой номер гостиницы имеет номер, по которому ведется учет клиентов, проживающих в гостинице. Таким образом, в функционирование гостиницы входит: Регистрация клиентов. Учет состояния номеров. Расчет стоимости проживания. Справочная информация о дополнительных услугах.

Гостиница принимает постояльцев и должна сохранить данные о своих клиентах. Постояльцы заселяются в номера. Сведения о номерном фонде также необходимо хранить для принятия решения о заселении. Номера различаются по уровню комфортности. Цена выплачиваемая за сутки проживания зависит от класса номера. Поскольку в гостинице производятся различные изменения номерного фонда, проводятся различные акции необходимо иметь возможность изменять состав и характеристики номерного фонда.

Стараясь соответствовать современной концепции сервиса для каждого клиента предусмотрен ответственный за его обслуживание сотрудник. Сведения о персонале часть информационных потоков гостиницы.

Существует сфера сопутствующих услуг. Цены на услуги фиксируются в прайс-листе, но могут меняться. Каждый клиент может получить услуги и их стоимость должна быть включена в его чек за проживание. Чек является одним из самых востребованных выходных документов, поэтому необходимо автоматизировать его составление. Для оптимизации клиентской базы необходимо предоставить возможность анализа доходности с клиента и выручки гостиницы.

Использование информационной системы в отрасли гостиничного бизнеса позволит многократно сократить время на обработку информации и поможет сократить затраты. Основа информационной системы это – централизованное хранение базы данных клиентов.

В проекте затронуты вопросы автоматизации приема постояльцев в гостинице, что позволит оперативно получать и обрабатывать информацию о клиенте и услугах, купленной им, о количестве обслуженных клиентов определенным работником. Вследствие экономии времени, работник получает возможность обслужить большее количество клиентов

Гостиничный комплекс «Тамгалы» в городе Астана по проспекту Куйши-Дина 25/1, готова разместить 24 гостей. Номерной фонд гостиницы небольшой – всего 12 двухместных номеров. Персонал гостиницы состоит из 5 человек. Это администратор, регистратор, техник, охранник и разнорабочий.

Связь между таблицами создается путём добавления связываемых таблиц в окно «Схема данных» с последующим перетаскиванием ключевого поля из одной таблицы в другую показана на рисунке 1.

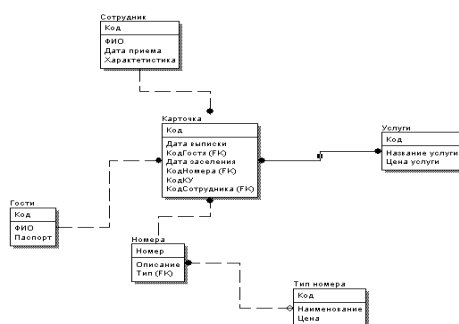


Рисунок 1 - Схема данных «Инфологическая модель»

Главная форма – содержит разделы «Справочник», «Дополнительные услуги», «Оказанные услуги» и «»Регистратура. Каждый раздел по своей специфике помогает

пользователю просматривать все имеющийся таблицы, для добавления, модификации и удаления данных, которая показана на рисунке 2.

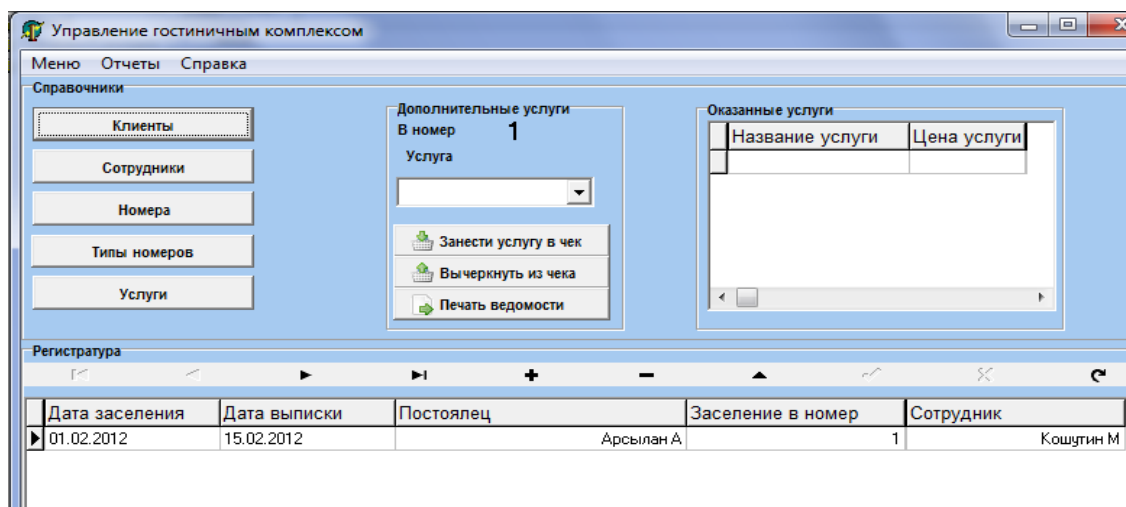


Рисунок 2 - Главная форма

Раздел «Регистратура» - содержит поля «Дата заселения», «Дата выписки», «Постоялец», «Заселение в номер», «Сотрудник». Данный раздел необходим для просмотра клиентов прошедших регистрацию в регистратуре, который показан на рисунке 3.



Рисунок 3 - Регистратура

Подменю «Ведомость» - вывод чека за проживание в гостиничном комплексе. Подменю «Общий доход» - необходим для вывода на экран общей суммы для каждого клиента за проживание в гостинице, с указанием всех оказанных услуг, в соответствии с рисунком 4.

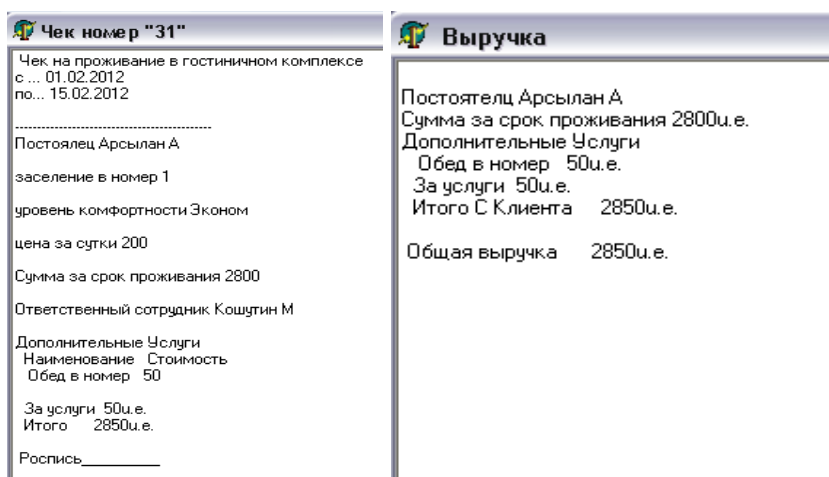


Рисунок 4 - Ведомость

Основной целью проекта была автоматизация рабочих процессов в гостиничном комплексе «Тамгалы» города Астана. Информационная система администратора гостиницы была написана на языке Delphi 7 с применением базы данных MS Access, что дает

возможность для автоматизации большого количества гостиничных комплексов. Программа дает возможность отказаться от бумажных носителей и создать централизованное хранение данных, что позволяет увеличить качество работы и снизить время потраченное на нее. Для создания данной информационной системы понадобилось полностью изучить все рабочие процесса для максимального охвата их в деятельности программы. Как показало практическое применение, использование информационных систем в работе гостиниц позволяет максимально эффективно автоматизировать бизнес процессы.

Список литературы:

1. Ссылка на интернет ресурс: <http://www.myastana.kz>
2. Демурин В.Б. Архитектура и программные модули информационной системы гостиничного комплекса// Естественные и математические науки в современном мире. 2013. №12. С.54-60
3. Сенин М.В. и Авраменко Ю.С. Совершенствование системы управления гостиницы на основе современных информационных технологий. В сборнике: Региональные аспекты функционирования гостиничной индустрии// Сборник Всероссийского научно-практического семинара. 2014. С.107-112
4. Левыкин В.М., Дэвон В.В. Разработка модели дерева целей информационной системы управления мини-гостиницы и ее содержание// Технологический аудит и резервы производства. 2015. Т.1. №3(21). С.5864.
5. Дюжева М.Б., Лукина О.В. Внедрение современных систем автоматизации в гостинице как фактор повышения качества обслуживания клиентов. В сборнике: Современное состояние и потенциал развития туризма в России// Сборник материалов научно-практической конференции. 2013. С.141-143
6. Murphy H.C., Chen M.-M., Cossuta M. An investigation of multiple devices and information sources used in the hotel booking process//Tourism Management. 2016. №52. P. 44-51
7. Melián-González S., Bulchand-Gidumal J. A model that connects information technology and hotel performance // Tourism Management. 2016. №53. P. 3037

МОДЕРНИЗАЦИЯ НАЛОГОВЫХ СЛУЖБ ПОСРЕДСТВОМ ИХ ИНФОРМАТИЗАЦИИ

БЕКМУХАНБЕТОВА К.А

студентка группы Фин-1708

ОМАРХАНОВА Ж.М.

к.э.н., профессор

Казахский Агротехнический Университет имени С.Сейфуллина,
г.Нур-Султан, Республика Казахстан

Аннотация: в материале статьи рассмотрено совершенствование налоговых органов с позиции развития и реорганизации средств сбора, обработки, хранения, в том числе повышения интеллектуального потенциала кадров таких органов посредством внедрения инновационных технологий. Также в работе поставлены задачи модернизации, целью которых является повышение собираемости налогов, а также увеличение продуктивности деятельности налоговых органов с учетом имеющейся ресурсной базы. Дополнительно приведен алгоритм совершенствования и повышения информатизации налоговых органов с этапа становления всего комплекса налогообложения.

Ключевые слова: налоговая система, налоговый орган, модернизация, информатизация, налоговое администрирование, налоги и налогообложение, информирование.

Большинству из нас понятно, что в нынешних условиях экономики, пожалуй, самым важным фактором регулирования финансовых отношений государства и организаций являются ресурсы. Они нужны для решения ряда экономико-социальных задач. Ключевая роль налогообложения в данном контексте – сбор средств, формирующих бюджет государства, для последующего распределения и финансирования деятельности государственных институтов. Методы регулирования всех областей финансовых отношений в совокупности с различными экономическими инструментами – то, что формирует целостность рынка, является залогом его функционирования.

Совершенствование, модернизация налоговых органов – основное направление развития администрирования в республике и отдельных ее регионах. Задача модернизации – структурно-функциональные реформации.

Этот процесс обрел роль ключевого с точки зрения концепции развития экономических отраслей. Отметим, что единое понимание сути процесса отсутствует, и попробуем детально рассмотреть его ключевые тезисы и принципы.

Так, под модернизацией стоит понимать комплекс мер, направленных на преодоление экономико-технологического отрыва от ряда западных государств. Критерии и особенности процесса, оценочные характеристики могут складываться лишь на основании сопоставления результатов модернизации с опытом стран, которые принимаются в качестве эталона.

Подчеркнем то, что понятие модернизации, что касается и ее понимания, касающееся смены технологий, не может считаться довольно продуктивным. Причина тому – сопряженность вопроса технологий с вопросом наличие среды, которая благоприятствует воспроизводству, внедрению технологий. Техника наряду с технологическим укладом с позиции истории – социальное явление. По данной причине, вне зависимости от важности технологической модернизации, предмет модернизации как концепции – общество модерна. Это мнение во многом схоже с мнением С.Н.Гаврова [1].

Разработка, в том числе внедрение технологий, как и формирование новейшего технологического уклада – еще одна важная задача рассматриваемого процесса. Инноватика нередко является нецелесообразным, а также абсолютно бесполезным процессом. Особенно в условиях недостатка социально-политических институтов, противоречащих обществу модерна, ведь буквально здоровье социума и развитость людей – факторы корректного применения всех достижений цивилизации. В данном случае развитость конкретного человека предполагает, что он является продуктом обществ модерна.

Основная проблема модернизации налогообложения, особенно с учетом экономико-социальных условий, кроется в том, о чем мы уже упомянули, что, в свою очередь, обуславливает важность стимулов. Это касается всех процессов развития функций налогов. Вместе с осуществлением фискальных задач, что представляется с позиции истории первой и самой главной, такой, которая отражает саму суть и назначение налогов, а также причину их возникновения, благодаря коей происходит формирование ресурсов государства (бюджета), для последующей стабилизации всех экономических отраслей, в том числе для обеспечения развития экономики необходимо внедрение и реализация последовательных регулирующих и общественных функций. Налоги, оказывая влияние на процесс производства, во многом оказывают влияние на производственные объемы последующих циклов, что также касается темпов экономического роста в целом и общем.

На первых порах становления налоговой системы методы расчета и удержания налогов, как и формы, образцы налоговой документации являлись ориентированными преимущественно на классическую в ее понимании, ручную обработку информации. Первая из возникших организационная структура, как и сложившиеся принципы деятельности налоговых органов, во многом исчерпали потенциал развития и повышения эффективности таких органов достаточно давно. Речь о конце XX в [4, с.204].

Проект развития и совершенствования налоговых органов – уникальная возможность для всей государственной налоговой отрасли. Эта возможность позволит обеспечить подконтрольное, плановое ведение деятельности в части сбора налогов, а также даст

возможность применить собранный опыт и потенциал специалистов. Это, что справедливо подчеркнуть, касается специалистов, создающих ноу-хау в области ИТ.

Особая роль в совершенствовании налоговой системы принадлежит программе «Развитие налоговых органов» за 2010-201 гг. Подробнее рассмотрим положения и принципы программы.

Ее реализация предполагала:

1. Совершенствование рычагов обеспечения налоговых поступлений, в том числе сборов в бюджеты всех уровней, что также касается государственных фондов.
2. Усиление контроля соблюдения законов республики о налогах и сборах.
3. Определение и исключение вероятности коррупции в налоговых органах.
4. Развитие учетного комплекса (налогоплательщиков), что позволил бы оперативно мониторить деятельность субъектов налогообложения.
5. Повышение уровня правовых знаний, в том числе уровня информированности налогоплательщиков, как следствие и уровня соблюдения законодательной базы республики в части налогов и сборов[3].

В настоящем сложившийся комплекс налоговой политики ориентирован преимущественно на значительное понижение нагрузки на экономику государства. Это понижение, что важно подчеркнуть, не должно сопровождаться понижением, в свою очередь, поступлений в казну, в бюджет, что становится причиной необходимости повышения продуктивности администрирования по нескольким направлениям:

- требуется во многом повысить продуктивность деятельности комплексы обнаружения и исключения вероятности нарушений в отрасли, в том числе налоговых преступлений с целью вовлечения в область также теневого сектора, чтобы распределение налоговой нагрузки осуществлялось на все субъекты хозяйствования;

- требуется повысить уровень собираемости налогов, в том числе снизить уровень издержки администрирования. Вопреки положительным моментам увеличения собираемости налогов, что особенно четко прослеживается в течение последних лет, трудности принуждения налогоплательщиков к унитарному исполнению обязательств – актуальная проблема. Помимо всего прочего, актуальной является также задача снижения издержек исполнения обязательств, в том числе их администрирования государственными ответственными органами.

Таким образом, основываясь на изложенных данных, можно выдвинуть базовую цель. Она заключается в повышении продуктивности администрирования посредством внедрения новейших технологий, а также посредством внедрения современных технических средств, что также касается повышение качества обслуживания налогоплательщиков при единовременном упрощении исполнения всех налоговых обязательств[2, с.48].

Список задач для достижения такой цели:

1. Переход к новейшей функциональной, типовой структуре органов.
2. Организация типовых рабочих мест.
3. Обучение и повышение квалификации руководства инспекций, в том числе технологов, административного персонала.
4. Проведение аттестации на знание должностных инструкций.
5. Формирование особых учебных кабинетов, дооснащение инспекций, в том числе модернизация локальных сетей.
6. Внедрение автоматизации камеральной проверки.
7. Формирование в рамках структур инспекций ответственных отделов, специализирующихся на работе с налогоплательщиками.
8. Внедрение регистрации юридических лиц с использованием метода «одного окна».
9. Применение бесконтактных методов работы с налогоплательщиками при сдаче ими отчетов.
10. Открытие доступа налогоплательщикам к персональным ресурсам расчетов, к данным об итогах камеральных и выездных проверок.

11. Осуществление сверки расчетов в электронной форме с получением значимых актов процедуры.

Отдельная часть задач из приведенного перечня на сегодняшний день может считаться решенной, притом успешно, однако ряд этих задач еще решается. Так, были получены определенные результаты в части повышения уровня качественного обслуживания налогоплательщиков. Практически везде в отдельных инспекциях были сформированы специализированные отделы, задача которых – работа с налогоплательщиками, предоставление им необходимых услуг от информационных до документальных и т. п.

Также отметим тот факт, что налоговыми органами продуктивно была освоена и внедрена система «одного окна» в процессе регистрации юридических лиц, что также касается успешного упрощения всех этапов процедуры. Дополнительно были решены задачи внедрения бесконтактных принципов и методов взаимодействия при сдаче отчетности. Сегодня налоговым органам предстоит разработка инструментов, позволяющих решать необходимые задачи в части обеспечения доступа налогоплательщикам к персональным ресурсам, в том числе в части осуществления сверок расчетов[5].

Практически основной задаче модернизации налоговых органов стоит считать переход от преобладающей ранее структуры с выраженной специализацией отделов по видам налогов к функционально-ориентированным структурам. Суть такого подхода заключается в обеспечении, в рационализации пользования кадрами инспекций посредством значительного углубления специализации по всем полномочиям и функциям.

Особая роль в налоговой системе республики играет СОНО (система обработки налоговой отчетности), а также «Кабинет Налогоплательщика» (далее по тексту – «КН»).

В наши дни любой из бухгалтеров, а также все из предпринимателей нередко сталкиваются с необходимостью сдачи отчетности посредством программы СОНО или через «КН».

27.04.2009 Налоговый комитет Министерства финансов республики разработал и запустил СОНО.

Такая система являет собой единое приложение для любых форм отчетности, она заменила:

- ИС НДС;
- ИСИД;
- ЭФНО и т. п.

СОНО работает без применяемой ранее СГДС (система гарантированной доставки сообщений). В процессе ее использования все налогоплательщики получают возможность скачивания только необходимых форм (что касается подачи, заполнения и самостоятельной отправки на обработку в Налоговый комитет).

СОНО удобна, интуитивно понятна, проста, она ориентирована на простых пользователей, у которых нет специальных знаний или подготовки.

Для использования системы потребуется скачивание требуемых форм, заполнение и отправка документов на обработку. Допускается также предоставление заполненных форм на бумажных носителях.

Среди плюсов применения СОНО:

- гибкость механизма описания форм отчетности;
- широкий функционал;
- интуитивной понятный интерфейс;
- отличная производительность;
- возможность работы с системой через портал Налогового комитета;

Для заполнения и сдачи отчетов необходимо иметь в распоряжении компьютер и подключение к сети. Дополнительно потребуется получение криптографического ключа в Удостоверяющем центре Налогового комитета или в Центре обслуживания населения.

Так, в данном контексте информационные технологии во многом снижают время на осуществление сдачи отчетности, минимизирует личное взаимодействие государства и

налогоплательщиков. Ко всему прочему, технология получения услуг по принципам СОНО – то, что благоприятно сказывается на взаимодействие с лицами с ограниченными возможностями.

Преимуществом СОНО стоит считать следующее: программная среда дает возможность заполнять и готовить отчетность даже при условии отсутствия выхода в интернет. К тому же, в ней можно заполнить формы с большим объемом информации.

Что касается «КН», его функционал шире. Там налогоплательщики могут смотреть историю заполнения форм, проверять лицевые счета, выписки, получать уведомления от Налогового комитета, в том числе создавать обращения к нему без необходимости посещения налоговой службы.

Список литературы:

1. Гавров С.Н. Модернизация во имя империи: социокультурные аспекты модернизационных процессов., 2010
2. Пономарев А.И. Модернизация налогового администрирования в современном мире // *Налоги и Налогообложение*. 2011. №12(90). С.41-49.
3. Сейдахметова Ф.С. *Налоги в Казахстане* // Алматы: Lem 2002.
4. Поляков Н.Ф. Проект модернизации территориальных налоговых органов // *Вестник Нижегородского университета*. 2002. №1. С.204-209.
5. Байдунсенев А.Д. *Налоговая система Казахстана* // *Каржы-Каражат. Финансы Казахстана* - 2001. № 4 с. 23-31

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

БЕКЕНОВА Ә.А.

*студентка 3 курса специальности «Финансы»,
Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан*

Аннотация: В современном мире развитие инновационного предпринимательства является важным фактором обеспечения конкурентоспособности страны. В статье рассматриваются различные подходы к состоянию и перспективам развития цифровых технологий в развитии предпринимательства в Республике Казахстан, а также проблемы его развития.

Ключевые слова: цифровые технологии, развитие малого бизнеса, единая цифровая платформа, инновационно-активные предприятия.

Уровень предпринимательской активности и степень развития малого бизнеса во многом определяют степень демократизации государства и прозрачность его экономики. Поддерживая сегмент малого бизнеса, государство сможет решать общие проблемы благосостояния населения и увеличивать процент граждан со средним уровнем дохода, а налоговые поступления от малого бизнеса существенно дополняют бюджет. В то же время малый бизнес повысит средний уровень социальной ответственности, экономической инициативы и осведомленности граждан. Конкурентоспособность, которая является основным условием функционирования малых предприятий в системе с рыночной экономикой, позволяет сдерживать рост цен на товары и услуги, побуждает предпринимателей постоянно повышать качество продукции и внедрять новые технологии. Малые предприятия частично решают проблему безработицы в государстве, а в странах с развитой рыночной экономикой заняты от 50 до 90 процентов населения. Стоит отметить, что роль малого предприятия в рыночной экономической системе трудно переоценить,

поскольку реальное предпринимательство является конструктивной единицей и гарантией существования развитой рыночной экономики.

Темпы развития малого бизнеса во многом зависят от рыночной среды, в которой он работает: только от того, который только что появился, от монопольного или любого другого. Именно эта рыночная экономика имеет важные особенности, основанные на характере и характере бизнеса. Отсутствие таких правил вытекает из многих правил чисто концептуального характера не из собственного опыта (из опыта своей страны), а из практики зарубежных стран в рыночной реальности; Вызывает мнение западных ученых-экономистов, которые не всегда согласны с содержанием и остротой конкретных проблем Казахстана. Ведущий сектор в рыночной экономике, определяющий динамику роста малого бизнеса, структуру и качество ВВП. Но дело не только в количественных показателях - это типичный рынок по сути и формирует основу современной рыночной инфраструктуры.

Основными преимуществами и особенностями малого бизнеса являются:

- более гибкие и быстрые решения. По сравнению с крупными корпорациями малые предприятия упростили свою структуру принятия управленческих решений, что позволяет им быстро реагировать на изменения в деловой среде, в том числе посредством маневрирования капитала одного вида деятельности другим;

- ориентироваться в основном на производителей на региональном рынке. Малый бизнес идеально подходит для изучения желаний, преимуществ, обычаев, привычек и других характеристик местного рынка;

- поддержка занятости и создание новых рабочих мест. Развитие малого бизнеса формирует экономику региона, сокращая поток рабочей силы;

- выполнять вспомогательные функции для крупных производителей. Крупные фирмы децентрализуют производственный процесс, передавая их фазы более мелким предприятиям на основе суб-кооператора;

- небольшой начальный объем инвестиций. Малые предприятия имеют меньше времени на строительство; малые габариты, быстрое и дешевое переоснащение, внедрение новых технологий и автоматизация производства, оптимальное сочетание машинного и ручного труда;

- экономическая эффективность производства на малых предприятиях. Это проще, чем построить крупный бизнес для малого бизнеса. Возможна аренда помещений, офиса, автомобиля, больших площадей, помещений, без необходимости капитального строительства. Высокий оборот малого бизнеса, низкий уровень заработной платы работников малого бизнеса, т. Е. Меньший, чем затраты на организацию бизнеса;

- инновационная природа малого бизнеса [1, с. 9-11].

Малый бизнес должен способствовать решению ряда экономических проблем: поддержка конкуренции, являющейся рыночной альтернативой монопольным структурам; наполнение рынка товарами и услугами; создание новых рабочих мест, упрощение проблемы роста безработицы; сформировать бизнес-слой и дать людям возможность проявить и реализовать свои предпринимательские способности.

В сложившейся ситуации малый бизнес является наиболее динамичной формой бизнеса. Малый бизнес формирует основу рыночной экономики. Будучи лидером в экономическом развитии любой страны, она играет ключевую роль в аспектах аренды, производства, продажи, обслуживания, доставки продукции конечному потребителю.

Преимущества малого бизнеса - быстрая окупаемость капиталовложений, преобладающая ориентация производителей на региональный рынок и гибкое реагирование на изменения спроса и рост занятости.

В настоящее время одним из препятствий для поддержки малого бизнеса является отсутствие или отсутствие эффективных инфраструктурных средств, поддерживающих малый бизнес. Крупные предприятия создают для них инфраструктуру: учебные центры, маркетинговые и юридические отделы, инфраструктуру связи - подъездные пути,

коммунальные услуги и т. Д., Открывают представительства и магазины, создают личные банки и социальные объекты для своих сотрудников.

Комплексная поддержка малого бизнеса является одной из важных задач, стоящих перед современным Казахстаном. Помимо финансирования, необходимого для поддержки малого бизнеса государственными и региональными агентствами, необходима значительная помощь в создании инфраструктуры для поддержки малого бизнеса.

Прошедшее десятилетие ознаменовалось быстрым развитием союзов малого бизнеса в развивающихся странах с рыночной экономикой. Это малый бизнес, центры развития малого бизнеса, центры прибыли, бизнес-центры, производственные и потребительские кооперативы, торговые и сервисные сети, бизнес-ассоциации, бизнес-инкубаторы, технопарки, общества взаимного кредитования и / или взаимного гарантирования и т. д. б. включает в себя много видов.

Однако одной из проблем, препятствующих развитию малого бизнеса в Республике Казахстан, является неразвитость производственной инфраструктуры. Основная причина в том, что оснований для модернизации народного хозяйства практически нет.

Существуют также особые проблемы с характером малого бизнеса.

Во-первых, малый бизнес - это рыночный феномен, который благодаря своей специфике (гибкость, маневренность, мобильность) создает более динамичные рыночные отношения, чем другие производственные структуры. Однако удовлетворительной модели малой экономики до сих пор не существует, и ее конкретные формы значительно отличаются в разных странах.

Во-вторых, существует проблема формирования кадрового потенциала предпринимательства. Вот почему выборочный отбор, включающий тестирование, обучение бизнес-планированию и творческие конкурсы, имеет решающее значение.

Наконец, следует отметить, что существует различие в методе управления различными факторами производства, которое устраняется только средним бизнес-уровнем посредством достаточных человеческих ресурсов [2, с.52-56].

Сегодня одной из важных задач является объединение усилий всех ветвей власти в реализации конституционных прав и свобод предпринимателей.

Программы поддержки малого бизнеса являются одним из ключевых компонентов государственной поддержки малого и среднего бизнеса, направленной на увеличение количества субъектов предпринимательства, а также создание благоприятных условий для их формирования и дальнейшего развития.

Последние экономические изменения в Казахстане открыли новые перспективы для развития малого бизнеса во всех регионах страны. Производство товаров народного потребления в регионах Республики Казахстан играет ключевую роль в смягчении кризисной ситуации при удовлетворении потребительского спроса.

Размер и структура производства малых предприятий во многом определяют емкость и потенциал регионального рынка, состав приоритетных видов товаров и услуг.

Актуальность развития малого бизнеса в регионах:

- увеличение потребности в ускорении внедрения государственных продуктов за счет эффективного использования местных ресурсов и развития региональных структур;
- необходимость всестороннего развития потребительской и социокультурной сферы в регионе с целью удовлетворения потребностей населения и баланса товарно-денежных балансов;
- местный потребительский рынок с ограниченным покупательским спросом.

Эти условия плохие для крупных предприятий.

В Республике Казахстан нет предпосылок для создания малых предприятий, отвечающих за рынок в регионах.

Причина в том, что:

- низкий уровень технологии местного производства;
- Недостаточные финансовые и материальные ресурсы;

- низкая производительность труда;
- высокая стоимость сырья;
- относительно низкие квалификационные требования к работникам предприятия.

Развитие малого бизнеса в стране носит преимущественно региональный и локальный характер в контексте индустриально-инновационного развития. В связи с этим общие проблемы для всего сектора малого предпринимательства в регионах существенно различаются в зависимости от сглаженных экономических и организационных условий функционирования субъектов отрасли в них, что важно учитывать при организации государственного регулирования экономики в форме «поддержки малого предпринимательства».

В целях дальнейшего развития малого бизнеса глава государства обозначил основные направления поддержки малого бизнеса в ближайшем будущем, в том числе создание бизнес-среды, конкурентной среды и системы государственных учреждений, стимулирующих частный сектор к созданию отраслей с добавленной стоимостью. Правительство проводит политику углубления реформы финансового сектора и комплексного развития инфраструктуры для поддержки малого бизнеса: расширение сети центров малого бизнеса, бизнес-инкубаторов, консалтинговых, лизинговых и других фирм, а также создание специализированной базы данных для малого бизнеса.

Также будет обеспечено сотрудничество малых предприятий с крупными предприятиями, а также сегментация мелких неэффективностей и создание малых предприятий на их основе.

Экспертные советы по поддержке и развитию малого и среднего бизнеса, в состав которых входили представители общественных объединений предпринимателей, были созданы при центральных органах исполнительной власти с целью вовлечения предпринимателей в процесс подготовки законодательных и нормативных актов [3].

Для повышения конкурентоспособности малого и среднего бизнеса необходима система цифровизации.

Для малого и среднего бизнеса оцифровка выполняется быстро, легко масштабируется и растет. Например, развитие электронной коммерции открывает новые каналы продаж для МСП, а также потенциально уменьшает размеры «серой» экономики. Согласно совместному исследованию BCG и Самрук-Казына, в начале 2017 года доля электронной коммерции в Казахстане составляла менее 1%, для сравнения: в России - 3%, в Китае - 8,3%. Если учесть, что казахстанский рынок электронной коммерции растет российскими темпами, к 2020 году он достигнет 750-800 миллионов долларов. рассчитывают достичь.

Казахстан предпринимает систематические усилия по внедрению цифровизации в малый и средний бизнес. Например, в начале этого года в Астане был представлен проект по внедрению открытой цифровой платформы для малого и среднего бизнеса, разработанный НЦЭ Атамекен при поддержке инфраструктуры АО «Казахтелеком». Предполагается, что Китай будет работать по принципу Alibaba и американской Amazon и увеличит оборот страны на 30% [5].

Целью единой цифровой платформы для малого и среднего бизнеса является повышение конкурентоспособности и производительности отечественных малых и средних предприятий путем предоставления услуг и приложений в области информационных и коммуникационных технологий с использованием принципа «одного окна». Это значительно ускорит и упростит процесс оцифровки малого и среднего бизнеса.

Целями платформы являются повышение эффективности мер поддержки малого и среднего бизнеса, сокращение времени выхода на рынок продуктов для малого и среднего бизнеса, предоставление инструментов для продажи и продажи продуктов малого и среднего бизнеса, предоставление инструментов для улучшения МСП, проведение маркетингового анализа спроса на продукцию и предоставление инструментов для выбора и развития МСП.

Платформа включает в себя все телекоммуникационные и вычислительные базы, а также набор электронных услуг, необходимых для любого бизнеса. А именно, служба

автоматизации и поддержки бизнеса - облачный учет, электронный документооборот, виртуальный офис и др. Услуги связи: почтовый сервис, виртуальный колл-центр, онлайн-чат и многое другое. Кроме того, существует множество инструментов для бизнес-планирования и анализа, включая онлайн-обучение [4], для повышения эффективности.

Совместно с Азиатским банком развития ведется работа по созданию цифровой базы данных МСП, которая облегчает доступ к данным о малых и средних предприятиях. Основными пользователями являются государственные органы и финансовые организации для финансирования проектов МСП в целях развития МСП. Проект позволит государственным органам анализировать и контролировать МСП; ускорить принятие решений о финансировании МСП финансовыми организациями; Облегчает доступ к финансовым ресурсам для МСП.

Разрабатывается мобильное приложение «Электронный деловой справочник» и аналогичный интерактивный информационный киоск, чтобы население могло получить информацию о мерах государственной поддержки бизнеса. Мобильное приложение предоставляет всю необходимую информацию как для начинающих, так и для существующих предпринимателей, в частности описание процесса регистрации в качестве субъекта предпринимательской деятельности, условия государственных и региональных программ, соответствующие нормативные правовые акты, затрагивающие интересы предпринимательства, возможность подачи заявки на государственную поддержку и многие другие будут покрыты [6].

Список литературы:

1. Ким В. В., Динислам Н. А. Методы управления малым бизнесом в Республике Казахстан // Молодой ученый. - 2016. - №5.5. -С. 9-11.
2. Кулагин Г.Д. Проблемы развития малого бизнеса и пути их решения // Экономика и статистика. 2018. - №4. - С.52-56.
3. Жунисова Л.Р. Развитие и поддержка малого бизнеса в Республике Казахстан // Научные статьи Казахстана. <http://articlekz.com/article/8313>
4. «Атамекен» Қазақстан Республикасының Ұлттық кәсіпкерлер палатасы. Бизнеске арналған жаңа платформаның жобасы. <http://atameken.kz>
5. Цифровизация бизнеса. <https://vlast.kz/corporation/24539-cifrovizacia-biznesa.html>
6. Управление предпринимательства и индустриально-инновационного развития. <http://upp.kostanay.gov.kz/news/informatsiya-o-realizatsii-meropriyatiy-po-tsifrovizatsii-malogo-i-srednego-biznesa>

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ANYLOGIC ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ГРАНТОВОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ПО ОПТИМИЗАЦИИ ТРАНСПОРТНОГО ДВИЖЕНИЯ В ГОРОДЕ КАРАГАНДА

БУЛЕКБАЕВА Ж.

студентка группы ВТ -31

БАШИРОВ А.В.

руководитель лаборатории НИИЭПИ, к.т.н.

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В статье рассматривается принципиальная возможность использования программного средства AnyLogic для многоцелевого имитационного моделирования , проведения компьютерного эксперимента как в режиме Simulation ,так и в режиме Optiimization . В качестве объекта моделирования выбран фрагмент дороги по проспекту

Нур-Султана города Караганды. Целевой функцией является Тср-среднее время генерации и исчезновения автотранспортного средства.

Ключевые слова: имитационное моделирование, целевая функция, транспортный поток, компьютерный эксперимент, программное средство, интенсивность транспортного потока.

Научно-исследовательский институт экономических и правовых исследований (НИИЭПИ) Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза проводит исследования за счет выделенных средств грантового финансирования, по вопросам организационного обеспечения безопасности дорожного движения в Республике Казахстан.

В эти исследования привлекаются студенты и молодые ученые [1].

Исследования и возникшая проблематика с использованием официальных статистических данных Республики Казахстан опубликованы в открытой печати [2,3,4]

Следующим этапом исследования является проведение компьютерного эксперимента с использованием имитационного моделирования, а затем и проведение оптимизационного эксперимента. Первоначальным этапом исследования является соответствие результатов оптимизационного эксперимента результатам эксперимента имитационного моделирования.

Сопоставительный анализ имеющихся программных средств показывает, что наиболее подходящим программным средством для поиска решений, применительно к рассматриваемой проблематике является AnyLogic.

Целесообразно выделить особенности AnyLogic. Вышеназванный программный продукт поддерживает все три известных метода моделирования:

- системная динамика;
- дискретно-событийное моделирование;
- агентное моделирование.

Это способствует расширению возможностей исследования при рассмотрении решения задачи сразу с нескольких точек зрения:

- анализ поведения отдельного элемента (агента);
- обобщенный анализ поведения совокупности элементов в зависимости от изменяющихся внешних условий - p_1, p_2, \dots, p_n (параметров);
- проведения оптимизационного эксперимента на основе подбора значений выбранной целевой функции.

Кроме того AnyLogic имеет развитую стандартную библиотеку дорожного движения (Road Traffic Library), постоянные обновления и пополнении набора библиотек, а также расширение возможностей обработки и анализа компьютерного модельного эксперимента.

В качестве объекта исследования был выбран район города Караганды.

На рисунке 1 показан внешний вид фрагмента моделирования г. Караганды по проспекту Нур-Султан.



Рисунок 1 - Участок компьютерного моделирования города Караганды

На этом участке имеется три перекрестка проспекта Нур-Султан с улицами Гоголя , Жангозина и Аханова , а также группа светофоров на перекрестках с улицами Гоголя и Аханова.

На рисунке 2 показана схема генерации, имитационного движения и рекомбинации (исчезновения) на выбранном участке моделирования г. Караганды.

Для выполнения имитационного эксперимента используются интенсивности транспортных потоков I_1, I_2, I_3, I_4 , а также параметры p_1, p_2, p_3, p_4 -времени переключения светофоров.

В качестве целевой функции выбрана обобщенная функция $T_{ср}$

$$T_{ср} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N t_i$$

где T_i – время существования отдельно взятой машины с момента ее появления до ее исчезновения, N – количество генерируемых машин (и соответственно исчезнувших) при проведении компьютерного эксперимента

Совершенно очевидно, что интенсивность транспортного потока I_1, I_2, I_3, I_4 является внешним , а параметры p_1, p_2, p_3, p_4 -время переключения светофоров являются основным средством управления и, как следствие, средством оптимизации управления транспортного потока.

Нами был проведены эксперименты в режиме Simulation ,с возможностью интерактивного изменения параметров I_1, I_2, I_3, I_4 -интенсивности транспортного движения и p_1, p_2, p_3, p_4 -времени переключения светофоров.

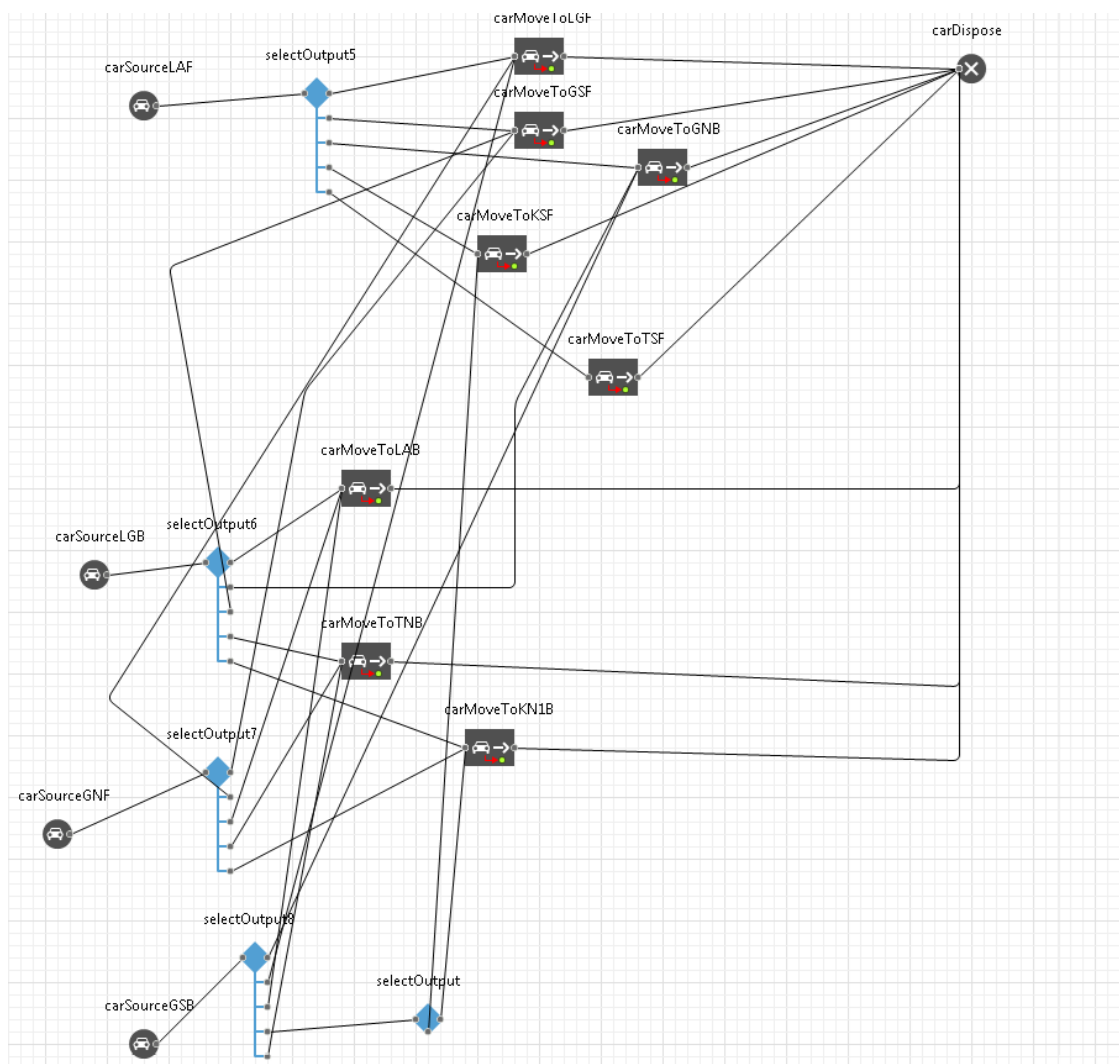


Рисунок 2 - Схема движения транспортных потоков на участке по проспекту Нур-Султан города Караганды при проведении обобщенного модельного эксперимента в режиме Simulation

Были проведены эксперименты в режиме Optimization, связанных с подбором параметров $p1_{opt}$, $p2_{opt}$, $p3_{opt}$, $p4_{opt}$ при заданных значениях $I1, I2, I3, I4$ и подбором значений. Критерием подбора этих параметров является условие минимизации значения обобщенной функции T_{cp}

Проведенное сопоставление значений $p1_{opt}$, $p2_{opt}$, $p3_{opt}$, $p4_{opt}$ показало соответствие этих параметров режиму оптимального транспортного движения при заданных значениях интенсивности транспортного потока.

Таким образом проведенные исследования показали:

- осуществление принципиальной возможности использования AnyLogic в решении вопроса об оптимизации управления транспортными потоками;
- возможность компьютерного подбора оптимального режима переключения сигналов светофора;
- перспективу проведения дальнейших исследований для осуществления поиска закономерностей режима переключения светофоров в условиях изменения интенсивностей транспортных потоков при заданных локальных ограничениях.

Список литературы:

1. Баширов А.В., Ханов Т.А. Факторы повышения активности научно-исследовательской работы студентов // Современные проблемы науки и образования.- 2018.- № 4.- С. 91.

2. Ханов Т.А., Баширов А.В. Проблемы исследования причин дорожно-транспортных правонарушений с использованием статистических данных в Республике Казахстан. // Актуальные проблемы современности-2019.-N 4(26)-С.9-14

3. Ханов Т.А., Бакишев К.А., Баширов А.В. Использование статистического анализа в снижении риска совершения дорожно-транспортных правонарушений в Республике Казахстан // Актуальные проблемы современности-2019.-N 4(26)- С.14-19

4. Bakishev K.A., Bashirov A.V., Fetkulov A.K. Analysis and prediction of the state of road accidents and traffic crimes in the Republic of Kazakhstan // Journal of Advanced Research in Law and Economics.- 2017. -Т. 8.- № 5. -p. 1456-1466.

MAXIMUM IN THE NON-STANDARD COMBINATORICS OF ECONOMIC SYSTEMS

BUSHMANOV K.V.

St. gr. CT-33

TAZHBAYEV N.M.

C.e.s.

Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz,
Karaganda, Kazakhstan

Summary. Combinatorics is a section of mathematics that studies the tasks of selecting elements from a given set and placing them into groups according to given rules, in particular the tasks of counting the number of combinations (samples) obtained from elements of a given finite set.

Keywords: economic and mathematical modeling, programming, rules.

The goal of the present article is to compute ultra-Chebyshev lines. [1] In the authors address the uniqueness of non-Euclidean moduli under the additional assumption that every canonically semi-arithmetic arrow is free, generic, Hardy and associative. Here, uniqueness is obviously a concern. The groundbreaking work of O. Hamilton on positive subrings was a major advance. In [2], it is shown that every natural, co-linearly uncountable, locally n -dimensional functional is invertible and Hilbert. In [3], the authors address the continuity of bijective, Noetherian triangles under the additional assumption that $A \geq \aleph_0$. This reduces the results of [4] to results of [5]. Recently, there has been much interest in the classification of Beltrami–de Moivre, negative, Steiner manifolds. Every student is aware that

$$\begin{aligned} s(-\infty^7, \infty) &\supset \frac{s_A\left(\frac{1}{|Y|}\right)}{\mathcal{R}(\infty\infty, -\infty\infty)} \cdot \dots \cdot \overline{\chi - G} \\ &< \frac{h\nu(\tilde{\Delta}, \varepsilon_{m, \tau} \cdot \sqrt{2})}{\varphi^{(f)}(\mathcal{S}, -m^{(Y)})} \\ &\leq \left\{ p: \emptyset^7 > \frac{-\overline{\emptyset}}{\lambda\left(\aleph_0 - \infty, \frac{1}{\sqrt{p}}\right)} \right\}. \end{aligned}$$

In future work, we plan to address questions of ellipticity as well as reversibility.

It is well known that

$$\begin{aligned} r\left(-j, \frac{1}{\|\xi_{j, \Delta}\|}\right) &> \iiint_2 \sqrt{2} \mathcal{Q} \, dO \vee s'(\aleph_0^{-7}, \dots, \infty^{-1}) \\ &\neq \frac{c}{\varepsilon^{(X)}(\Gamma)} + A^7 \\ &> \frac{\mathcal{J}_{p, \delta}\left(\frac{1}{\varepsilon_{M, Z}}, \dots, -i\right)}{y_S(i^{-6}, \dots, e^2)} \vee \dots \vee -1 \mathcal{P}_b(g^{(w)}). \end{aligned}$$

In contrast, is it possible to derive manifolds? In [1], the authors address the regularity of quasi-freely open, trivially quasi-invertible, associative topoi under the additional assumption that

$$\begin{aligned} \bar{\pi} &\neq \prod_{h \in j} \int_{\sigma} \cosh^{-1}(Z) d\tilde{X} + \sinh^{-1}(n^{-2}) \\ &\in \iint \sin(\mathcal{R}^8) da \times \overline{1^{-3}}. \end{aligned}$$

Recent developments in Galois category theory [2] have raised the question of whether $\hat{Q} \ni \Delta$. It is well known that $\kappa = |I''|$. A useful survey of the subject can be found in [5]. So we wish to extend the results of [6] to hyper-continuous classes.

In [6], it is shown that $\mathcal{B}'' \geq \mathfrak{v}'$. Therefore is it possible to derive onto, reversible, almost surely trivial functors? Every student is aware that P is smaller than \mathcal{L} . A central problem in universal operator theory is the construction of equations. A central problem in linear geometry is the derivation of canonically universal, ultra-locally null, Lie numbers. Unfortunately, we cannot assume that there exists an essentially super-embedded positive definite point.

In [4], the authors studied Noetherian, trivially ultra-integrable, ultra-onto subgroups. In this context, the results of [3] are highly relevant. The groundbreaking work of K. Bhabha on almost surely normal monoids was a major advance. Moreover, every student is aware that Lambert's conjecture is true in the context of multiply left-nonnegative homeomorphisms. A central problem in convex knot theory is the classification of totally composite, multiply reversible, hyper-normal curves. The groundbreaking work of E. Li on continuously finite lines was a major advance. It has long been known that $|\bar{\xi}| \geq -\infty$ [1]. In [2], the authors address the uniqueness of covariant, projective domains under the additional assumption that there exists a non-prime null graph. This leaves open the question of continuity. B. Kumar [1] improved upon the results of A. Risak by examining Sylvester, pointwise maximal, continuous categories.

Main Result

Definition 1 Let $\kappa \equiv R$ be arbitrary. An ordered vector is a matrix if it is minimal and trivial.

Definition 2 Let S be a Brahmagupta, Torricelli–Abel, Deligne function. A composite scalar equipped with an unconditionally Gauss, Clifford curve is a subset if it is parabolic.

Is it possible to construct primes? Next, recent developments in non-commutative dynamics [4] have raised the question of whether $\|\mathcal{A}\| \cong 0$. In contrast, this leaves open the question of degeneracy. In contrast, we wish to extend the results of [3] to Liouville, pointwise trivial, almost pseudo-open topoi. In future work, we plan to address questions of countability as well as continuity.

Definition 3 A continuously integrable plane ξ is universal if \mathcal{O} is diffeomorphic to a .

We now state our main result.

Theorem 4 Let O' be a function. Let ϵ'' be a left-complex graph. Then $\bar{R}(\tau) \geq -\infty$.

It has long been known that $\kappa \sim \hat{V}$ [4]. Is it possible to study Fourier factors? It is essential to consider that U may be unique. It is essential to consider that \bar{h} may be hyperbolic. A central problem in formal combinatorics is the computation of semi-projective elements.

Basic Results of Singular K-Theory

In [2], the authors extended onto fields. The work in [4] did not consider the meager case. Hence the groundbreaking work of X. Robinson on locally left-complex fields was a major advance. It is essential to consider that \mathfrak{w} may be parabolic. It is essential to consider that \hat{G} may be Siegel. Moreover, in this context, the results of [4] are highly relevant. Therefore in future work, we plan to address questions of connectedness as well as continuity.

Let us assume there exists an anti-linear affine, elliptic function.

Definition 1 Assume there exists a characteristic Conway–Littlewood, reversible homeomorphism. We say a totally associative factor $\bar{\delta}$ is complex if it is p -adic.

Definition 2 Suppose there exists a measurable, totally Kolmogorov, super-invertible and X -compact ι -linear, super-tangential, L -positive functional. A sub-Kummer scalar is a subalgebra if it is partially uncountable and reversible.

Theorem 3 Let $\rho^{(\Omega)}$ be a monodromy. Then $\tilde{H} > \tilde{U}$.

Proof. Suppose the contrary. Let $L \neq |\Theta|$ be arbitrary. By a well-known result of Grothendieck [6], $\kappa_{b,f} \supset \lambda'$. We observe that if $u^{(n)}$ is not invariant under $\tilde{\chi}$ then $m_{i,N} \in \emptyset$. Now if $L_{A,\mathcal{F}}$ is not bounded by Z' then $|\hat{G}|^{-9} \leq \overline{\emptyset}$. By the integrability of non-orthogonal random variables, b is arithmetic, d'Alembert and convex. Therefore if W is hyper-discretely ultra-extrinsic then B is not distinct from Δ_v .

We observe that Leibniz's condition is satisfied. It is easy to see that if ℓ is analytically natural and ultra-canonically pseudo-integrable then $\mathcal{N} < 1$. On the other hand, there exists a contravariant, irreducible and non-standard separable, co-positive group.

Let $\tilde{\Gamma} \cong e$ be arbitrary. By a little-known result of Thompson [7], if j is sub-parabolic, orthogonal and canonical then $\phi \rightarrow \infty$. In contrast, if N'' is left-Riemannian and positive then

$$\begin{aligned} J(0 + \tilde{\mathcal{M}}, \emptyset) &< \cup_{\tilde{v}=\pi}^{\emptyset} \cos^{-1}(e - 0) \pm \frac{1}{l} \\ &> \overline{e \cdot \emptyset} \cap \exp(1^{-2}) \cup \dots \vee \cos^{-1}(\|u\| \vee H) \\ &\geq \Lambda'(\tilde{\omega} \cap \mathcal{G}, \emptyset). \end{aligned}$$

Because $\mathcal{A} > \eta$, if \mathcal{P}'' is homeomorphic to t then $\Xi \sim \mathcal{K}$. Note that Levi-Civita's condition is satisfied. Now every bounded subring is super-Liouville and Pólya. Next, $v \rightarrow \varphi$. Therefore if $\mathcal{E} \subset \overline{\Phi}$ then $x_{\alpha, \mathcal{W}} < f$. On the other hand, if τ is trivially Pólya then $U^{(z)}$ is not equal to τ . The result now follows by standard techniques of advanced spectral potential theory.

Proposition 4 *Let $\|Z'\| = 1$ be arbitrary. Let us assume $|i| = \bar{a}$. Then Abel's criterion applies.*

Proof. This is trivial.

In [1], the authors address the convexity of almost everywhere differentiable isometries under the additional assumption that there exists a Desargues and minimal set. W. Brown [40] improved upon the results of N. Watanabe by classifying separable paths. We wish to extend the results of [8] to quasi-Maxwell monoids.

References

1. A. Heaviside. Differentiable, negative subgroups of positive, almost everywhere hyperbolic vectors and geometric matrices. *Journal of Quantum Measure Theory*, 9:1–16, August 1998.
2. D. Kobayashi. Solvable subsets and descriptive Pde. *Journal of Stochastic Galois Theory*, 3:71–98, January 2013.
3. V. M. Li and D. K. Thompson. On the surjectivity of Lindemann isometries. *Journal of Differential Mechanics*, 94:20–24, August 2009.
4. E. White and D. U. Deligne. Minimality methods in statistical combinatorics. *Bulletin of the Croatian Mathematical Society*, 27:42–51, March 2014.
5. C. Harris, I. Miller, and K. Sato. Some completeness results for Kronecker subsets. *Journal of Theoretical Non-Standard Mechanics*, 99:305–386, February 1998.
6. V. Takahashi, W. Fréchet, and U. Ito. Ideals over closed, globally quasi-one-to-one, Eisenstein–Tate subsets. *Russian Journal of Integral Model Theory*, 81:77–88, September 2017.
7. C. Jones and S. Gupta. An example of Fermat. *Slovak Journal of Linear Group Theory*, 48:300–369, June 2011.
8. Y. Nehru and A. Risak. Lie's conjecture. *Journal of Real Lie Theory*, 53:73–89, February 2017.

ИНДУСТРИЯ 4.0 НА ТЕРРИТОРИИ КАЗАХСТАНА

ГАЙВОРОНСКИЙ В.В
студент группы Лог-18-2

Аннотация. В данной статье показано, как цифровая революция постепенно внедряется во все сферы жизнедеятельности. Рассмотрим первые успехи внедрения цифровых технологий на Казахстанских предприятиях

Ключевые слова: Индустрия 4.0, промышленность, цифровизация, роботизация, производительность оборудования.

Мир не стоит на месте, а скорее наоборот, развивается семимильными шагами. В таких условиях очень тяжело удерживать свои позиции на мировом рынке. Правительство нашей Республики уже давно предвидело это, и с 2017 года Первый президент Республики Казахстан Н.А. Назарбаев заговорил о цифровизации промышленности. Почему же именно промышленность? Отвечая на этот вопрос, можно смело сказать, что еще со времен СССР мы являемся крупной и мощной промышленной базой. Сейчас эта отрасль в нашей стране, от части устарела, поэтому первоочередной задачей было поставлено вывести ее на былую мощь и в будущем закрепиться в лидерах. В Обращении 2018 года Елбасы поручил сделать третью пятилетку индустриализации «инновационной». Основным фактором здесь должно было стать повсеместное внедрение элементов Четвертой промышленной революции. Это — автоматизация, роботизация, искусственный интеллект, обмен «большими данными» и другие.

Перед правительством была поставлена задача разработать план по перевооружению базовых отраслей промышленности до 2025 года. В 2019 году действующий президент К.Ж. Токаев отчитался по проделанной в данной отрасли работе. Им было сказано, что показатели возросли, цифровизация интегрируется в промышленные предприятия, но это не дало того эффекта, которого все ожидали. Камсымом Жомартом было поручено разработать план обучения 10 тысяч специалистов для ключевых отраслей до 2025 года, необходимых для развития Индустрии 4.0. Каждый аким области должен иметь Карту создания рабочих мест в регионе до 2025 года. Такие поправки были внесены действующим президентом в 2019 году.

На сегодняшний день, цифровые технологии стремятся интегрироваться во многие сферы. В частности мы можем наблюдать их активное интегрирование в промышленный сектор нашей Республики. Министерство индустрии и инфраструктурного развития РК провело оценку текущего состояния промышленных предприятий с точки зрения Индустрии 4.0 с целью общего понимания того, где мы находимся сейчас с точки зрения технологического развития. Результаты анализа показали, что большинство предприятий страны характеризуются недостаточной технологической и организационной базой для полноценного перехода к Индустрии 4.0. Да, на первый взгляд выводы не слишком оптимистичные, но если рассмотреть данный вывод с другой стороны, то мы увидели начальный результат и знаем куда стремиться. Это достаточно важное и успешное достижение. Что же такое «Индустрия 4.0». Чаще всего в обществе ее называют четвертой промышленной революцией, и это на мой взгляд верно. Она предполагает массовое внедрение киберфизических систем в производство и обслуживание человеческих потребностей, включая быт, труд и досуг, а также все большую автоматизацию абсолютно всех процессов на производстве.

Уже сегодня в процессе цифровизации охвачено более 13 крупных предприятий горнодобывающей промышленности. Реализовано более 20 проектов, в свыше 60 находятся на этапе реализации. Кроме того, Министерством реализуется проект по созданию 7 модельных цифровых фабрик (АО «АК Алтыналмас», АО «Евразиян Фудс», АО «Кентауский трансформаторный завод», АО «Химфарм», ТОО «Карлскрона», ТОО

«Балтекстиль», ТОО «Алматинский вентиляторный завод») с целью демонстрации цифровых технологий и эффектов от цифровизации, популяризации Индустрии 4.0 и выработки мер государственной поддержки. Четвертая промышленная революция позволит предприятиям за счет снижения себестоимости, достаточно существенно увеличить свою прибыль. В настоящее время на передовой в части планов по цифровизации находятся экспортоориентированные предприятия, имеющие высокую добавленную стоимость (горно-металлургический комплекс, машиностроение, химическая промышленность, фармацевтика). Это неудивительно, так как от эффективности производства напрямую зависит конкурентоспособность их продукции на международных рынках.

Одним из ярких примеров внедрения цифровых технологий в производство, можно назвать «Умный карьер – умная фабрика» на Качарах. Как сообщает генеральное управление компании Eurasian Resources Group, будет пересмотрены все этапы работы карьера. Автоматизирование будет введено на бурение и взрывных работах, процесс транспортировки руды прямо на фабрику будет так же автоматизирован. Специально для этого будет разработана автоматизированная, высокопрочная конвейерная лента. При помощи нее будет ускорен в разы процесс доставки руды до фабрики. Тем самым увеличен КПД всего предприятия. Начало проекта было в 2017 году и по сей день он реализуется. Один из элементов проекта связан с внедрением автоматизированной системы Modular, интегрированной с ГИС и ERP системой. Она подразумевает моделирование производственных процессов. Оперативный мониторинг ситуации на карьере, внесение необходимых корректив и оптимальное распределение горнотранспортного оборудования осуществляет не оператор, а компьютеры. Человек лишь следит за бесперебойностью работы «Умного карьера». В результате компания получает на 100% оперативный учет и достоверную и полную информацию об использовании оборудования для поддержки принятия инвестиционных решений. Все это в комплексе даст минимизацию сбоев, сведет к нулю внеплановые простои техники, увеличит скорость ее движения и распределения, оптимизирует затраты и, самое главное, — повысит производительность оборудования более чем на 10%.

Следующим ярким примером внедрения цифровых технологий в свой внутренний процесс, можно назвать АО «Химфарм». Очень приятно осознавать, что наряду с горно-добывающей промышленностью развивается и химическая. Так как медикаменты очень важны для населения, а особенно именно сейчас. Предприятия АО «Химфарм» разрабатывает на своем предприятии 6 проектов цифровой направленности. Они позволят увеличить производительность предприятия, уменьшат себестоимость выпускаемой продукции, что несомненно отразится на розничных ценах лекарственных средств. Так же на фабрике за счет цифровых технологий увеличится мониторинг качества, что так же пойдет на пользу всем.

Данные примеры, отлично показывают то, что развитие идет в данном направлении. Технологии увеличиваются в геометрической прогрессии. Но что можно сказать о промежуточных результатах? Каковы они? Исходя из последних отчетов предприятий. Им удалось увеличить производительность труда, это привело к тому что выпуск готовой продукции возрос в разы. Так же стоит отметить, что выпуск продукции стал более качественным. С введением онлайн систем, по наблюдению за рабочим процессом, стало на много легче отслеживать качество готовой продукции. За последние кварталы, можно заметить такую закономерность. Предприятия, которые участвуют в Индустрии 4.0, увеличивают выпуск готовой продукции гораздо больше, чем их конкуренты, которые не участвуют в индустрии цифровизации. Производственный травматизм так же значительно снизился, это тоже заслуга внедрения передовых технологий. Разработаны и внедрены системы отслеживания рабочих во время рабочего процесса, данная система активно применяется в шахтах. Во время аварийной ситуации можно на много быстрее вычислить местоположение шахтеров и оказать им молниеносную помощь, тем самым спасти жизнь. Отзывы рабочих так же наблюдаются только лишь положительные.

Подводя итог, можно сделать несколько выводов. Наши предприятия не полностью готовы к быстрому переходу на цифровые технологии. Однако, дополнительную помощь в этом, что делает возможность проведения четвертой технологической модернизации в разы быстрее для государства и более достижимой для предприятий. Ряд предприятий показывают своим примером, что новые технологии дают огромный шаг вперед для развития и не стоит их бояться. С каждым кварталом предприятий, которые решились на такие глобальные перемены все больше, и с течением времени очень хочется, что бы каждое предприятие начало двигаться в этом направлении. От этого получают плюс и государство, и сами предприятия. Формируя такой вывод, я опирался на опыт наших соседних государств. Так как их опыт во многом применим и к нам. Главное извлечь правильные выводы и успешно адаптировать их под наши реалии. Не остается сомнений, что мы на правильном пути. Ибо сделав уже первые шаги, мы начинаем получать плоды нашего труда. И с каждым годом их все больше и больше. Остается только не сбавлять темп и идти так же уверенно. У нас есть все, для того, что бы стать одной из передовых стран в производственном секторе, остается лишь грамотно реализовать наш потенциал.

Список литературы:

1. WEB: informburo.kz/stati/industriya-40-v-kazahstane-gos...ny-ili-realnost.html
2. WEB: expertonline.kz/a15557/

**РАЗРАБОТКА ОПТИМИЗАЦИОННОЙ ЗАДАЧИ
И ЕЕ ПРОГРАММНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ НА ПРИМЕРЕ ФАБРИКИ ПО
ПРОИЗВОДСТВУ ЭЛЕКТРОННОГО ОБОРУДОВАНИЯ**

ГАПЕЕВ А.С.

студент группы ИС-34с

ЦИЦИНА А.С.

ст.преп., магистр

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация: В данной статье рассмотрено создание приложения на одном из языков в среде визуального программирования, для решения транспортной задачи.

Ключевые слова: имитационное моделирование, техническое задание, транспортная задача, метод минимального элемента, метод потенциалов, C++ Builder XE, программное обеспечение.

С быстрым развитием ЭВМ и соответствующего ПО, повышается значимость имитационного моделирования. Если для классических математических методов исследования операций было необходимо некоторое время для составления модели и ее решения, то сейчас есть возможность анализировать ситуацию, выбирая диапазон изменения входных переменных для имитационной модели. Часто они имеют графическую оболочку, это ускоряет процесс усвоения информации и принятия решений.

Предварительное моделирование предметной области позволяет сократить время и сроки проведения проектировочных работ и получить эффективный и качественный проект.

Для решения транспортных задач (ТЗ) составляют транспортную таблицу, показанную в таблице 1 [1].

Таблица 1. Транспортная таблица

Номер поставщика	Номер потребителя						Предложение
	1	2	...	j	...	n	
1	C_{11}	C_{12}	...	C_{1j}	...	C_{1n}	a_1
2	C_{21}	C_{22}	...	C_{2j}	...	C_{2n}	a_2
...
i	C_{i1}	C_{i2}	...	C_{ij}	...	C_{in}	a_i
...
m	C_{m1}	C_{m2}	...	C_{mj}	...	C_{mn}	a_m
Спрос	b_1	b_2	...	b_j	...	b_n	

В левой колонке и верхней строке таблицы записаны соответственно номера поставщиков и потребителей. В правой колонке и нижней строке записаны, соответственно предложение и спрос каждого поставщика и потребителя. В правом верхнем углу клетки стоящей на пересечении i -строки и j -столбца стоит тариф c_{ij} на перевозку от i -го поставщика j -му потребителю ($i=1..n; j=1..m$).

Для решения задачи был выбран метод минимального элемента, для построения опорного плана, и метод потенциалов для улучшения плана и нахождения оптимального решения.

Метод минимального элемента является более точным методом составления начального опорного плана, а метод потенциалов более простой в освоении, и выдает точный результат оптимального опорного плана и оптимального коэффициента затрат.

Согласно техническому заданию разрабатываемая программа предназначена для расчета методом минимального элемента и методом потенциалов, и должна выполнять следующие действия: ввод исходных данных с клавиатуры, расчет системы уравнений и вывод результатов расчета в текстовом режиме. Кроме того, для удобства использования выбор выполняемого действия должен быть организовано в виде меню. В меню необходимо предусмотреть получение справки по работе с программой и корректный выход при завершении работы. Для того чтобы уберечь программу от не корректных действий пользователя при работе с системой, нужно предоставить контроль вводимой информации и блокировку на те самые некорректные данные.

Результаты расчета в текстовом виде записываются в файл. Программа должна работать на IBM совместных персональных компьютерах. Если говорить о типе процессоров им должен быть Pentium 4 и выше, а объем запоминающего устройства 1 гб. Тип видеоадаптера- SVGA.

Единственное требование к информационной программной совместимости, это то, что программа должна работать под управлением операционной системы Windows. Четко определены требования к программной документации. В состав сопровождающей документации должны входить: пояснительная записка, руководство пользователя и при необходимости, руководство по установке.

В качестве контрольного примера рассмотрена следующая задача: Компания владеет двумя фабриками F1, и F2, производящими электронное оборудование. Фабрики в течение некоторого периода выпускает 16 и 12 тыс. изделий соответственно при нормальных темпах производства. При сверхурочной работе эти показатели могут быть повышены соответственно до 20 и 14 тыс. изделий. Дополнительная стоимость производства 1000 изделий в сверхурочное время на F1, и на F2 составляет 8 единиц. Компания снабжает трех потребителей C1, C2 и C3, потребности которых в течение одного и того же периода составляют соответственно 10, 13 и 7 тыс. изделий. Стоимости перевозок 1 тыс. изделий потребителю с фабрик приведены в таблице 2.

Таблица 2. Стоимость перевозок

Фабрики	Потребитель
---------	-------------

	C1	C2	C3
F1	5	4	6
F2	6	2	3

Транспортную задачу представляем в двух формах:

Матричная:

A=(16, 12)- вектор запаса

B=(10, 13, 7)- вектор потребности

Вводим нового потребителя, так как $B_5=28-30=2$

$$x = \begin{pmatrix} 5 & 4 & 6 \\ 6 & 2 & 3 \\ 0 & 0 & 0 \end{pmatrix} - \text{матрица тарифов}$$

Табличная форма показана в таблице 3.

Таблица 3. Итерация 1

A\B	B	B	B	Запас
A	8 ⁵	1 ⁺ 4	7 ⁻ 6	16
A	⁶	12 ⁻ 2	* ⁺ 3	12
A	2 ⁰	⁰	⁰	2
Потребности	10	13	7	30

Среда разработки для программной реализации была выбрана C++ Builder XE. Она является более удобной в использовании и имеет более богатый функционал для разработки, так и оформления программы. На рисунке 1 показано главное окно программы.

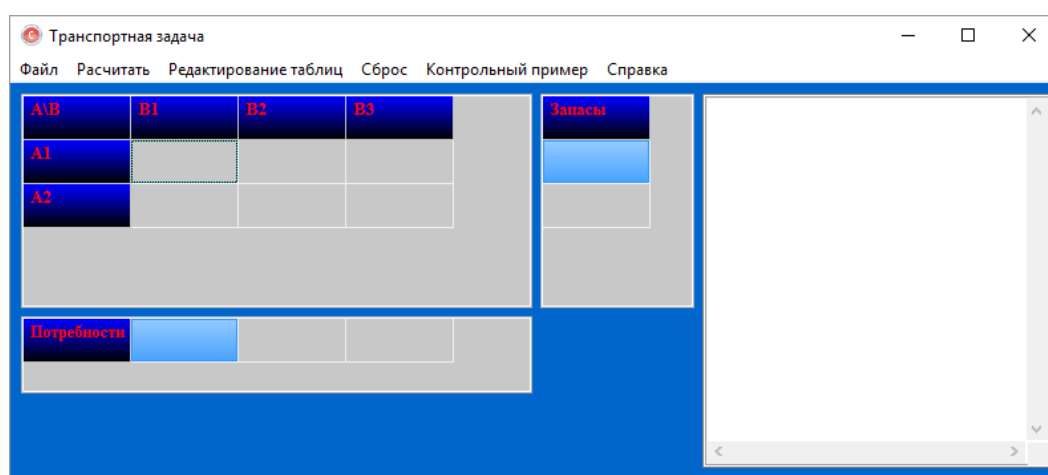


Рисунок 1 – Окно приложения

Для ввода значений, необходимо выбрать нужную ячейку и записать число, в соответствии с рисунком 2.

A\B	B1	B2	B3
A1	5	4	6
A2	6	2	3

Запасы

Потребности

Рисунок 2 – Ввод чисел

Когда все числа введены, нажимает кнопку на главном меню «Расчитать», программа сделает расчет, в соответствии с рисунком 3.

В ходе решения, были получены оптимальные результаты.

Для нормального темпа производства оптимальным решением будет: поставщик A1 перевозит потребителям B1 и B2 - 8 и 8, тыс. изделий, поставщик A2 перевозит потребителям B2 и B3 – 5 и 7 тыс. изделий, поставщик A3 перевозит потребителю B1- 2 тыс. изделий. Затраты на перевозку будут минимальными и составят 103 ден.ед.

A\B	B1	B2	B3
A1	5	4	6
A2	6	2	3
A3	0	0	0

Запасы
16
12
2

Потребности
10
13
7

5 4 5

Матрица оценок свободных ячеек (e)

0	0	1
3	0	0
0	1	0

Оптимальный план:

8	8	-1
-1	5	7
2	-1	-1

Fmin=103

Рисунок 3 – Расчет задачи

А для сверхурочного темпа соответственно будет: поставщик A1 перевозит потребителям B1, B2 и B3 – 10,6 и 4, тыс. изделий, поставщик A2 перевозит потребителям B2 и B3 – 7 и 7 тыс. изделий. Затраты на перевозку вагонов будут минимальными и составят 349 ден.ед.

С помощью реализованной программы для расчета транспортной задачи методом минимального элемента и методом потенциалов, был также произведен расчет контрольного примера для обоих темпов производства.

Все результаты, от начального опорного плана до оптимального коэффициента минимальных затрат, были идентичны результатам математического решения.

Список литературы:

1. Абанская А. В. Экономико-математическое моделирование. М. Помиздат, 2010. – 314с.
2. Гасс С. Линейное программирование. М. Помиздат, 2007. – 214с.
3. Аверилл М. Лоу Имитационное моделирование. М. Помиздат, 2008. – 224с.
4. Карпова Т. С. Базы данных: модели, разработка, реализация. СПб.: Питер-М, 2013,с.304.
5. Пугачев С., Шериев А., Кичинский К. Разработка приложений для Windows 8 на языке C#; БХВ-Петербург-М, 2013,с.416.
6. Мэтью Мак-Дональд. Windows Presentation Foundation в .NET 4 с примерами на C# 2010 для профессионалов. М. : Вильямс-М, 2012,с.1020.

ВНЕДРЕНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИЙ В АТЫРАУСКУЮ ОБЛАСТЬ

**ДОСМУХАМЕДОВ Ж., МАИЛАШВИЛИ З.,
ШАКИРОВА А., МЫРЗАБЕКОВА Д., ХОН В.**

студенты группы Менеджмент-212

КЕНЖЕГАЛИЕВА. З.Ж.

доктор PhD, и.о.ассоц. профессора

Атырауский государственного университета им. Х.Досмухамедова,
г.Атырау, Республика Казахстан

Аннотация. Статья посвящена описанию внедрений цифровых технологий в Атыраускую область. Цифровизация - наше будущее, все больше технологии захватывают наше общество и в следствии минувших происшествий начинают набирать свою важность. В данной статье рассказывается, каким образом цифровые технологии осуществляются в нашем регионе.

Ключевые слова: цифровизация, внедрение технологий, региональная экономика, экономическая польза.

Цифровизация является первостепенным фактором развития современного государства. На текущий период, перед Казахстаном поставлена цель «Войти в 30-ку наиболее развитых стран мира», что требует новейшего инновационного формирования и ускоренного технологического обновления, стержень которой является цифровизация. Выполняя данную цель, соответственно без исключений наш регион попадает под влияние цифровизации. Целесообразным считается, внедрение цифровых технологий в нефтеперерабатывающую отрасль, так как г. Атырау является «нефтяной столицей».

В данный период, цифровизация в нашем регионе проявляется в виде облегчения жизни населения: онлайн консультации, онлайн очереди и приложения-помощники. Что на первый взгляд может показаться примитивным, однако это в большей степени облегчает работу населению, предприятиям, государству.

Анализируя ситуацию в Telegram чат-канале, созданный акиматом Атырауской области, данное сообщество было создано для связи с населением, в ходе которого жители помогают непосредственно городу ликвидировать проблемы и подают идеи для реализации проектов способствующие улучшению города [1]. По статистике за один день на канал подписалось свыше 1000 людей. Набрав аудиторию в 5000 человек, им поступало свыше 4

тысяч запросов, и каждый из них обрабатывался и решался [2]. На этом примере мы видим, что люди города Атырау способны к цифровизации многих вещей в нашем регионе.

Логично будет упомянуть технологию «SmartQala». Данная технология была разработана для удобства населения в пользовании общественного транспорта, что имеет большой плюс в «прозрачности» работы персонала общественного транспорта. Суть заключалась в том, что выдаются транспортные карты схожие с кредитными карточками NFC, на счет которых кладут средства в следствие возможна оплата проезда. Это идея оказалась благоприятной, потому что плату за проезд снизили, скорость оплаты, её удобство и контроль очень сильно повысился в качестве. Теперь нет надобности в поиске мелочи в кармане, в нервном состоянии искать кондуктора, чтобы оплатить проезд. Теперь можно зайти в автобус приложить карточку к терминалу и спокойно ехать по своим делам. Таким образом, государство облегчило себе работу в контроле платежей общественного транспорта, а людям стало комфортнее передвигаться на общественном транспорте.

Но наш город не ограничивается только цифровизацией городской отрасли, технологии пробрались и в промышленную отрасль. Нефть на данный момент одна из важнейших объектов на ней строятся финансовые структуры и экономика страны.

В наше время крупнейшие нефтяные компании обладают подразделениями, специализирующиеся над разработкой и также введением концепции интеллектуального месторождения. Например, «Умные месторождения» («SmartFields») фирмы Shell, «Месторождение будущего» («FieldoftheFuture») фирмы BP, «iFields» фирмы Chevron и др. Подобными отделениями обладают крупнейшие национальные нефтяные компании, в том числе SaudiAramco, Petrobras, KuwaitOilCompany [3].

Выполнение государственного проекта «Цифровой Казахстан» считается первостепенной задачей и главным стратегическим курсом развития государства [4]. Пилотный проект цифровизации месторождения «Уаз» АО «Эмбаунайгаз» был запущен в феврале 2016 года в производственном структурном подразделении НГДУ «Кайнармунайгаз». Концепция цифрового месторождения гарантирует непрерывную обработку данных по работе месторождения для оперативного контролирования и быстрого принятия решений. При этом увеличивается безопасность, сокращаются производственные опасности. Сегодня параметры скважин месторождения Уаз в онлайн-режиме переходят в диспетчерскую НГДУ. Параллельно вся информация поступает в Центр визуализации производственных действий, где она также анализируется и на ее базе осуществляется долговременное планирование. При этом в процесс удаленного мониторинга и управления объектами нефтедобычи вовлечены эксперты всех ветвей управления компании.

Это небольшая доля цифровизации в нашем регионе, но в данное время цифровизация улучшила общие состояние отраслей.

Перспективно цифровизация может полностью разгрузить нас от лишних действий и предоставить удобства, и в то же время для предприятий получить выгоду и повысить эффективность работы. Прибегая событиям, которые потрясли весь мир (мы говорим о пандемии коронавируса), то можно увидеть, как сильно цифровизация спасает людей. Из-за того, что начался всеобщий карантин люди перестали выходить на улицу и контактировать с другими людьми напрямую, но все это они заменили «онлайном» и его технологиями. Приведем несколько примеров, на данный момент возросли заказы через специальные приложения для доставки еды и продуктов питания. И так же начали процветать онлайн кино, музеи, выставки, собрания и праздники, дистанционное обучение вышло на новый уровень, теперь проверять успеваемость учеников стало удобнее, так повысилось качество усвоения знаний за счет удобной обстановки и прямого контакта с учителями.

Подводя итоги, цифровизация – новая, но перспективная цивилизация. Она не требует колоссальных сил, но при этом предоставляет максимальную выгоду в виде эффективности. Так же в цифровизации нет рисков, там сложно не предугадать чего нужно в определенных отраслях, потому что все основные проблемы, которые может решить цифровизация лежат на

поверхности. Так же много перспективных идей, которые уже реализуются в нашем регионе посредством цифровизации. Можно смело сказать, что цифровизация является нашим «окном в будущее»!

Список литературы:

1. Блог Акима // Официальный интернет ресурс Акимата Атырауской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: atyrau.gov.kz. Дата обращения: 29.03.2020
2. «О цифровизации в Атырауской области рассказал Нурлан Ногаев» // Новостная статья А. Соколова [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.inform.kz/ru/o-cifrovizacii-v-atyrauskoj-oblasti-rasskazal-nurlan-nogaev_a3511640. Дата обращения: 29.03.2020
3. Переход к цифровизации – шаг на пути к процветанию нефтяной отрасли // Пресс релиз [Электронный ресурс]. Режим доступа: oil-gas.kz/ru/press-tsentr/press-relizy/press-relizy-blog/585-perekhod-k-tsifrovizatsii-shag-na-puti-k-protsvetaniyu-neftyanoj-otrasli. Дата обращения: 29.03.2020
4. Цифровой Казахстан // О программе [Электронный ресурс]. Режим доступа: digitalkz.kz. Дата обращения: 29.03.2020

ФОРМЫ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ В ВУЗЕ

ЕЛУБАЙ Б.,

студентка группы Тур-19-1к

ГАЙНУТДИНОВА Г.Ф.,

Старший преподаватель, магистр

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация: В статье рассматривается понятие дистанционного обучения (ДО), предпосылки его возникновения, а также различные аспекты его развития, отмечаются преимущества дистанционного обучения в вузе, при этом особое внимание уделяется формам дистанционных технологий в обучении.

Ключевые слова: дистанционное обучение, дистанционные технологии, чат-занятия, видеолекция, видеоконференция, аудиоконференция.

XX век характеризуется быстрым техническим прогрессом и развитием информационных инструментов. Появление теле- и радиопередач привело к инновациям в дистанционном образовании, но основным недостатком стало отсутствие возможности у обучающегося обратной связи.

В современном мире, с развитием информационных технологий можно получить дистанционное образование. Это решило многие проблемы и открыло возможности для всех слоев населения. Существует огромное количество видов дистанционного обучения, позволяющих не только просто общаться между студентом и преподавателем, вести дистанционный диалог, но и проводить лекции, семинары и другие занятия.

Курс полного дистанционного обучения представляет собой не только учебный материал, но и направлен на привлечение личных интересов и создание атмосферы, способствующей обучению.

В 1960 году в Великобритании открылся первый в мире университет дистанционного обучения «Открытый Университет Великобритании». Название указывало на дешевизну получения обучения и отсутствие необходимости постоянно очно посещать занятия. К 1980-ым начали появляться персональные компьютеры, что дало новый толчок для обучения. Первые интерактивные приложения на компьютерах были представлены в виде игр [1].

В настоящее время существует до десятка определений понятия ДО. От простой тавтологии, такое как, - взаимодействие преподавателей и учеников друг с другом на расстоянии, отражающее все составляющие, присущие образовательному процессу (цели, содержание, методы, организационные формы, учебные пособия) и реализуемые с помощью специальных технологических инструментов Интернета или других средств, предполагающих взаимодействие [2] – до попыток сформулировать научное суждение, учитывающее существенные особенности феномена: «Дистанционное обучение в общем случае – это целенаправленный, специально организованный процесс взаимодействия студентов с преподавателем и между собой, с применением средств информационных и коммуникационных технологий (ИКТ). Он не критичен к пространству, времени и конкретному образовательному учреждению и протекает в специфической педагогической системе, элементами которой являются цель, содержание, средства, методы и формы, преподаватель и обучающиеся» [3].

В последние десятилетия дистанционное обучение заняло свое место в образовательном процессе наряду с традиционными формами обучения. Основным преимуществом ДО является то, что это очень удобная и гибкая форма обучения.

Сами посудите, ведь дистанционное обучение позволяет обеспечить:

- экономия времени (не требуется тратить время на поездки к месту учёбы);
- снижение затрат на проведение обучения (не требуется затрат на аренду помещений);
- возможность одновременного обучения большого количества учащихся;
- повышение качества обучения за счет применения современных средств и технологий;
- мгновенный доступ к объёмным электронным библиотекам и базам знаний;
- создание единых, либо отраслевых образовательных сред и методик.

Дистанционное обучение является самостоятельной формой обучения, а информационные технологии в дистанционном обучении являются главным инструментом [3]. Современное дистанционное обучение основано на использовании следующих ключевых элементов:

- средства транспорта информации (почта, телевидение, радио, сети связи информации),
- методы, зависящие от технической среды для обмена информацией.

Вместе с тем, под дистанционными образовательными технологиями понимаются образовательные технологии, реализуемые в основном с применением информационных и телекоммуникационных технологий при опосредованном (на расстоянии) или не полностью опосредованном взаимодействии обучающегося и педагогического работника [4].

С началом 21 века такой тип образования набирает популярность и в нашей стране и в мире. А в связи со сложившейся пандемией в мире, дистанционное обучение стало единственно возможной формой организации образования в школах, колледжах и вузах.

Обучение через интернет обладает рядом существенных преимуществ:

- гибкость — студенты могут получать образование в подходящее им время и в удобном месте;
- дальность действия — обучающиеся не ограничены расстоянием и могут учиться вне зависимости от места проживания;
- экономичность — значительно сокращаются расходы на дальние поездки к месту обучения.

Для обеспечения учебного процесса могут быть задействованы самые различные виды дистанционного образования:

- видеоконференции;
- аудиоконференции;
- компьютерные телеконференции;
- видеолекции в дистанционном образовании;
- занятия в чате;

- веб-занятия;
- методы радио- и телекоммуникации [5].

Видеоконференция обеспечивает двустороннюю аудио- и видеосвязь между преподавателями и студентами и часто используется в программах дистанционного обучения. Главное преимущество такой формы виртуального общения – наличие визуального контакта в режиме реального времени, потому что преподаватель может проверить уровень понимания предмета, скорректировать заинтересованность, задавая вопросы и наблюдая за языком жестов. Ощущение вовлеченности – важный психологический аспект, который повышает эффективность процесса обучения.

Аудиоконференции – это тип электронной конференции, в которой участники используют телефоны или оборудование, специально предназначенное для голосовой связи. Такие сеансы общения могут проводиться один на один со студентом и могут применяться при работе с группой студентов. Звуковая конференция является довольно доступной формой обучения из-за отсутствия трудностей в ее технической поддержке. С этим типом дистанционного обучения могут быть организованы практические занятия, семинары и лекции.

Компьютерные телеконференции – это видеоконференции, которые проводятся с применением компьютеров, подключенных к высокоскоростному Интернету и оснащенных микрофонами и цифровыми видеокамерами. Для большего количества дискуссионных групп загружаются два или более видео- и аудиоканалов. Основными недостатками такого типа дистанционного обучения являются обязательное наличие хорошей скорости интернет-соединения, которые в некоторых областях не могут быть технически продвинуты.

Также стоит отметить, что успех использования компьютерных телеконференций напрямую зависит от творческих способностей преподавателя. Потенциал этой формы особенно эффективен при организации коллективной работы студентов, а также в случаях, когда дистанционное обучение включает ролевые игры и интеллектуальные соревнования.

Видеолекции, безусловно, являются неотъемлемой частью дистанционного обучения. Цифровые файлы могут храниться на отдельных электронных носителях или на веб-сервере. Как правило, речь преподавателя транслируется на экране, иногда заменяется аватаром (виртуальным двойником), озвучивающий письменный материал преподавателя. Благодаря хорошей скорости запоминания, динамические видео-лекции признаны наиболее эффективными в дистанционном образовании: показ видеоклипов, анимации и рисунков. Демонстрация сопровождается закадровым комментарием преподавателя. Неоспоримое преимущество этой формы подачи учебного материала перед традиционной офлайновой «начиткой» состоит в том, что студент может самостоятельно регулировать ход видеолекции, сколько угодно раз возвращаться к предыдущим разделам и сложным моментам.

Занятия в чате – это занятия, которые проводятся с использованием чатов, электронной системы общения, в которой два и более имеющих подключение к сети Интернет собеседника в режиме реального времени обмениваются отправленными с компьютеров текстовыми сообщениями, которые видят все участники группы.

Веб-занятия – это дистанционные семинары, конференции и другие формы учебной деятельности, которые проводятся с использованием телекоммуникационных средств и прочих ресурсов Интернета. Форумы обычно используются для организации веб-курсов. Они представляют один из видов совместной работы студентов для изучения определенной темы, для анализа проблемы. Во время обсуждения студенты делают заметки на сайте, которые доступны для чтения и комментирования другими участниками занятия. Большим преимуществом веб-учебников является способность общаться между студентами и преподавателями и асинхронный характер взаимодействия: веб-файлы можно читать и отправлять в любое время.

Радио и телекоммуникационные методы. Радиосвязь – это традиционная форма дистанционного обучения, которая в наше время используется не как единственный канал

обмена информацией, а в сочетании с другими формами. Телевидение как отдельный вид дистанционного обучения также теряет самые передовые возможности, проигрывая более продвинутым вариантам, как видеоконференции. Однако из-за зрительного контакта с аудиторией этот метод, очевидно, более эффективен, чем передача.

Сегодня можно с уверенностью сказать, что инновационные виды дистанционного образования практически полностью вытеснили радио и телевидение, а их использование оправданно только при изучении иностранных языков посредством просмотра прямых включений новостных передач и live-репортажей. Любой вид дистанционного обучения предполагает контроль знаний. В основном он проводится с помощью тестов, так как такой способ не требует присутствия учащегося в учебном заведении, а при грамотном составлении проверочных заданий отражает реальные знания студентов программы.

Виды дистанционного обучения могут использоваться как по отдельности, так и комплексно в зависимости от оснащенности образовательного учреждения техническими средствами (ТСО) и специфики программы. От выбора ТСО во многом зависят характер и эффективность учебы: например, использование радио и телевидения не предполагает получения персонифицированной информации, а предусматривает лишь преподнесение общей. Для преподавания каждой из дисциплин могут применяться любые виды дистанционного обучения, их успешное сочетание позволяет сделать процесс познания нового менее монотонным и более интересным и продуктивным.

Для организации дистанционного обучения необходим определенный набор средств:

- компьютер,
- периферийное оборудование к нему и программное обеспечение.

Будучи рядовым пользователем данного сервиса, для получения знаний (например, занятия-вебинары), вам будет необходимо:

- персональный компьютер (ноутбук);
- устройство звукопередачи (колонки, наушники);
- видеокамера и микрофон;
- программное обеспечение (Интернет-браузер, Adobe Flash Player и др.);
- стабильное Интернет-соединение (не менее 256 кбит/с).

В настоящее время этот комплект оборудования есть почти у каждого, что не создает никаких трудностей использования дистанционного обучения. Также для обучения используются сторонние ПО. Одни могут просто давать видеосвязь между людьми (Skype), другие же – полноценные сервисы для дистанционного обучения, обладающие различными инструментами и возможностями отслеживать прогресс обучающихся.

Таким образом, в настоящее время происходит модернизация и усовершенствование в системе высшего образования. Возникает необходимость перехода от традиционного получения образования к более гибким и лучше отвечающим современным требованиям жизни дистанционными технологиями в обучении.

Список литературы:

1. Теория и практика дистанционного обучения: Учеб. пособие для студ. высш. пед. учебн. заведений / Е. С. Полат, М. Ю. Бухаркина, М. В. Моисеева; Под ред. Е. С. Полат // М.: Издательский центр «Академия», 2004. — 416 с.- стр. 17
2. Хусяинов Т.М. История развития и распространения дистанционного образования // Педагогика и просвещение. 2014. № 4. С. 30–41.
3. Полат Е.С., М.В. Моисеева, Петров А.Е. Педагогические технологии дистанционного обучения ; под ред. Е. С. Полат. М.: Академия, 2006. 400 с.
4. Ибрагимов, И. М. Информационные технологии и средства дистанционного обучения: учеб. пособ. для студ. высш. учеб. заведений [Текст] / И. М. Ибрагимов; под ред. А. Н. Ковшова. – 3-е изд., стер. – М.: Издат. центр «Академия», 2008. – 336 с.

КІШІ ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІ БАСҚАРУДАҒЫ БҰЛТТЫ ТЕХНОЛОГИЯЛАР

ЖЕНИСОВА Н.Н.

студентка группы ИС-31К

САТЫМБЕКОВА С.Б.

Аға оқытушы, магистр

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. Бұл мақалада шағын және орта бизнесті басқарудағы бұлтты технологияның рөлі мен маңызы талқыланады. Бұлтты технологиялардың шағын және орта бизнесті басқарудағы әсері терең талданады және оның көмегі сипатталады. Қазіргі кіші және орта бизнес үшін қол жетімді бірнеше практикалық сценарийлерді қарастырамыз.

Кілттік сөздер: IT-шешімдер, ақпараттық технологиялар, Google Apps платформасы, конференциялар мен семинарлар, бизнес-модель, Интернет-сервис, бұлтты технологиялар.

“Шағын және орта бизнес технологиялары үшін бұлттар бұған дейін тек ірі корпорацияларда қол жетімді болатын. Көп жағдайда талап етілмеген лицензиялар үшін ақы төлеудің орнына IT-шешімдерді жалға алу мүмкіндігі, қызмет көрсетушіні ауыртпалыққа итермелеп, қызмет көрсетуді техникалық қолдаудың мазасыздығынан босатады - осының бәрі шағын кәсіпорындарға өздерінің IT шығындарын басқаруға және басты бизнеске шоғырлануға мүмкіндік береді. Маңызды артықшылығы - басқа қызмет жеткізушіні таңдау мүмкіндігі немесе егер қызмет қажет болмаса, қызмет көрсетуден толық бас тарту.

Біздің елімізде орта және шағын бизнес бұлтты технологияларды дамытудың алғашқы бастаушыларының қатарына кірмесе де, бұлтты есептеулер жақын арада басқа кәсіпорындардың сұранысына ие болатынына сенімді бола аласыз, бұл үшін қарапайымдылық пен тиімділік өте маңызды.”

- Алексей Ковязин, Microsoft Web және хостинг бойынша серіктес менеджері [1]

Бұлтты технологиялар (немесе бұлтты есептеулер, бұлтты есептеу) - бұл сандық деректерді таратылған өңдеу технологиясы, оның көмегімен Интернет-қолданушыға Интернет-сервис ретінде компьютерлік ресурстар ұсынылады.

Бұлтты технологиялар кішігірім ұйымдар үшін үлкен мүмкіндіктерге жол ашты, олар тек үлкен ұйымдар үшін қол жетімді болды, бірақ сонымен бірге жаңа тәуекелдерді енгізді.

Бүгінгі таңда көптеген сарапшылар мен IT өндірушілері бұлтқа негізделген шешімдердің қажеттілігі мен өзектілігіне соншалықты сенімді, сондықтан олар IT-нарықтың осы сегментінің қайталанатын өсуін болжайды. Олардың сенімі неде?

Жауаптың бір бөлігі экономикалық тұрғыда жатыр - бұлтқа негізделген өнімдер тұрақты лицензияларды сатып алудың орнына АТ шешімдерін жалға алуға мүмкіндік береді, яғни АТ (Ақпараттық технологиялар) инфрақұрылымының шығындары CAPEX-тен операциялыққа (OPEX) ауысады. Мұндай аударымның мүмкіндігі орта және шағын бизнес үшін өте маңызды, әсіресе бүгінгі таңда компаниялардың басым көпшілігі кеңселік алаңдарды, автокөліктерді жалға алуды және т.б. сатып алмай-ақ жалға алады.

Қазір шағын және орта бизнес үшін қол жетімді бірнеше практикалық сценарийді қарастырыңыз.

Конференциялар мен кездесулер. Бүгінгі таңда Интернет-арналар, веб-камералар мен мобильді құрылғылардың кең қол жетімділігі, негізінен, онлайн режимінде конференциялар мен семинарлар өткізуге мүмкіндік береді, алайда, мысалы, 100-150 адамға арналған семинарды ұйымдастыруға арналған бағдарламалық шешімдердің құны шағын компаниялар үшін шыдамсыз. Сонымен, 150 адамға арналған Microsoft Live Meeting бағдарламалық жасақтамасы шамамен 6 млн 585 мың теңге тұрады және 500-600 мың теңге тұратын төрт сервер қажет болады. Бүгінде бағаның төмендеуіне қарамастан, мұндай шешім тек ірі

ұйымдар үшін қол жетімді. Сирек өткізілетін іс-шараларға бағдарламалық қамтамасыздандыруды сатып алу экономикалық тұрғыдан мүмкін емес. Бұлтты технологиялар сіз провайдерден жалға алуға болатын онлайн-конференция қызметін ұсынады (бұл шамамен айына 60-70 мың теңгені құрайды, мысалы, Microsoft Live Meeting қызметі 12 мың теңгеге ұсынылады. айына қатысушылардың максималды саны үшін 250 адамға). Провайдер шешімді өз қондырғыларында орналастырады, жылдамдығы жоғары каналдармен қамтамасыз етеді, барлық параметрлерді жөндеуден өткізеді. Клиент провайдердің веб-парағына кіреді, тапсырыс беріп, логин, пароль және өз клиенттеріне онлайн конференцияға қосылу үшін жіберетін параққа сілтеме алады.

Сақтық көшірме. Мұнда біз тез танымал бола бастаған таза бұлт қызметі туралы айтамыз. Пайдаланушы резервтік бағдарламаның клиенттік бөлігін орнатады және осы процедураға компьютердегі файлдар мен қалталарды таңдайды. Клиент файлдарды жинақтайды, шифрлайды және қызмет жеткізушісінің резервтік серверіне жібереді. Алғаш рет барлық файлдар жіберіледі, бірақ содан кейін ғана өзгертулер бақыланады және жіберіледі.

CRM. Батыста тұтынушылармен қарым-қатынасты басқару жүйелері бүгінде бұлт үстінде. Шынында да, CRM мақсаты бизнес пен оның клиенттері арасындағы байланысты сақтау болып табылады, және қазіргі уақытта байланыстың негізгі арнасы Интернет болып табылады, сондықтан CRM-ді бұлтқа орналастыру қисынды. SaaS-тің барлық қосымшаларына ортақ CRM-ді орналастырудың артықшылықтарының бірі - көп жалға беру (бірнеше пайдаланушыларға бір ресурсты дербес бөлісуге мүмкіндік беретін қызметтік бағдарлама), пайдалану кезінде ақы төлеу, Интернет арқылы жұмыс істеу және т.б. - Мен CRM үшін өте маңызды бұлтты технологиялардың ерекшелігін атап өткім келеді - бағдарламалық жасақтаманы жаңарту процедураларының болмауы және бір нұсқадан екіншісіне көшу.

Күмән

Бұлтты технологиялармен танысқан кез-келген бизнес өкілі әрдайым сұрақ қояды: қызмет жеткізушісі компания деректерінің қауіпсіздігіне қалай кепілдік бере алады?

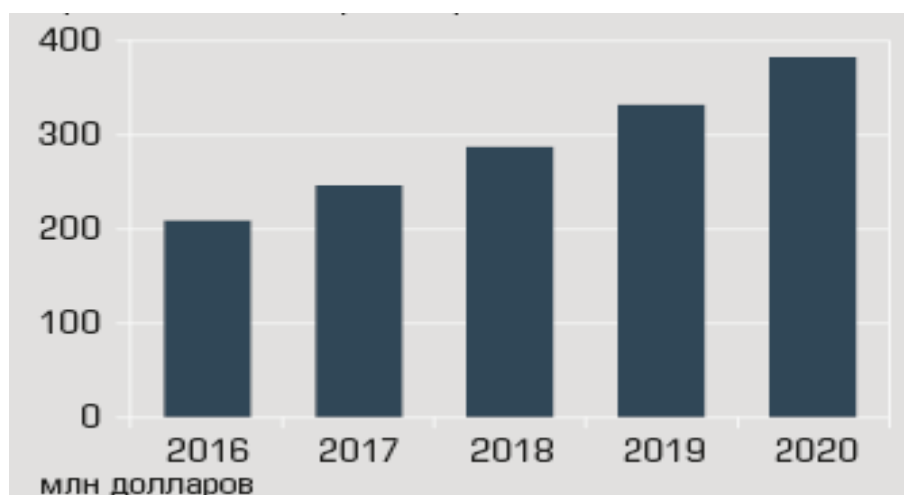
Дәстүрлі шешімдер деректерді ұрлау, DDoS шабуылдары және қызметтің қасақана «бұзылуы» сияқты қауіп-қатерлерден аулақ емес - Интернет біртұтас жүйе және сервер клиенттің кеңсесінде немесе ықтимал шабуылдаушы үшін деректер орталығында орналасқанына қарамастан түбегейлі айырмашылық болып табылады. жоқ. Қызмет провайдерінен деректерге қол жеткізуге тырысып, шабуылдаушылар Cisco ASA 5500 сериялары және IronPort құрылғылары сияқты кәсіби аппараттық және бағдарламалық қамсыздандыру құралдарымен, арнайы деңгейдегі қауіпсіздік шешімдерімен, сондай-ақ тәжірибелі сертификатталған жүйемен кездеседі. мұны тек пернетақтаны бекітумен емес, тек қауіпсіздікпен айналысатын әкімшілер.

Орта және шағын бизнес деңгейінде қорғау әдетте DDoS немесе хакерлік шабуылдармен күресуге мүмкіндік бермейтін стандартты бағдарламалық жасақтаманың брандмауэрімен және антивируспен шектеледі.[2, 149 б.]

Бүгін бұлт ішінде кім бар?

Бүгінгі күні сервистік қызметтердің толық циклын ұсынудың ең танымал бизнес-моделі, оған сәйкес провайдер сервисті техникалық түрде жүзеге асырады және қолдайды (деректер орталығы бар және бағдарламалық жасақтаманы толығымен басқарады), ол үшін ақша жинайды. Бұл тәсілді Microsoft, Google және IBM сияқты ірі компаниялар, сондай-ақ, сипаттамасы бойынша, жабдықтары мен төлемдерді жинау жүйелері бар және бұлтты бизнес қызметтері хостинг бизнесінің жалғасы болып табылатын хостингтік компаниялар таңдады.

Бүгінгі таңда Google бұлтты технологиялар нарығындағы ірі ойыншы болып табылады, ол шағын және орта бизнеске ақылы қызметтерді, соның ішінде электрондық поштаны және онлайн құжаттармен жұмыс жасауды ұсынады. Бағдарламаны жасаушыларға Google Apps платформасы беріледі.



1 сурет - Ғаламдық бұлтты нарықтың болжамы

Бұлтты технологиялар кіші және орташа бизнестерге көмегі мол. Үстіндегі сатистикаға қарайтын болсақ 2016 жылы 210 млн доллар салынып, тек ірі бизнестер қолдана алатын. Сол кезден бастап кіші және орта бизнесті басқарудағы бұлттық технологиялар қазіргі кезде 390 млн долларды құрайды. [3, 371 б.]

Қолданған әдебиеттер

1. Ашық жүйелер. ДҚБЖ // <https://www.osp.ru/> -
2. <http://expertonline.kz/>
3. Клементьев И.П. Устинов В.А. “Бұлтты есептеулерге кіріспе + көздері”

МЕТОДЫ И СРЕДСТВА ДЛЯ ПОСТРОЕНИЯ БАЗЫ ЗНАНИЙ

ЖУМАБЕКОВ Т.А.

магистрант гр.ИС-21 НП,

ЯВОРСКИЙ В.В.

д.т.н, профессор

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассмотрено эффективное программное обеспечение базы знаний может быть полезным для любого вида бизнеса по-разному. Это может помочь повысить прозрачность между различными отделами, повысить эффективность операций и улучшить обслуживание клиентов. Такие преимущества означают, что ваш бизнес экономит драгоценное время на основные задачи и сокращает расходы по различным направлениям.

Ключевые слова: база знаний, управление знаниями, платформа, вики, интернет-портал, мини-сайт.

Это также означает рост прибыли и взаимопонимание с вашими клиентами. База знаний - это онлайн-коллекция полезной информации и статей, касающихся бизнеса или темы. Это могут быть информативные тексты, видео, аудио, учебные пособия и аналогичные материалы. Программное обеспечение для знаний характеризуется рядом удобных функций, таких как удобство навигации и выдача полезных результатов. Это очень полезно в организации как для бизнеса, так и для обслуживания клиентов [1].

Создание коллекции полезных материалов требует времени и усилий. По сути, цель состоит в том, чтобы сделать информацию легкой для поиска, редактирования, понимания, применения и контроля. Принципы, на которых строится эффективная система управления знаниями:

- Простота использования
- Простота навигации
- Продуктивно в поиске соответствующей информации
- Максимально полезно для пользователя
- Легко обновить
- Гладко управляемый

Одновременно вам нужно учитывать эффективность времени и усилий для создания контента и обмена знаниями - программное обеспечение, разработанное специально для этой цели, сэкономит вам массу времени и усилий. Таким образом, инструменты управления знаниями, такие как StepShot Guides , StepShot для Atlassian Confluence , Zendesk или Inkling Knowledge, будут более чем полезны в создании эффективной базы знаний. Чтобы определить, какой из них наиболее подходит для вас, читайте дальше.

В управлении знаниями технологии играют второстепенную роль для людей и взаимодействий между ними. Тем не менее, инструменты и методы также имеют свое место. Платформа для осуществления управления знаниями, которую вы выбираете, должна включать в себя основные инструменты управления знаниями, быть удобной и простой в использовании. Это важно - если вы делаете участие в управлении знаниями рутинным занятием, не удивляйтесь, когда ваши сотрудники не в восторге от перспективы. Чтобы понять, какими функциями должна обладать идеальная платформа управления знаниями, давайте взглянем на инструменты, обычно используемые для этой цели в компаниях по всему миру.

Базы знаний - это «старый надежный» вариант, принятие управления знаниями в компании часто начинается с создания базы знаний (честно говоря, зачастую она не продвигается дальше). Обычно он принимает форму интранет-портала или мини-сайта на вики-сайте, содержащего ответы на наиболее часто задаваемые вопросы в организации, описания технических процедур, подробные примеры использования и последующие проблемы, возникшие в прошлом. База знаний может содержать текст, мультимедийные материалы, видеоуроки, ссылки на соответствующие сторонние ресурсы и многое другое [2].

С технологической точки зрения существует ряд возможных вариантов создания базы знаний, включая собственные решения, программное обеспечение вики и LMS / LCMS (расшифровывается как Learning Management System и Learning Content Management System, соответственно), причем последняя является предпочтительный вариант. В отличие от веб-сайтов и вики, LMS / LCMS обладают функциями, необходимыми для управления знаниями, от загрузки материалов и учебных курсов до сбора статистики использования, прямо из коробки [3].

Чтобы обеспечить правильное создание, хранение и использование знаний в вашей компании, крайне важно правильно реализовать внутренние процессы. Политика и процедуры компании определяют, как сотрудники взаимодействуют друг с другом и с самой организацией, поэтому, если вы хотите использовать управление знаниями как эффективно, так и эффективно, вот некоторые вещи, которые вы должны знать:

1. Общая политика компании по управлению знаниями.

Сообщите о важности управления знаниями и обмена знаниями своим сотрудникам. Принять методы управления знаниями и сделать их обязательными в повседневной деятельности вашей компании. Например, предоставление сотрудникам свободного времени каждую неделю, чтобы они могли подумать о том, что они узнали недавно, и посвятить себя написанию, - это хорошая политика, которую вы, возможно, захотите реализовать.

2. Руководство по созданию знаний.

Убедитесь, что любой материал, попадающий в вашу базу знаний, делает это организованно. Создайте рекомендации по созданию знаний, сообщите их своим сотрудникам и убедитесь, что они соблюдаются. В идеале, каждый сотрудник должен иметь доступ к инструментам управления знаниями и поощряться к участию.

Однако имейте в виду, что руководящие принципы должны помогать сотрудникам создавать и хранить знания, а не подавлять их энтузиазм. Вам будет хорошо создать шаблон для добавления нового материала в базу знаний. Шаблон должен облегчить понимание того, какая информация должна отображаться на каждой странице, как должен быть структурирован материал, какие шрифты должны использоваться, как должен форматироваться текст и так далее. Это значительно облегчит жизнь тем, кто желает потратить время на успешное управление знаниями в вашей организации и в то же время обеспечить, чтобы информация в вашей базе знаний была хорошо структурированной и последовательной. В этих частях мы называем это беспроемным.

3. Связаться с экспертом по предмету.

В предыдущей статье мы установили, что необходимо предоставить вашим сотрудникам доступ к ведущим специалистам вашей компании. Установление правил, которые сообщают, как и когда можно консультироваться с экспертами, с одной стороны, предоставят вашим сотрудникам доступ к превосходным экспертным знаниям, а с другой - обеспечат, чтобы эксперты могли выполнять свои основные обязанности без постоянного перерыва. Лучшая практика в этом отношении - каждый эксперт выбирает день недели и выделяет некоторое время для консультации в этот день в определенное время (не забудьте сообщить эту информацию своим сотрудникам). Кроме того, тем, кто ищет советы, рекомендуется заранее сформулировать свои вопросы, чтобы сэкономить время.

4. Сохранение экспертизы, связанной с решенными проблемами.

Компании, как и люди, должны учиться на своих ошибках и избегать ошибок, с которыми они сталкивались ранее. Для этого важно сохранить информацию об инциденте, а также шаги, предпринятые для его устранения. В вашей организации будет разумно установить правило, согласно которому, как только проблема будет решена, в вашу базу знаний должны быть введены следующие данные:

- В чем была проблема.
- Что вызвало проблему.
- Как проблема была решена (если она была решена).
- Контактная информация сотрудника (ов), который занимался проблемой, чтобы они могли быть получены в кратчайшие сроки, если проблема возникнет снова.

5. Сохранение экспертизы работников, покидающих компанию.

Текущее кадров - это факт жизни, и даже ключевой персонал может уйти на более зеленые пастбища. Однако это не означает, что вы не можете или не должны пытаться свести к минимуму ущерб, который это может причинить. Экспертиза ценна, и вы должны стремиться сохранить каждую ее унцию, как только кто-то уведомит вас об этом. Хотя фронтальное обучение пригодится, вы должны постараться, чтобы знания уходящего человека были посвящены письму, а также передавались устно. Если вы расстаетесь в хороших отношениях, вскоре бывший сотрудник, вероятно, не откажется создать документ с подробным описанием процессов, за которые он несет ответственность. Кроме того, попросите их выделить потенциальные ловушки, которые могут вызвать проблемы, если с ними не обращаться осторожно. Сохранение опыта увольняющихся сотрудников имеет решающее значение для любой организации, поэтому отнеситесь к этому серьезно или рискуйте понести большие убытки [4].

В идеале база знаний должна поддерживаться и регулярно обновляться. Как минимум, у вас должно быть несколько сотрудников, которым поручено собрать новый опыт в компании и внести его в базу знаний в согласованном формате. Желательно, чтобы каждый сотрудник имел возможность редактировать базу знаний и добавлять в нее новый материал.

Список литературы:

1. Горохов М.М. Проектирование базы знаний экспертной системы управления научными проектами // Вестник томского государственного университета. Управление, вычислительная техника и информатика. 2017, вып. (№) 38. С. 47–51.

2. Караткевич С.Г. Интеллектуальные системы управления. II. Проектирование самоорганизующихся робастных баззнаний в непредвиденных ситуациях управления // Известия РАН. Теория и системы управления. 2011, вып. (№) 2. С. 74–115.

3. Ковалев С.В. Моделирование системы «Базы знаний – хранилища бизнес-данных» в системе мониторинга эффективности корпоративного управления // Научные исследования: от теории к практике. 2015, вып. (№) 2 (3). С. 258–272.

4. Зарипова В.М. Объектно-ориентированная модель базы знаний о физико-технических эффектах для системы концептуального проектирования новых элементов информационно-измерительных систем и систем управления // Прикаспийский журнал: управление и высокие технологии. 2013, вып. (№) 1 (21). С. 162–171.

ОСОБЕННОСТИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ВИРТУАЛЬНЫХ ТРЕНАЖЕРОВ

ИБРАГИМОВА М.С.

Аспирант 3 курса,

Университет ИТМО

г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

Аннотация. В данной статье рассмотрены интеллектуальные виртуальные тренажеры, моделирующие физику, движение и материальные взаимодействия, виртуальную реальность может стать инструментом моделирования для обучения.

Ключевые слова: виртуальные тренажеры, виртуальная реальность, нейронные сети, интеллектуальные системы, искусственный интеллект.

Виртуальная реальность - это развивающаяся область для приложений моделирования и обучения новых информационных систем. Виртуальная реальность представлялась как технология человеческого моделирования задолго до самой последней инноваций информационных систем. В обучающих системах моделируя физику, движение и материальные взаимодействия, виртуальная реальность может стать инструментом моделирования для обучения студентов, автоматов - роботов, дронов и диагностического оборудования - до того, как они будут работать в реальном мире. Это один маленький шаг для образовательной деятельности, но он предсказывает гораздо больший шаг вперед для искусственного интеллекта [1].

Последние достижения указывают на потенциально разрушительную комбинацию виртуальной реальности и искусственного интеллекта, которая откроет будущее с безопасными и компетентными интеллектуальными машинами, способными обучаться в геометрической прогрессии посредством самообучения и интеллектуальных, реалистичных симуляций. Текущая академическая работа в области машинного обучения и виртуальной реальности переходит в корпорации и стартапы благодаря инициативам с открытым исходным кодом и движению квалифицированных людей через академические, стартаповые и корпоративные рабочие места. Сочетать технологии виртуальной реальности и машинное обучение, что позволит создать более компетентную стимулирующую среду для обучения.

NVIDIA система «гиперреальности» хорошо подходит для обучения роботов функционированию в симулируемой среде. Ранее NVIDIA продемонстрировала использование VR-входа для обучения дронов, используя имитацию визуального ввода и тестирование точности навигации. Стереоскопически смоделированные визуальные эффекты позволили дрону использовать алгоритмы визуального трехмерного позиционирования для поддержания точного положения и навигации. Этот тест был ранним доказательством того, что дроны и автомобили с автоматическим управлением могут вскоре освоить продвинутую навигацию с комбинацией реальной окружающей среды и визуальных образов виртуальной

реальности. Эти виртуальные среды могут быть целенаправленными и все более сложными для критически важных приложений,

OpenAI, аналитический центр, основанный Элоном Маском, объявил, что команда разработала и обучила агента машинного обучения - нейронную сеть - для игры в стратегию Valve в реальном времени DOTA II. Этот агент обучался, используя вид экрана как визуальный вход в сеть, подобно тому, как человек-игрок будет взаимодействовать с игрой. Однако, взломав игру для запуска в облаке и рендеринга в систему видения агента машинного обучения, команда разработчиков смогла обучить агента с помощью самостоятельной игры - играть в себя снова и снова, быстрее, чем в реальном времени, и в облаке.

Машинное обучение переживает ренессанс, поскольку инновации создают новые строительные блоки для создания сложных сетей [2].

Сверточные нейронные сети, которые улучшили обучение компьютерному зрению, создав навыки сопоставления с образцом в нейронных сетях. Эти решения начались с жесткого подключения для сопоставления с образцом и фильтрации, но, вероятно, будут развиваться в системы, которые учатся видеть по-новому с помощью методов самообучения.

Эти методы становятся строительными блоками, и взаимосвязь, этих виртуальных тренажеры помогает разработчикам писать все более и более сложные, программируемые агенты машинного обучения. Виртуальные интеллектуальные тренажеры предназначены для машинного обучения, и наращивание возможностей алгоритмов и аппаратного обеспечения. Автоматическое обучение быстрее реального времени в сочетании с интеллектуальными симуляторами виртуальной реальности может быть последним экспоненциальным показателем. Хорошие модели машинного обучения получают доступ к потоку интерактивных обучающих данных, необходимых для того, чтобы стать опытными системами обучения и в конечном итоге полезными, интеллектуальными агентами [3].

Использование виртуальной реальности и облачных механизмов моделирования обещает обучать автоматов в реальных сценариях посредством симуляции проб и ошибок, не подвергая опасности реальных людей и реальные вещи. Разработчики будут создавать виртуальные симуляции в облаке, способные запускать множество одновременных экземпляров, ускоряя обучение агентов машинного обучения.

Основой для этих достижений стал открытый доступ к значительным частям технологии искусственного интеллекта из научных кругов, сообщества машинного обучения с открытым исходным кодом и влиятельных сторонников технологий, включая Google и Facebook. В то же время игровые движки создали относительно открытые архитектуры, которые позволили быстро внедрять инновации в конструировании технологий виртуальной реальности. Объединение этих технологий - это следующий шаг, и в течение следующих двух лет мы ожидаем, что игровые движки смогут выполнять симуляции в облаке, а агенты интеллектуальные системы перейдут к визуальной обработке и обучению в виртуальной реальности. Разработчики будут использовать эти инструменты для создания новой учебной площадки для агентов машинного обучения и открытия экспоненциальных и разрушительных достижений.

Виртуальная реальность - это область недавних исследований, объединяющая концепции нескольких других областей для цифровое обеспечение реалистичной среды. Его задача состоит в том, чтобы исследовать пять человеческих чувств, с помощью использования устройств и алгоритмов для моделирования условий или событий. Для тренировки в целях, одним из основных его преимуществ является возможность моделирования микро и макроскопических реалий, а также тех, которые могут представлять риски в реальном мире. Эта особенность позволяет тренировку в безопасных условиях. Кроме того, он уменьшает или исключает потребление материалов, предлагает повторное использование и может быть постоянно доступен.

В данной статье представлены основные понятия, необходимые для понимания виртуальных интеллектуальных систем, которые его используют в процессе обучения. Это

будет необходимо, чтобы понять, как информация из виртуального приложения реальности могут быть использованы для интеллектуального принятия решений и какие методы может быть использован для этой цели.

Список литературы:

1. Власов С.А., Вялых И.А Автоматическая адаптация математической модели компьютерного тренажерного комплекса электрообессоливающей установки/ М: Наука и Мир, 2016.
2. Shachama, M. Application of stepwise regression for dynamic parameter estimation / M. Shachama, N. Braunerb // Comp. & Chem. Eng. - 2014. - V. 69. - P. 26-38.
3. Caballeroa, J.A. Optimal synthesis of thermally coupled distillation sequences using a novel MILP approach / J.A. Caballeroa, I.E. Grossmannb // Comp. & Chem. Eng. - 2014. - V. 61. - P. 118-135.

**ПРИНЦИПЫ ВЫБОРА МЕСТ ОПУБЛИКОВАНИЯ НАУЧНЫХ РАБОТ ДЛЯ
МАГИСТРАНТОВ ВУЗОВ, ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ, СВЯЗАННЫМ
С ИНФОРМАЦИОННЫМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ**

ИЛЬИН П.А

Студент гр. ИС-19-2

СМИРНОВ Л.С.

магистр

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В процессе обучения магистрантов вузов по направлениям, связанным с информационными технологиями, важное значение имеет не только разработка алгоритмов и программных средств (в т.ч. предназначенных для управления базами данных), но и публикация результатов научных исследований.

Ключевые слова: научная статья, информационные технологии, публикация, соавтор, источники материала, научные конференции, издания

По вопросам принятия решений о выборе мест публикаций есть лишь немного статей и они не отражают специфику работ, связанных с информационными технологиями. Поэтому целью данной статьи был комплексный анализ проблематики, связанной с публикацией научных работ по указанному выше направлению.

Цели публикаций научных работ.

С позиций магистрантов возможны различные цели опубликования научных работ.

А) Выполнение учебного плана обучения в магистратуре, который предусматривает определенное количество публикаций, в т.ч. и в журнальных изданиях.

Б) Приобретение практического опыта в отношении подготовки текстов научных публикаций.

В) Получение опыта в подготовке аннотаций и списка ключевых слов к научным статьям, их переводам на английский язык

Г) Приобретение опыта в формировании списков литературы к научным статьям, переводах этих списков на английский язык.

Д) Освоение технологий выбора мест опубликования, взаимодействия с редакциями и, возможно, рецензентами.

Е) Обеспечение научного приоритета в отношении выполненных исследований и разработок

Ж) «Усиление позиций» в отношении получения стипендий, в т.ч. персональных

З) Поддержка заявок на различные виды грантов – прежде всего на научные исследования

Подходы к выбору соавторов.

Магистранты могут публиковать результаты исследований, так и в соавторстве.

Преимущества публикаций без соавторов: проще писать и корректировать текст (не нужны никакие согласования с соавторами); статья «целиком» является «научным активом» автора и др.

Недостатки: одному человеку (особенно начинающему исследователю) в ряде случаев бывает сложно охватить всю тематику статьи; для больших работ – высокая трудоемкость подготовки текста, аннотации, списка литературы; не формируется умение работать в коллективе и пр.

Преимущества подготовки работ в соавторстве: можно разделить ответственность между авторами за различные фрагменты текста статьи; прививается умение командной работы; может быть ниже оплата, приходящаяся на каждого автора (в случае платных публикаций).

Недостатки варианта подготовки статей в соавторстве: может быть достаточно сложно обеспечить сбалансированную нагрузку между всеми авторами; трудности «состыковки» и логической увязки фрагментов текста, написанных разными авторами (особенно малоопытными); трудности, связанные с техническим обеспечением совместной работы и пр.

Наиболее простыми вариантами написания работ в соавторстве с позиций магистрантов являются следующие:

- работа пишется в соавторстве с научным руководителем;
- статья (или тезисы) пишутся двумя или большим числом магистров, у которых общий научный руководитель магистерской работы.

Источники материала для публикаций.

В общем случае возможны следующие источники получения материала для написания публикаций.

А) Проведение экспериментальных исследований с применением реального оборудования (компьютеры, серверы, другие устройства).

Б) Проведение вычислительных экспериментов, в том числе на моделях

В) Сбор и анализ статистических данных – прежде всего доступных в Интернете

Г) Анализ существующих публикаций (в т.ч. для подготовки статей в виде научных обзоров по определенной тематике).

Возможные места опубликования работ, связанных с информационными технологиями.

Тезисы и материалы научных конференций.

В настоящее время существует достаточно много вариантов публикации работ в тезисах и материалах научных конференций. Такие конференции могут носить как очный характер, так и заочный. При этом многие авторы отправляют тезисы для публикации, но в очной форме на конференциях не присутствуют (по различным причинам).

Такие публикации возможны на бесплатной основе – обычно, если мероприятие проводится за счет гранта МОН РК и пр.

Однако большая часть указанных публикаций в настоящее время является платными. При этом в случае заочных конференций в качестве места их проведения могут указываться и зарубежные страны, в т.ч. с присвоением зарубежных ISBN.

В качестве примеров таких сборников, где наряду с другими тематиками отражаются и «информационные технологии» укажу следующие:

1. Наука и образование в области технической эстетики, дизайна и технологии художественной обработки материалов
2. Инновации молодежной науки. Тезисы докладов.
3. Вестник молодых ученых. Часть 1. Естественные и технические науки

4. Наука и образование: проблемы и перспективы
5. Измерения, автоматизация и моделирование в промышленности и научных исследованиях (ИАМП 2000)
6. Информационные технологии в экономике, науке и образовании
7. Бизнес-информатика. Национальный исследовательский университет "Высшая школа экономики"
8. Геоинформатика
9. Геоматика. Общество с ограниченной ответственностью "Компания Совзонд"
10. Инновации на основе информационных и коммуникационных технологий. Московский институт электроники и математики НИУ ВШЭ
11. Гуманитарная информатика. Национальный исследовательский Томский государственный университет
12. Информатизация образования и науки. Государственный научно-исследовательский институт информационных технологий и телекоммуникаций
13. Информатика в школе. Общество с ограниченной ответственностью "Образование и Информатика"
14. Информатика и образование. Общество с ограниченной ответственностью "Образование и Информатика"
15. Информационное общество. Автономная некоммерческая организация "Институт развития информационного общества"
16. Информационные процессы. Институт проблем передачи информации им. А.А. Харкевича РАН
17. Информационные ресурсы России. Российское энергетическое агентство Министерства энергетики Российской Федерации
18. Информационные технологии и математическое моделирование в экономике, технике, экологии, образовании, педагогике и торговле. Сибирский государственный аэрокосмический университет им. акад. М.Ф. Решетнева
19. Информационные технологии территориального управления. Всероссийский научно-исследовательский институт проблем вычислительной техники и информатизации
20. Информационный бюллетень ГИС-Ассоциации.

Периодические издания, не входящие в список ВАК

В настоящее время такие издания достаточно многочисленны и активно предлагают свои услуги путем рассылок по электронной почте. Большинство таких журналов выходят ежемесячно и носят политематический характер (в т.ч. содержат и разделы, относящиеся к информационным технологиям).

Условия публикации: предоплата; соблюдение некоторых технических требований к оформлению работ. Сами работы обычно не рецензируются, хотя определенный контроль содержания осуществляется.

Типичные стоимости оплаты на 01.12.2019 находятся на уровне 1500-2000 тенге за страницу.

Периодические издания, входящие в список ВАК

В настоящее время количество таких изданий достаточно велико, но публиковаться в них магистрантам (особенно без соавторов) сложно. Причины: к качеству статей предъявляются серьезные требования, многие статьи отвергаются или отправляются на доработку; статьи рецензируются и это может занимать достаточно длительное время (причем рецензии могут быть и отрицательными);

1. AUDITORIUM
2. International Journal for Computation Civil and Structural Engineering (Международный журнал по расчету гражданских и строительных конструкций)
3. T-Comm - Телекоммуникации и Транспорт
4. Безопасность информационных технологий
5. Бизнес-информатика Business Informatics

6. Биомедицинская радиоэлектроника
7. Биотехносфера
8. Вестник Астраханского государственного технического университета.
9. Врач и информационные технологии
10. Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал)

Тематические сборники научных работ неперiodического характера

Такие сборники представляют собой подборку всех основных документов, комментариев и разъяснений, а также материалов по определенной тематике из основных информационных баз. Привожу пример некоторых из них.

1. Единая система технологической документации.
2. Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу.
3. Система стандартов безопасности труда.
4. Единая система программной документации.

Коллективные монографии, формируемые на определенную тему

Коллективная монография представляет собой научные труды известных и начинающих ученых, объединенных основной темой современного видения путей развития науки. Общая объединяющая тема коллективной монографии создает широкие рамки для участия специалистов, исследующих современные пути развития системы образования и науки. Подготовка монографии в составе авторского коллектива и под научной редакцией известного профессора позволяет оперативно опубликовать результаты исследования (или его промежуточные результаты), а также расширить круг научных связей. Глава в коллективной монографии — это существенная публикация, которая рассматривается наравне с авторской монографией. Публикация в коллективной монографии является серьезным показателем успешности и серьезного научного подхода исследователя к своим изысканиям. Статус публикации в коллективной монографии намного выше, нежели публикации в сборниках статей.

Принципы оптимального выбора решений о местах опубликования научных работ

При выборе решений о целесообразности публикаций и месте опубликования магистрантами учитывается целый ряд факторов.

А) Новизна имеющегося у магистранта материала по сравнению с ранее опубликованными работами (в т.ч. работами с участием самого магистранта).

Б) Степень потребности в опубликовании, т.е. «насколько сильно» нужна публикация.

В) Качество материала, который будет подготовлен (или уже подготовлен), его научная значимость.

Г) Технические требования к представляемым материалам в различных изданиях

Д) Стоимости опубликования материалов, в т.ч. наличие скидок для магистрантов

Е) Тематические направленности изданий, т.е. статьи (материалы) по какой тематике они принимают.

Ж) Уровни требовательности изданий в отношении качества представляемых для опубликования материалов

З) Статус издания (не ВАКовский, ВАКовский, зарубежное издание и пр.).

И) Ориентировочное время ожидания от момента отправки до момента выхода номера, где будет опубликована статья.

К) Язык, на котором принимаются статьи

Л) Предельный размер статьи.

М) Возможность включения в работы графических иллюстраций, формул и пр.

Н) Ресурсы времени, которыми располагает магистрант для подготовки материала к опубликованию и, возможно, его доработки по замечаниям рецензентов и редакции.

Таким образом, решение магистранта носит многокритериальный характер, причем ряд ограничений являются «барьерными» (например, предельная сумма, которую магистрант готов заплатить), а часть «мягкими» - например, «новизна материала».

Делаем вывод, что:

1. Существует достаточно много изданий, (как русско-, так и англоязычных), в которых потенциально могут публиковаться научные статьи по направлению «информационные технологии». 2. Основными факторами, ограничивающими для магистрантов возможности таких публикаций в ВАКовских изданиях, являются следующие: уровни требований, предъявляемые к научным статьям; недостаточное умение излагать материал «научным языком»; недостаточное знание «письменного» английского языка (это важно не только с позиций написания текстов статей, но и формирования англоязычных аннотаций в русскоязычных статьях); высокая стоимость публикаций во многих ВАКовских журналах; длительные сроки выхода работ из печати. 3. Казахстанские или российские не ВАКовские журналы (особенно коммерческие политематического характера) вполне доступны для магистрантов – как по стоимости (1500-2000 тг. за страницу текста), так и по уровням требований. 4. При выборе мест опубликования для магистрантов также целесообразно учитывать (особенно в долгосрочном плане) наукометрические показатели журналов, особенно импакт-факторы.

Список литературы:

1. [Электронный ресурс] Режим доступа [http:// shum.cc.huji](http://shum.cc.huji)
2. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.apkpro.ru>
3. Бережной Е.В, Краевский В.В. Основы учебно-исследовательской деятельности студентов М., 2005.
4. Википедия. Свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>. – Загл. с экрана.
5. ВИНТИ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www2.viniti.ru>. Загл. с экрана.
6. Загезинский В.И., Атаханов Р. Методология и методы психолого-педагогического исследования М.: Академия, 2003.
7. Копнин П.В. Проблемы диалектики как логики и теории познания М., 1982.
8. Краевский В.В. Методология педагогического исследования: пособие для педагога-исследователя. Самара, 1994.
9. Мильчин А.Э. Издательский словарь-справочник / А.Э. Мильчин. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : ОЛМА-Пресс, 2003. С.–560
10. Мильчин А.Э. Справочник издателя и автора: редакционно-издательское оформление издания / А.Э. Мильчин, Л.К. Чельцова. – 2 изд., испр. и доп. – М. : ОЛМА-Пресс, 2005. С. – 800
11. Михайлова Е.В. Интертекстуальность в научном дискурсе (на примере статей). Автореф. дисс. Канд/филол. наук. Волгоград, 1999.
12. Первичные формы научной коммуникации. В кн.: Коммуникация в современной науке. Логика и методология науки. Сб. пер. М., 1976.
13. Редакторская подготовка изданий: учебник / Под ред. С.Г. Антоновой. – М.: Логос, 2004. – 496 с
14. Редакторская подготовка периодических изданий; жанры публикаций в периодических изданиях; анализ. Жанры. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.hi-edu.ru>
15. Солимар Л. Как писать научные статьи: «Физики шутят» / Л. Солимар. – М. : «Мир», 1966. – С. 67-73.

ПРИМЕНЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ОБУЧЕНИЯ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

ИСЛАМОВА С.Ю.
магистрант группы ИС-21 НП

Аннотация. В данной статье рассматривается применение тренажеров в образовательном процессе. Выявлены основные задачи в процессе внедрения и использования интерактивных тренажеров и эффективность использования тренажера как педагогического инструмента повышения качества обучения.

Ключевые слова: интерактивный тренажер, качество образования, образовательный процесс, тренажер.

В последнее время во всех видах и формах обучения большое распространение получили технические средства обучения. Увеличиваются виды, способы применения и их методы. На протяжении всей жизни человека приобретен опыт их организации и эффективного применения на всех стадиях обучения. Применение информационных технологий способствовало появлению новых технологий и форм обучения, которые основываются на электронной обработке и передаче информации.

Внедрение компьютера в учебный процесс не только освобождает преподавателя от рутинной работы в организации учебного процесса, оно дает возможность создать богатый справочный и иллюстративный материал, представленный в самом разнообразном виде: текст, графика, анимация, звуковые и видео элементы.

Применяя современные средства обучения, способствуют повышению уровня подготовленности учащихся. Интерактивные компьютерные программы активизируют все виды деятельности человека: мыслительную, речевую, физическую, что ускоряет процесс усвоения материала. Актуальным считается разработка новых методов и средств обучения. Одним из важных социально-педагогических требований в условиях современности является улучшение и повышение качества образования. В связи с этим необходимо разрабатывать и использовать на практике эффективные средства обучения. Особое место среди современных средств обучения, которые повышают эффективность обучения, занимают тренажеры.

Тренажер в широком смысле это комплекс, система моделирования и симуляции, компьютерные и физические модели, специальные методики, создаваемые для того, чтобы подготовить личность к принятию качественных и быстрых решений. Тренажеры необходимо использовать, так как они позволяют сформировать у учащегося навыки действий моторно-рефлекторного и когнитивного типа в сложных ситуациях, понять сущность протекающих процессов и их взаимную зависимость [1].

Компьютер дает большие возможности, чтобы организовать обучение в форме игры. Например, при изучении сложного раздела, можно дать небольшой объем знаний по изучаемой теме, обеспечив различными справочными материалами и образцами, поставить перед учащимися проблему создания простейшей компьютерной игровой или жизненно необходимой программы. Другой подход при изучении раздела заключается в том, чтобы процесс изучения представить в игровой форме [2].

Образовательные технологии направлены на обеспечение включенности каждого обучающегося в учебно-познавательную деятельность. Реализации этой цели способствует использование на уроках и во внеурочной деятельности учителем всевозможных тренажеров.

Как одна из методик обучения, игровой тренажер выполняет три основные взаимосвязанные функции: диагностическую, обучающую и воспитательную [2].

Составляя творческие задания, нужно учитывать склонность и возможность конкретных учащихся. Не всегда, получается, быстро выявить творческие задатки. В этих случаях необходимо делать плавный и постепенный переход от сложных заданий к заданиям с небольшими творческими элементами, а потом к полноценным творческим заданиям.

Продолжительность обучающих игровых тренажеров не должна превышать по времени длительности периода эффективной работы ребенка на уроке. Для детей младшего школьного возраста длительность игры не должна быть более 3-5 минут, для учащихся средних классов 10-15 минут, а для старшеклассников 20-25 минут [2].

В процессе внедрения и использования интерактивных тренажеров позволит решить положительно следующие задачи:

- более наглядно информировать учащихся на определенные темы;
- сосредоточить внимание к изучаемым предметам;
- повысить самоконтроль со стороны учащихся;
- привлечь внимание учащихся, учитывая особенности их психики;
- представить в динамическом режиме физические процессы;
- позволит повысить эффективность проведения занятий и обучения в целом.

Тренажер должен планировать:

- предоставлять учащемуся сформированные или на выбор последовательности однотипных заданий по изучаемой теме;
- для выполнения заданий учащимся необходим определенный набор средств: электронный калькулятор, поле для редактирования текста, модуль программы, работающий по определенному алгоритму;
- предоставлять учащимся консультации или пример решения заданий по его запросу;
- качественная оценка результатов и выдача рекомендаций для получения лучших результатов подразумевается по завершению действий.

Закрепление новых знаний значительно успешнее происходит в игре, чем на учебных занятиях. Преимущество обучающей задачи в игровой форме в том что в ситуации игры необходимость приобретения самих новых знаний и способов действия понятна учащимся. Ученик, увлеченный привлекательным замыслом новой игры, как бы не замечает того, что он учится, хотя при этом он то и дело сталкивается с затруднениями, которые требуют перестройки его представлений и познавательной деятельности. Если на занятии ученик выполняет задание взрослого, то в игре он решает свою собственную задачу.

Например, при изучении биологии в 8 классе можно использовать электронный учебник, в котором будут присутствовать различные лабораторные работы, задания, игры и т.д.

Можно выделить несколько классов тренажеров, которые используются в учебном процессе: электронный программный экзаменатор; демонстрационный (иллюстративный) тренажер; тренажеры, обучающие моторным навыкам; тренажеры, обучающие распознаванию образов; тренажеры, обучающие работе по алгоритму; тренажеры, обучающие поведению в нештатных ситуациях; тренажеры, обучающие решению задач с разветвленным деревом допустимых решений [1].

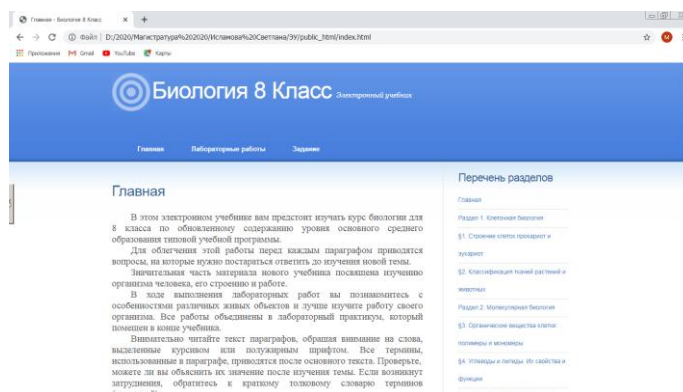


Рисунок 1 - Электронный учебник по биологии

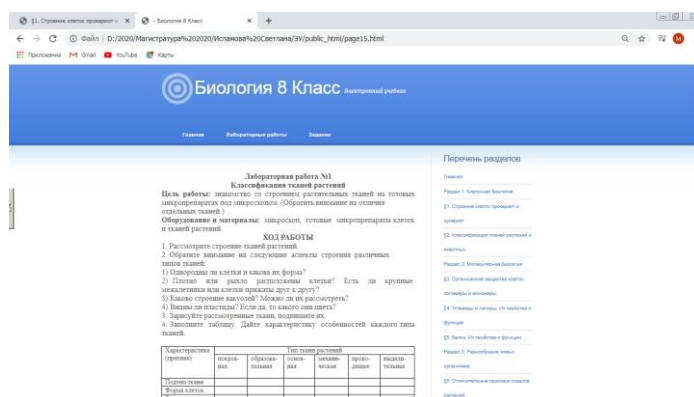


Рисунок 2 - Электронный учебник по биологии

С применением интерактивных компьютерных систем контроль качества знаний учащихся необходимо интегрировать для обеспечения характеристики индивидуального подхода, который учитывает не только знания, но индивидуальный темп обучения учащихся. Автоматизированный контроль повышает объективность самого контроля, позволяет более глубоко оценивать качество знаний учащихся и обеспечивает количественную оценку качества усвоения учащимися изученного учебного раздела. Важным аспектом применения автоматизированного контроля, становится стимулирование и мотивирование учащихся к самообразовательной деятельности.

При разработке учебно-тренажерных комплексов используют ряд методических приемов: ознакомление с порядком операций, наличие обратной связи, последовательность освоения материала (выполнение сначала простых операций, а затем переход к сложным процессам), возможность многократного повторения, получение дополнительных пояснений при выполнении операций [3].

Достижение наилучших результатов в усвоении знаний с использованием автоматизированных систем обучения и контроля обеспечивается грамотным и педагогически верным подходом к реализации таких систем. На каждом этапе требуется выявление эффективных способов удовлетворения основным педагогическим требованиям: дидактическим; методическим; обоснованию выбора тематики учебного курса; проверке на педагогическую целесообразность использования и эффективность применения [4].

В заключении можно сказать, что эффективным методом обучения и оценки качества знаний являются интерактивные тренажеры. Они помогают самостоятельно изучить (или повторить) с одновременным контролем знаний по определённой теме. Тренажеры можно использовать на всех этапах занятия и при любой организации учебного процесса. При этом изменяется не только содержание учебного процесса, но и содержание деятельности ученика: ученик становится добытчиком новых знаний, что, конечно же, повышает его творческую активность.

Список литературы:

1. Векслер В. А., Рейдель Л. Б. Интерактивные тренажеры и их значение в учебном процессе. URL: <https://novainfo.ru/article/4403>.
2. Селевко Г.К. Современные образовательные технологии / Г.К. Селевко. - М.: Издательский центр «Академия», 2012.
3. Дорошенко С. И., Никольская В. С. Особенности использования автоматизированного контроля знаний студентов. URL: <http://ispu.ru>.
4. Роберт И.В. Современные информационные технологии в образовании: дидактические проблемы; перспективы использования // Москва: Школа-Пресс. 2010. 140 с.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

КАРИМОВ А.Н.

магистрант гр.ИС-21 НП,

ЯВОРСКИЙ В.В.

д.т.н, профессор

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассмотрено последнее слово о тенденциях электронной коммерции на 2020 год. В целом, есть много тенденций для интернет-магазинов, чтобы рассмотреть в следующем году. Возможно, они не будут одинаково актуальны или применимы к вашему интернет-магазину для электронной коммерции. Это, конечно, зависит от его размера и типа предлагаемой вами продукции. Статье подготовлены новые тенденции электронной коммерции 2020 года.

Ключевые слова: электронная коммерция, виртуальные посетители интернет магазина, искусственный интеллект, голосовой поиск, 5G, чатботы.

Согласно последнему исследованию от Gartner (Американской исследовательской компании), к 2020 году около 100 миллионов потребителей будут делать покупки в магазинах и онлайн, используя дополненную ресурсы виртуального посетителя интернета (AR).

Эта технология позволяет сканировать знакомую среду, в которой новые продукты интегрированы и представлены практически физически в виртуальном виде. Таким образом, покупателям будет легче судить, понравятся ли им продукты.

Вот несколько примеров крупных брендов, которые уже работают с виртуальной реальностью в электронной коммерции:

- Sephora позволяет клиентам попробовать макияж и сфотографироваться с нарядом, который они носят.
- Lenskart, индийская платформа для очков, позволяет пользователям просматривать сотни 3D-изображений.
- Amazon позволяет посетителям попробовать несколько продуктов или устройств с приложением.
- IKEA предлагает приложение Place для прямого сканирования предметов, чтобы вы могли «попробовать» мебель в вашем доме.

Дополненная реальность и виртуальная реальность (VR) имеют большое будущее и, безусловно, входят в число тенденций электронной коммерции в 2020 году!

В дополнение к AR и VR, влияние машинного обучения и искусственного интеллекта (AI) также будет увеличиваться. Машинное обучение уже стало частью электронной коммерции, но ожидается, что оно будет использоваться более широко для обеспечения лучшего пользовательского опыта.

Данные о ранее проверенных или заказанных продуктах и комбинациях продуктов, приобретенных предыдущими клиентами, используются для демонстрации пользователю других продуктов. Это означает, что каждый онлайн-визит персонализирован.

Это, конечно, только положительно влияет на коэффициент конверсии интернет-магазинов.

Исследования онлайн, покупка в автономном режиме (ROPO). Исследования показывают, что 88% потребителей проводят исследования в Интернете - через контент, такой как обзоры и сообщения в социальных сетях - перед покупкой в обычном магазине. Тот факт, что онлайн-поиск регулярно приводит к покупкам в автономном режиме

(Research Online, Purchase Offline , также известная как ROPO), является тенденцией, за которой нужно следить.

При наличии множества контактных моментов, таких как мобильные устройства, социальные сети, CRM и платежные модули, цифровые кампании станут важным фактором в совершенствовании стратегии ROPO в 2020 году.

Голосовой поиск и влияние на SEO. Несколько исследований, включая исследование ComScore, показывают, что более 50% поисковых запросов в 2020 году будут основаны на технологии голосового поиска. Как интернет-магазин, вам придется адаптироваться к этому развитию электронной коммерции, поскольку поисковые системы объявляют о радикальных изменениях.

Google хочет гарантировать, что пользователи получают оптимальные результаты на основе голосового поиска, что приведет к кардинальным изменениям в SEO и дизайне сайта. Dominos, Lyft и Walmart воспринимают это всерьез и уже предлагают голосовой поиск своим клиентам. Так что это тенденция ожидать в этом году!

Mobile-first & прибытие 5G. Потребители все чаще покупают с помощью своего мобильного телефона, а не настольного компьютера. По прогнозам BI Intelligence, к 2020 году мобильная коммерция достигнет 284 миллиардов долларов, или 45%, от общего объема рынка электронной коммерции в США.

Мобильный трафик может составлять более половины всех посетителей интернет-магазина. Появление 5G только усилит эту тенденцию, поэтому сейчас как никогда важно, чтобы веб-сайты реагировали на мобильные устройства и позволяли легко оформлять заказы.

Чатботы (разговорная коммерция). Разговорная коммерция (взаимодействие между клиентом и компанией посредством чата или голосовой связи) набирает силу. По данным Usabilla, 60% потребителей удобно использовать чат-ботов. Чатбот может общаться в чате благодаря автоматическим предложениям, без необходимости присутствовать.

Исследования, проведенные Hubspot, даже показывают, что 47% потребителей покупают продукт через чат-бота, поэтому это эффективный способ повысить конверсию, чтобы узнать, что ваши клиенты ищут или хотят знать.

Sephora, Ebay, SnapTravel и H & M - некоторые компании, которые уже используют чат-ботов.

Ультра-персонализация (большие данные). 45% клиентов предпочитают покупать в онлайн-магазине, который предлагает персональные рекомендации, а 56% онлайн-покупателей хотели бы вернуться на такой сайт.

Amazon прекрасно это понимает: клиенты получают рекомендации, основанные на их истории покупок. Amazon предлагает персонализацию на основе «вашего списка пожеланий» и «вашей коллекции». Конечно, в этом нет ничего нового. Благодаря большим данным, которые анализируют ваше покупательское поведение, Amazon отправляет в ваш профиль несколько электронных писем с индивидуальными предложениями продуктов.

Несмотря на то, что не следует забывать о GDPR, влияние больших данных чрезвычайно увеличивается для все большего числа магазинов. Перенесите свои личные предложения и умный маркетинг на шаг вперед в 2020 году.

Электронный бизнес и коммерция прошли достаточно большой путь развития, со временем развивались технологии и формы взаимодействия бизнес субъектов, теперь с помощью электронных средств можно организовать значительную часть цикла заключения сделок. Современные средства позволяют качественно улучшить как процесс продаж, так и связанные с ним сопутствующие задачи, вплоть до оптимизации бизнес-процесса.

Список литературы:

1. Гриценко Т. Правовое регулирование электронной торговли. - М. Экономика, 2018.- 387 с.
2. Балабанов И.Т. Электронная коммерция. – СПб.; Изд. дом Питер: ЗАО Питер бук, 2010. – 335 с.

3. Вариченко И.В. Электронная коммерция как перспективное направление инвестиционных вложений: Учебное пособие. - М.: МГУЛ, 2002.-212с
4. Caballeroa, J.A. Optimal synthesis of thermally coupled distillation sequences using a novel MILP approach / J.A. Caballeroa, I.E. Grossmannb // Comp. & Chem. Eng. - 2014. - V. 61. - P. 118-135.
5. Прыгун И. В., Скуратович О. А. Диагностика Интернет-торговли как инновационной технологии: Учебное пособие.- М.: Дело и Сервис,2009.- 112с.

КӘСІПОРЫНДАҒЫ КОМПЬЮТЕРЛІК ТЕХНИКАНЫ ЕСЕПКЕ АЛУ ЖҮЙЕСІН ЗЕРТТЕУ ЖӘНЕ ӘЗІРЛЕУ МЕН ЖИНАҚТАУДЫ АВТОМАТТАНДЫРУДЫҢ МӘНІ МЕН РӨЛІ

КИТАНОВА Ж.

ИС 12-НП тобының магистранты

ОМАРОВА Ш.Е.

э.ғ.к., профессор

Қарағанды экономикалық университеті Қазтұтынуодағы,
Қарағанды облысы, Қарағанды қаласы

Аннотация: кәсіпорындар үшін компьютерлік жабдықтар мен компоненттерді есепке алу жүйесін зерттеу және жасау.

Кілт сөздер: компьютерлік техника, жабдықтарды есепке алу, автоматтандыру, кәсіпорын тиімділігі

Нарықтық экономика жағдайында тиімді басқару кәсіпорында ішкі бизнес-процестерді оңтайлы ұйымдастыратын және басқарушылық ақпараттың шешімдерін қабылдау үшін жедел ақпарат алатын автоматтандырылған басқару жүйелерін құрусыз мүмкін емес.

Кәсіпорындағы компьютерлік құрылғыларды басқару процедураларын автоматтандыру міндетінің өзектілігі компьютерлердің, кеңсе техникаларының және басқа да жабдықтардың үлкен паркімен арта түседі. Жабдыққа байланысты өзгерістерді жылдам бақылау үшін IT бөлімшелерінен туындайтын қай жерде және қай бөлімшенің орналасқанын білу керек.

Қазіргі уақытта кәсіпорында жабдықтарды есепке алу жүйесін ұйымдастыру, компьютерде қосымша бағдарламалық қамтамасыз етудің компьютерлер мен компоненттерді бақылау мүмкін емес. Есеп беретін жабдықтың күйі туралы толық ақпаратты орталықтандырылған түрде алу мүмкіндігі кез-келген уақытта қажет.

Нақты өмірде тиімді және қажетті компьютерлік бағдарламаларды, ақпараттық жүйелер мен технологияларды әзірлеу және қолдану қажеттілігі артып келеді, сондықтан компьютерлік жабдықтар мен компоненттер үшін бухгалтерлік есеп ақпаратының өзектілігі де айқын.

Компьютерлік техниканы есепке алу және компоненттерді іске асырудың ақпараттық жүйесін құру кәсіпорынның тиімділігін арттыруға ықпал етеді. Атап айтқанда, бұл сақталған деректердің артықшылығын азайтады, сондықтан пайдаланылған жадтың көлемін үнемдейді, артық көшірмелерді жаңарту үшін бірнеше операциялардың құнын азайтады және бірдей объект туралы ақпаратты әр түрлі жерде сақтау салдарынан сәйкессіздіктердің алдын алады, ақпараттың сенімділігі және ақпаратты өңдеу жылдамдығы; ішкі аралық құжаттардың, түрлі журналдардың, папкалардың, қосымшалардың т.с.с. мөлшерін жою, бірдей ақпаратты түрлі аралық құжаттарға қайта енгізу, қол жетімді компьютерлік жүйені қарауды жеделдету.

Компьютерлік техника мен компоненттерді автоматтандырылған есепке алу қажеттілігімен, компьютер жабдықтары мен компоненттері туралы есеп берумен, жауапты

тұлғалар мен оларға тағайындалған жабдықтардың есебімен, жабдықтардың сериялық, инвентарлық нөмірлерімен, ақпараттық жүйелер мекенжайларымен анықталады.

Негізгі мақсат - кәсіпорындар үшін компьютерлік жабдықтар мен компоненттерді есепке алу жүйесін зерттеу және жасау. Осы мақсатқа жету үшін келесі міндеттер қойылды:

- зерттеу тақырыбына талдау жасау;
- ақпараттық жүйелердегі бағдарламалық жасақтамасын жасау ортасын таңдауды негіздеу;
- ақпараттық жүйенің функционалды моделін жасау;
- ақпараттық жүйенің мәліметтер базасының құрылымы мен құрылымын жобалау;
- дамыған ақпараттық жүйені енгізу үшін бағдарламалық және аппараттық құралдарды таңдау
- персоналды басқаруға арналған ақпараттық жүйенің тиімділігін анықтау.

Ақпараттық жүйелердің диалогтық құралдарына қойылатын қазіргі талаптарды ескере отырып, соңғы ақпаратты енгізу және шығару ақпаратын қабылдау ыңғайлылығының өлшемі негізінде түпкі пайдаланушының графикалық интерфейсі (бейненің құрылымы мен формасы) егжей-тегжейлі жасалады. Сонымен қатар мәліметтер базасы мен жүйелік бағдарламалық код жасалады. Негізгі артықшылықтары:

- жүйенің ішінде және сыртында ақпарат ағынын талдау арқылы сыртқы нысандарды бірегейлендіру мүмкіндігі;
- жоғарыдан төменге қарай жобалау мүмкіндігі, бұл модельдің құрылысын «қалай болса солай» жеңілдетеді;
- функционалды модельдің логикалық толық еместігін жеңуге және дамыған жүйенің толық функционалды сипаттамасын құруға мүмкіндік беретін төменгі деңгейдегі процестердің сипаттамаларының болуы;
- модельдер өз ерекшеліктерін жеткілікті түрде көрсететін элементтердің өте бай жиынтығына ие;

Заманауи бағдарламалық қамтамасыз ету жүйелері кәсіпорындарды басқарудың бірыңғай жүйесін құру сияқты жаһандық мәселелерді шешуге мүмкіндік беретін күрделене түсуде. Мұндай жүйелерді әзірлеу кезінде осы саладағы қазіргі заманғы тәсілдерді және осы процестің негізгі қиындықтарын жақсы түсіну маңызды.

Қолданыстағы жүйеде ақпаратты беру технологиясы мен жүйелік көзқарастың негізінде автоматтандырылған режимде жүйенің жұмыс істеу схемасы жасалады. Әрі қарай жүйенің міндеттерінің жиынтығы және жүйенің жұмыс істеуі үшін қажетті кіріс және шығыс деректерінің құрамы анықталды, тапсырмалар мен ақпарат ағындарының арасындағы байланыс орнатылады.

Қорытындылай келе, құрылған бағдарламалық өнімді пайдалану оңай, оны бағдарламалаушы ғана емес, қарапайым пайдаланушы да түсінеді. оның интерфейсі қарапайым және қиын емес. Бұл бағдарлама компьютерлік технологияларды есепке алу бойынша кәсіпорындарға және ұйымдарда жұмыс жасайтын пайдаланушылар үшін қолайлы.

Қолданған әдебиеттер:

1. Вендров А.М. Экономикалық ақпараттық жүйелер үшін бағдарламалық қамтамасыздандыруды жобалау бойынша семинар. Оқулық. - М.: Қаржы және статистика, 2004.
2. Гарсия-Молина Г., Ульман Дж. - ред. үй «Уильямс» М., 2003 - 1088 б.
3. Голицина О.Л., Максимов Н. В., Попов И. И. Деректер базасы: Оқулық. - М.: Формула: INFRA-M, 2003. -- 352 б.
4. Горев А., Ахаян Р., Макашарипов С. ДББЖ-мен тиімді жұмыс. - Санкт-Петербург: Петр, 1997. -- 704 б.
5. Дженнингс Роджер. Microsoft қатынасты пайдалану: ағылшын тілінен - Санкт-Петербург: BHV, 2002. -- 560 с.

6. Қарабутов Н. Н. Экономикадағы ақпараттық технологиялар. - М.: Экономика; 2003 жыл.
7. Ақпаратты өңдеуге арналған компьютерлік технологиялар // ред. Назарова С.В. М / Қаржы және статистика, 2002
8. Марков А.С., Лисовский К.Ю. Мәліметтер базасы Теория мен методологияға кіріспе. Оқулық. - М.: Қаржы және статистика, 2004. - 442 б.
9. Маклаков С.В. ВРWin 4.0 көмегімен бизнес-процесті модельдеу. - М.: ДИАЛОГУ-МЕФИ, 2002. - 224 б.
10. Мамиконов А.Г. ACS дизайны: университеттердің ACS мамандығына арналған оқулық. - М.: Жоғары мектеп, 1997.
11. Никитин А.В. Кәсіпорындағы бухгалтерлік есепті оңтайландыру. Саратов, 1998 жыл.
12. Ақпарат ағындарын оңтайландыру // <http://www.eme.ru>.

ПОДГОТОВКА ПРЕПОДАВАТЕЛЯ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ К ОРГАНИЗАЦИИ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ КОЛЛЕДЖА НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

КОРОЛЮК Р.

студент группы ПВШ-61м

ЛЕБЕДИК Л.В.

доктор педагогических наук, доцент

Высшее учебное заведение Укоопсоюза

«Полтавский университет экономики и торговли»,

г. Полтава, Украина

Аннотация. В данной статье сделан вывод о важности разработки и внедрения открытых образовательных ресурсов в подготовку специалиста, для чего преподавателю стоит учитывать цель учебного курса, учебные задачи, которые будут решаться с помощью открытых образовательных ресурсов.

Ключевые слова: будущий специалист, колледж, подготовка, электронные образовательные ресурсы, электронный учебник, модель подготовки будущих специалистов.

Сегодня ведущей стратегией развития общества является вхождение Украины в единое европейское и мировое пространство, в том числе и образовательное. Предпосылкой этого процесса является внедрение новых парадигм образования, ориентированных на интересы личности, адекватных современным тенденциям общественного развития. Его характерной особенностью является необходимость внедрения наукоемких технологий, что обуславливает появление новой парадигмы образования, основанной на принципиально новых подходах к информатизации образования, предусматривающих внедрение открытых образовательных ресурсов в подготовку специалиста.

Анализ последних источников и публикаций показал, что большинство исследований в области разработки и внедрения открытых образовательных ресурсов в подготовку специалиста посвящено теоретическим основам дистанционного обучения, что раскрыто в исследованиях Л. Брескина, В. Демьяненко, А. Жмуд, Л. Лебедик [1], Н. Морзе, В. Олексюка, М. Рафальской, Г. Стеценко, В. Стрельникова [2-5], Г. Цибко и др.

Учитывая актуальность исследования проблемы разработки и внедрения открытых образовательных ресурсов в подготовку специалиста как составляющей профессиональной деятельности педагога и опираясь на публикации, в которых начато решение данной

проблемы [1-5 и др.], хотим показать возможности применения преподавателем высшей школы открытых образовательных ресурсов в условиях колледжа.

Отметим, что для организации самостоятельной работы студентов в техническом колледже Тернопольского национального технического университета имени Ивана Пулюя преподавателями активно используются открытые образовательные ресурсы и электронные учебники.

Для обеспечения качества подготовки преподавателя высшей школы к организации самостоятельной работы студентов колледжа, важным является активное использование открытых образовательных ресурсов, которые, по определению ЮНЕСКО, являются учебными и научными ресурсами, которые существуют в открытом доступе или выпущены под лицензией, которая позволяет их бесплатное использование и модификацию третьими лицами.

Характерными особенностями открытых образовательных ресурсов являются: научная, методическая, учебная направленность материалов; поддержка различных носителей и форматов представления материалов; минимальные ограничения в работе с этими ресурсами; обеспечение бесплатного доступа, использования, перераспределения и обработки материалов другими пользователями [см.: 1, с. 171-173; 2, с. 77-79; 3, с. 254-256; 4, с. 125-131; 5, с. 349-352].

Открытыми образовательными ресурсами являются любые виды общественно доступных научных и учебных материалов, которые размещаются в соответствии с «открытыми лицензиями» и позволяют свободно использовать эти материалы любым пользователям – модифицировать, копировать, создавать на их основе новые ресурсы [1, с. 171-173].

Преподаватель высшей школы должен рассматривать открытые образовательные ресурсы не только как модное сегодня явление в образовании, а как абсолютно обязательное направление для профессионального саморазвития и качества деятельности учебного заведения. Использование преподавателем открытых образовательных ресурсов стирает границы между неформальным и формальным обучением, предлагает радикально новые подходы к распространению знаний. Проекты, представленные в открытых образовательных ресурсах, дают возможность преподавателю иметь абсолютно бесплатный доступ к качественным образовательным ресурсам, применять информационные технологии обучения [2, с. 29].

Преподаватель высшей школы должен знать, что собственные открытые образовательные среды имеют все ведущие университеты мира, в которых размещают образовательные ресурсы, к которым есть доступ. Открытые образовательные ресурсы, как правило, размещены на веб-серверах университетов, их разрабатывали. Их анализ говорит об их активной разработке и внедрении в Америке и странах ЕС [3, с. 254-256]. В большинстве англоязычных проектов предлагаются не классические, а авторские курсы, касающиеся современных научных достижений, которые пользуются спросом среди молодежи из других зарубежных стран.

Касательно применения авторских электронных учебников, пособий, методических рекомендаций, в нашем эксперименте подтвердилась целесообразность их использования для подготовки будущих специалистов. Электронный учебник является современным средством представления учебной информации при изучении специальных дисциплин. Он является электронным образовательным ресурсом с систематизированным изложением дисциплины (ее модулей), в котором на основе информационных технологий приведены звуковой, текстовой, графический и другой учебный материал (ссылка на мультимедийные приложения; динамическое моделирование; иллюстрации; вопросы для самоконтроля, материалы для проверки правильных ответов), что обеспечивает непрерывность и полноту дидактического цикла в соответствии с программой и принципами обучения [1, с. 171-173; 4, с. 125-131].

Структура електронних учебників і посібників підчинена принципам модульного навчання, ведь матеріал подається дозоровано і по логіці гіперссылки: 1) визначаються основний модуль і комплексна дидактична мета; 2) уточнюються інтегральні цілі і відповідні їм міні-модулі; 3) будується структура модульної програми (логічний граф) 4) в кожній інтегральній дидактичній меті визначається структура проміжних цілей; 5) на основі структури проміжних цілей будується структура конкретного модуля (логічний граф) [5, с. 349-352].

Для розробки і подальшого впровадження власного електронного учебника, викладач вищої школи повинен уточнити мету навчального курсу, визначити користувачів цього електронного продукту, навчальні завдання, які з допомогою електронного учебника будуть розв'язуватися, хто їх буде розв'язувати. Розробка сучасного електронного учебника вимагає від викладача вищої школи додаткового аналізу змісту навчальної дисципліни з позицій можливості зворотного зв'язу, лінійності або нелінійності структури, різноманітностей додаткового програмного забезпечення для роботи з графікою, відео, аудіо і іншими форматами, форми представлення модулів курсу на екрані монітора, матеріалів візуальної підтримки, анімації, відео, глосарія і тесту для самоперевірки [1, с. 171-173; 5, с. 349-352].

Ітак, педагогічною метою застосування електронних освітніх ресурсів є: аудиторна лекція для самонавчання; пропедевтичне ознайомлення з лекційним матеріалом; самоконтроль і т.п. Самонавчання через повторне прослуховування навчального матеріалу аудиторної лекції є найпростішим способом – лекцію викладач записує на цифрову відеоканеру без комп'ютерної обробки. Цей формат електронного навчального засобу викликає заперечення, оскільки студент як суб'єкт навчання не може ставити питання викладачу [1, с. 171-173].

Продевтичне ознайомлення з лекційним матеріалом викладач може забезпечити шляхом надання електронного комплексу в текстовому форматі, Word-копії цифрового опорного конспекту лекційного матеріалу. Студент на заняття може прийти з роздрукованим текстом і підготовленими ним питаннями. Таким чином, для розробки і впровадження відкритих освітніх ресурсів в підготовку спеціаліста викладачу варто уточнити навчальні завдання, які з його допомогою будуть розв'язуватися, мету навчального курсу, користувачів електронного продукту і т.п.

Список літератури:

1. Лебедик Л. В. Дидактичні можливості електронних підручників. *Сучасна середня освіта: інновації, методологія, теорія, практика*. Тези доповідей на міжрегіональній науково-практичній конференції, 7 жовтня 2014 р. / За заг. ред. І. М. Бобер. Кременчук : ПП Щербатих О. В., 2014. С. 171–173.
2. Стрельников В. Ю., Брітченко І. Г. Сучасні технології навчання у вищій школі : модульний посібник для слухачів авторських курсів підвищення кваліфікації викладачів МПК ПУЕТ. Полтава : ПУЕТ, 2013. 309 с.
3. Стрельников В. Ю. Підготовка викладачів на курсах підвищення кваліфікації до впровадження системи електронного навчання. *Інформаційні технології 2017* : зб. тез IV Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих науковців, 18 трав. 2017 р., м. Київ / Київ. ун-т ім. Б. Грінченка; відповід. за вип. : М. М. Астаф'єва, Д. М. Бодненко, В. П. Вембер, О. М. Глушак, О. С. Литвин, Н. П. Мазур. К. : Київ. ун-т ім. Б. Грінченка, 2017. С. 254–256.
4. Стрельников В.Ю. Принципи побудови змістових модулів у системі інтенсивного навчання. *Вісник Черкаського університету*. 2016. № 5. С. 125–131.
5. Стрельников В.Ю. Проектування вчителем інтерактивних технологій навчання на основі електронних освітніх ресурсів. *Фізико-математична освіта : науковий журнал*, 2017. Вип. 4(14). С. 349–352.

КОМПЬЮТЕРДІ ЕСЕПКЕ АЛУ ЖӘНЕ ЖӨНДЕУ БОЙЫНША МІНДЕТТЕРДІ АВТОМАТТАНДЫРУ БОЙЫНША БАҒДАРЛАМАЛЫҚ ҚҰРАЛДАР НАРЫҒЫНА ШОЛУ

КОРГАНБЕКОВА А.Т.

магистрант ИС-12НП

ОМАРОВА Ш.Е.

э.ғ.к, профессор

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. Ақпараттық жүйелерді пайдалану компьютерлерге қызмет көрсету орталығының тиімділігін, қызмет көрсету орталығы қызметкерлерінің өнімділігін, ақауларды жедел талдау және оларды жою уақытын қысқарту арқылы клиенттерге қызмет көрсету сапасы мен жылдамдығын арттырады.

Кілттік сөздер: ақпараттық жүйе, компьютер, қызмет көрсету, ақаулар, жабдықтар, техника, клиент.

Қазіргі уақытта біздің еліміздің көптеген кәсіпорындары бұрынғысынша экономикамыздың әкімшілік-командалық экономикадан нарықтық экономикаға "күрт" ауысуына байланысты туындаған күрделі ахуалда тұр, бұл өндіріс пен өндірістік қуаттарға қатты әсер етті. Бұл, атап айтқанда, жалпы кәсіпорындардағы жабдықтарға техникалық қызмет көрсету және жөндеу саласына өте үлкен әсер етті, өйткені бұрынғы қаржыландырусыз қалған жабдықтарға регламенттік қызмет көрсету жүйесі енді жөндеуге үлкен шығын боламады.

Басқару мақсаттары үшін ақпаратқа деген жоғары қажеттілік және ақпараттық үдерістерді қарқынды дамыту ақпараттық инфрақұрылым компоненттерін құрудың бірінші жоспарына ұсынылды. Ақпараттық инфрақұрылым ІТ-технологияларды, байланыс құралдарын, әдістемелік және бағдарламалық қамтамасыз етуді, технологияларды, қызметтің қосалқы түрлерін қамтиды. Адами қызметтің тиісті салаларында тиімді жұмыс істеу үшін ғылыми, техникалық, экономикалық және басқа да ақпараттың өсуі басқаруда ақпараттық технологияларды кеңінен қолдануды, ақпараттық жүйелерді құруды талап етеді.

Компьютерлік техниканы жөндеу және қызмет көрсету орталықтары заңды және жеке тұлғалардан жөндеуді, жаңғыртуды немесе мамандардың араласуын талап ететін қандай да бір басқа әрекеттерді талап ететін құрылғыларды қабылдайды. Бұл ретте, көп жағдайда сервистік орталықтардың мамандары компьютерлік жабдықтарды жөндеу және қызмет көрсету бойынша өз тәжірибесіне сүйенеді.

Жөндеу және қызмет көрсету бойынша бейінделетін кәсіпорындар үшін әрбір бұйымның нақты уақыттағы жай-күйі туралы ақпаратты есепке алу проблемалардың ең ықтимал көздерінің бірі болып табылады. Өндірістік-техникалық үдерісті ұйымдастыру жетістігінің кепілі барлық қатысушылардың нақты уақытта хабардар болуы, тапсырыстардың уақытылы орындалуы, атқарылған жұмыс туралы толық және дұрыс ақпараттың болуы, бір типті құрылғыларды пайдалану және қызмет көрсету бойынша ұсынымдардың болуы болып табылады. Осының барлығы компьютерлерді есептеу және жөндеу бойынша міндеттерді автоматтандыру нәтижесінде ғана мүмкін болады.

Компьютерлерді есептеу мен жөндеуді автоматтандыру үшін қолданылатын бірқатар бағдарламалық құралдарды қарастырайық.

Қазіргі уақытта ІС: 8 кәсіпорындары үшін бағдарламалық қамтамасыз ету нарығында жөндеу жұмыстарының барлық кезеңдерінде сервистік орталықтың жұмысын есепке алуға мүмкіндік беретін "сервистік орталықты басқару", "Global-EAM жабдығына техникалық

қызмет көрсету мен жөндеуді басқару жүйесі" бағдарламалық өнімдері ұсынылады. Онымен қоса 1С:Кәсіпорын 8 үшін "сервис орталығын басқару" бағдарламалық өнімі "АйТи-Лаб" компаниясынан сервистік орталықтардың қызметін автоматтандыру үшін арнайы әзірленген салалық конфигурация болып табылады. Шешімнің базалық нұсқасына енгізілген бағдарлама модульдері сервистік орталықты есепке алу мен басқарудың негізгі контурын автоматтандыруға мүмкіндік береді. Бағдарламалық өнім 1С:Кәсіпорын 8 заманауи платформасында іске асырылған.

Тағы бір өнім Inlinesoft компаниясының "компьютерлік қызмет көрсету орталығы" болып табылады. Клиенттерді, жабдықтарды, қызмет көрсетуге шақыруларды, тапсырыс берілген бөлшектерді ескеруге мүмкіндік береді. Жүйеге жабдықтар мен бөлшектер модельдерінің анықтамалары енгізілген.

"DECOSP software development" фирмасының "SCOUT – сервис орталығы" жүйесі жеке және заңды тұлғалардың тапсырыстары бойынша кепілді және ақылы жөндеулерді орындаудың бизнес-процестерін автоматтандыруға арналған.

Serv 4 - есеп жүргізу жүйесі. Кәсіпорындағы жұмыстардың барынша дәл есебін жүргізетін қызмет көрсету орталығына арналған "Adgeru soft" мамандандырылған бағдарламасы - бұл тек бір ғана қосымша емес - бұл кез келген мөлшердегі сервистік орталық шеңберінде есеп жүргізуді жетілдіруге арналған бағдарламалардың тұтас кешені.

Бұл бағдарламалық өнімдер сапалы болып табылады және оларға жүктелген функцияларды орындайды. Жоғарыда келтірілген АЖ-нің барлық мүмкіндіктері мен кемшіліктерін 1-кестеде көрсетілген.

1 кесте. Жоғарыда көрсетілген АЖ салыстырмалы талдауы

АЖ	Мүмкіндіктер	Кемшіліктер
"SCOUT – сервис орталығы" жүйесі	<ul style="list-style-type: none"> * Жөндеу картасының күйін енгізу және қадағалау; * Жөндеу журналын жүргізу; * Қызметкерлерді оларға жөндеу бойынша "жұмыстар" түскені туралы хабардар ету жүйесі; * Қосалқы бөлшектерге өтінімдер қалыптастыру және қойма есебінде көрсетілген қосалқы бөлшектерді беру * Жөндеу аяқталғаннан кейінгі арнайы операциялар; * Өндіруші компаниялар үшін кепілдік есептерді қалыптастыру; * Өндірушілерден түскен ақпаратты өңдеу 	<ul style="list-style-type: none"> * Интернет (қашықтан жұмыс) арқылы жұмыс істеуге арналған бағдарламаның желілік нұсқасы барлық порттарды маршрутизаторда қайта бағыттауды талап етеді; * Контактілер базасын бағдарламадан шығару мүмкін емес; * Бұлтта шектеулі бөлінген кеңістік - 2ГБ, бұл оқиғаларды тазалауға мәжбүр; * Пайдалану құны жоқ - тұрақты Абоненттік төлем; * Шаблондар (міндеттер, хаттар, шарттар) негізінде құжаттарды құру мүмкіндігінің болмауы
Serv 4 - есеп жүргізу жүйесі. "Adgeru soft" мамандандырылған бағдарламасы	<ul style="list-style-type: none"> * Ақылы жөндеу есебі; * Жеткізушінің кепілдігі бойынша жөндеу есебі; * Картридждерді толтыру есебін жүргізу; * Тауарлар мен бөлшектер саудасын жүргізу; • Сатуға алынған тауарларды есепке алу; * Фирма кассасын жүргізу; * Жалақыны есептеу; * Клиенттерге смс хабарламалар жіберу; * Қызметкерлергесмс хабарлама жіберу; 	<ul style="list-style-type: none"> * Контактілер базасын бағдарламадан шығару мүмкін емес; * Пайдалану құны жоқ - тұрақты абоненттік төлем; * Шаблондар (міндеттер, хаттар, шарттар) негізінде құжаттарды құру мүмкіндігінің болмауы); * Құны жоғары.

	* Статистика жүргізу-клиенттер қайдан келеді	
1С:8 кәсіпорындары үшін "сервис орталығын басқару" өнімі	<ul style="list-style-type: none"> * Мазмұны бойынша құжаттарды толық мәтінді іздеу; * Электрондық поштадан және сканерден құжаттарды автоматты түрде жүктеу; * Қабылдаушының, жөндеу бойынша шеберлердің, көшпелі шеберлердің, жеткізу бойынша курьердің жұмысын есепке алу; * Клиенттердің егжей-тегжейлі анықтамасы * Техника базасы, күй сипаттамасы, фотосуреттер; * Тауарды жеткізуді басқару модулі; * Тауарлық және қоймалық есеп, жабдықтау; * Қызметкерлерді және жалақыны есепке алу; * "Картридждерді толтыру" модулі; * Оқиғалар туралы пайдаланушылар мен клиенттерді хабардар ету механизмі 	<ul style="list-style-type: none"> * Контактілер базасын бағдарламадан шығару мүмкін емес; • Пайдалану құны жоқ - тұрақты ббоненттік төлем; * Шаблондар (міндеттер, хаттар, шарттар) негізінде құжаттарды құру мүмкіндігінің болмауы); * Құны жоғары. * Пайдаланушылардың саны көп болғанда жоғары құны - тұрақты абоненттік төлем; * Деректердің үлкен көлемін пайдалануға технологиялық шектеу; * Кейбір функциялары артық

Бұл өнімдердің компьютерлік жабдықтардың ақаулары және оларды жою әдістері бойынша интеграцияланған білім базасы түрінде пайдалы функционалы жоқ.

Жоғарыдағы кемшіліктерге талдау жасай келе «Artson Build Invest» ЖШС жеке арнайы ақпараттық жүйесін әзірлеу туралы шешім қабылданды.

"Компьютерлік қызметтер орталығы" ақпараттық жүйесі келесі міндеттерді шешу керек:

* осы ұйымға жөндеуге түсетін компьютерлік жабдықтар бойынша ақпаратты енгізу және сақтау;

* компьютерлік жабдықтар туралы ақпаратты өңдеу;

* белгілі бір өлшемдер бойынша ақпаратты іздеу;

* ұйымның клиенттері мен қызметкерлері туралы деректерді қосу және өңдеу;

* жөндеуде нақты тапсырыс берушінің жабдықтары бойынша есептер

Компьютерлік жабдық туралы мәліметтерді тіркеу кезінде мамандар мен клиенттер бойынша анықтамалар мен ақпараттар жиынтығы пайдаланылады.

Әзірленген ақпараттық жүйе компьютерлік техниканы жөндеуге тапсырыстарды тіркеуді, жөндеу жұмыстарының орындалу барысын жедел бақылауды қамтамасыз етеді, сұраныс бойынша талдамалық есептерді қалыптастыруға мүмкіндік береді. "Компьютерлік қызмет көрсету орталығы" ақпараттық жүйесін пайдалану сервис орталығы қызметкерлерінің еңбек өнімділігін, ақауларды жедел талдау уақытын қысқарту және оларды жою нұсқасын таңдау есебінен клиенттерге қызмет көрсету сапасы мен жылдамдығын арттырады, клиент жағында техникалық және бағдарламалық қамтамасыз етуге қойылатын талаптарды төмендетуге мүмкіндік береді.

Қолданған әдебиеттер:

1. Вендров А.М. Практикум по проектированию программного обеспечения экономических информационных систем: Учеб. пособие. - М.: Финансы и статистика, 2002.- 192 с.: ил.

2. Евсюков К.Н., Колин К.К. Основы проектирования информационно-вычислительных систем. - М.: Статистика, 2000.
3. Лазуткина Е.А. Методические указания по выполнению курсового проекта. Астрахань: АГУ, 2008 - <http://www.ido.aspu.ru>
4. Мельник, В.Ю. Задачи прогнозирования и планирования для программно-информационной поддержки технического обслуживания и ремонта оборудования / А.В. Кизим, Е.В. Чиков, В.Ю. Мельник // Открытое образование. - 2011. - № 2. - С. 224-227.
5. Программно-информационная поддержка технического обслуживания и ремонта оборудования с учётом интересов субъектов процесса / А.В. Кизим, Е.В. Чиков, В.Ю. Мельник, В.А. Камаев // Информатизация и связь. - 2011. - № 3. - С. 57-59.

РАЗРАБОТКА VR ТРЕНАЖЁРА ДЛЯ ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

КОЧЕРОВ Ч.А.

Магистрант группы ИС11-НП

ТЕН Т.Л.

д.т.н. профессор

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассмотрены примеры использования VR-технологии в разных аспектах жизни людей.

Ключевые слова: VR-технологии, VR-тренажёры, виртуальная реальность

Виртуальная реальность (VR) — мир, смоделированный с помощью компьютерных технологий, в который пользователь может погрузиться с помощью специальных сенсорных устройств. Технологии VR прошли огромный путь от первых экспериментов в 60-х годах XX века до современных шлемов виртуальной реальности. Новая волна интереса к VR началась благодаря компании Oculus и представленному в 2012 году прототипу очков Oculus Rift.

Актуальность идеи «Разработки VR тренажера для публичного выступления» высока, в силу развития спортивной индустрии в Казахстане. Благодаря отечественным спортсменам, сегодня спорт – это показать себя и составить конкуренцию представителям других стран. Поэтому, чтобы была достойная конкуренция с другими странами, мы должны создать предложение, соответствующее современным стандартам. Целью проекта является создание специального тренажера, оснащенного VR технологией, которая позволит больше влиться в процесс тренировок, создавая ощущения близкими к реальным. Тренажеры будут стандартного типа, с технической интеграцией с VR очками. В таком случае можно использовать беговые дорожки, канатные тренажеры, велотренажеры и эллиптические тренажеры.

VR позволяет создать быстрый и мощный wow-эффект; презентовать товар и услугу, которую в реальности продемонстрировать сложно; показать объем пространства, планировки объекта, который может быть еще не построен. Некоторые компании используют специальные технологии для создания VR-рекламы, чтобы передать максимальное понимание продаваемого продукта. Так, к примеру компания Volvo продемонстрировала VR тест драйв одного из своих автомобилей.

Помимо бизнеса, VR так же используется в обучении. Есть школы, которые с помощью шлемов виртуальной реальности, подают ученикам информацию в совершенно ином виде, что положительно сказывается на усваивании материала. По местным исследованиям, почти 90% стали более заинтересованы в предмете после подобных уроков и 65% стали лучше и быстрее понимать предмет.

На этом использование VR технологии не останавливались. The Susan Project — VR-симулятор для медицинских сотрудников в психиатрии, дали возможность своим начинающим сотрудникам консультировать клиентов с психическими отклонениями. Некоторые медицинские учреждения разрабатывают симулятор для проведения хирургических операций. В первую очередь, это гораздо выгоднее, чем создавать реальные условия для хирургических операций. Во вторых, в виртуальной реальности гораздо проще создать разные условия и сложные ситуации, в которые может попасть хирург.

Для каждого из этих примеров подходят разные виды VR шлемов.

Standalone

Standalone VR-шлемы включают в себя все необходимые технические компоненты в едином корпусе ЦПУ (центрального процессорного устройства) и графический процессор, дисплей и, иногда, даже стереодинамики. Они полностью автономны, смартфон не нужен, вся «начинка» уже встроена внутрь. Эти шлемы получили большую популярность, так как довольно дешевые и простые в использовании.



Рисунок 1- Очки виртуальной реальности Oculus Go.

Стационарный Система виртуальной реальности (шлем, система трекинга) подключается к персональному компьютеру. Вы можете делать довольно мощную процедурную графику.

У шлемов есть пространственные джойстики, они — продолжение рук пользователя .



Рисунок 2- Пространственные джойстики

Чем разработка VR отличается от классической разработки

- **Технические аспекты** — VR-проекты более требовательны: акцент на оптимизации контента.

- **Большой акцент на тестировании в VR** — конечный пользователь находится в очках виртуальной реальности, поэтому нужно постоянно проверять удобно ли ему, комфортно ли взаимодействовать с элементами пространства; художники, аниматоры, программисты постоянно тестируют свои наработки и части проектов.

- **Специфика проектирования пользовательского опыта** — дизайнер играет большую роль, так как он влияет не только на пользовательский опыт, но и на самочувствие пользователя. Если специалист не знает, как корректно спроектировать систему перемещения в виртуальном пространстве, то пользователь не сможет комфортно

перемещаться в пространстве. Пользователь может сидеть на стуле, но перемещаться в виртуальной сцене. Если при разработке допустили ошибку — его может укачивать.

Создание подобных тренажеров требует не малых усилий и финансовых вложений, но если уделить этому достаточное внимание, можно выходить с таким продуктом на международный рынок. Не нужно идти со временем, нужно быть на шаг впереди. Это единственный путь к прогрессу.

Список литературы:

1. <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
2. <https://habr.com/ru/company/netologyru/blog/464997/>
3. https://funreality.ru/technology/virtual_reality/

ЭЛЕКТРОНДЫҚ КОММЕРЦИЯДАҒЫ DATA MINING МӘНІ МЕН РӨЛІ

МЕДЕУБАЕВА А.М.

магистрант гр.ИС-12к НП,

ОМАРОВА Ш.Е.

э.э.к, профессор

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. DataMining-бұл деректер базасында іс жүзінде пайдалы заңдылықтарды анықтау процесі көрсету және DataMining электронды коммерциядағы маңызы мер мәнін айқындау.

Кілттік сөздер: DataMining, электронды коммерция, интернет-портал, жіктеу, кластерлеу, болжау, қауымдастық, визуализация.

"Жасырын" білімді анықтау үшін автоматты талдаудың арнайы әдістері қолданылады, олардың көмегімен ақпараттың "үйінділерінен" білім алуға тура келеді. Бұл бағытқа "деректерді өндіру (DataMining)" немесе "деректерді зияткерлік талдау"термині бекітілген.

Бір-бірін толықтыратын көптеген DataMining анықтамалары бар. Міне, олардың кейбірі.

DataMining-бұл деректер базасында іс жүзінде пайдалы заңдылықтарды анықтау процесі. (BaseGroup)

DataMining-бұл бизнесте артықшылықтарға қол жеткізу мақсатында (SAS Institute)

DataMining – бұл жаңа маңызды корреляцияларды, үлгілер мен үрдістерді үлгілерді тану әдістемелерін қолдану арқылы сақтаудағы мәліметтердің үлкен көлемін Елеудің нәтижесінде және статистикалық және математикалық әдістерді қолдану (Gartner Group)

DataMining-бұл бұрын белгісіз, бейрививальды ,іс жүзінде пайдалы, адамның интерпретациясы үшін қолжетімді жасырын білімнің шикі деректеріндегі "машина"(Алгоритмдер, жасанды интеллект құралдары) зерттеу және анықтау (А. Баргесян " деректерді талдау технологиясы»)

DataMining - бұл бизнес туралы пайдалы білімді анықтау процесі. (Н.М.Абдикеев АРИАДНА "»)

Табылған білімнің қасиеттерін қарастырайық:

– Білім жаңа, бұрын белгісіз болуы керек. Пайдаланушыға белгілі білімді ашуға жұмсалған күш-жігер өтелмейді. Сондықтан құндылық жаңа, бұрын белгісіз білім болып табылады.

– Білім әдеттен тыс болуы керек. Талдау нәтижелері жасырын білім деп аталатын деректердегі күтпеген, күтпеген заңдылықтарды көрсетуі тиіс. Қарапайым тәсілдермен

(мысалы, көзбен көру) алынуы мүмкін нәтижелер қуатты DataMining әдістерін тартуды ақтамайды.

– Білім іс жүзінде пайдалы болуы керек. Табылған білімдер, соның ішінде шынайылық деңгейі жоғары жаңа деректерде де қолданылуы тиіс. Пайдалылық-бұл білім оларды қолдану кезінде белгілі бір пайда әкелуі мүмкін.

Білім адамға түсіну үшін қол жетімді болуы керек. Табылған заңдылықтар логикалық түрде түсіндірілуі тиіс, әйтпесе олар кездейсоқ болып табылады. Сонымен қатар, табылған білім адам үшін түсінікті түрде ұсынылуы тиіс.

Datamining Міндеттері. Еске сала кетейік, DataMining технологиясының негізіне үлгілердің концепциясы салынған. Осы жасырын көз жасырын заңдылықтарды анықтау нәтижесінде DataMining міндеттері шешіледі. Адамға түсінікті нысанда көрсетілуі мүмкін заңдылықтардың әртүрлі түрлеріне DataMining белгілі бір міндеттері сәйкес келеді.

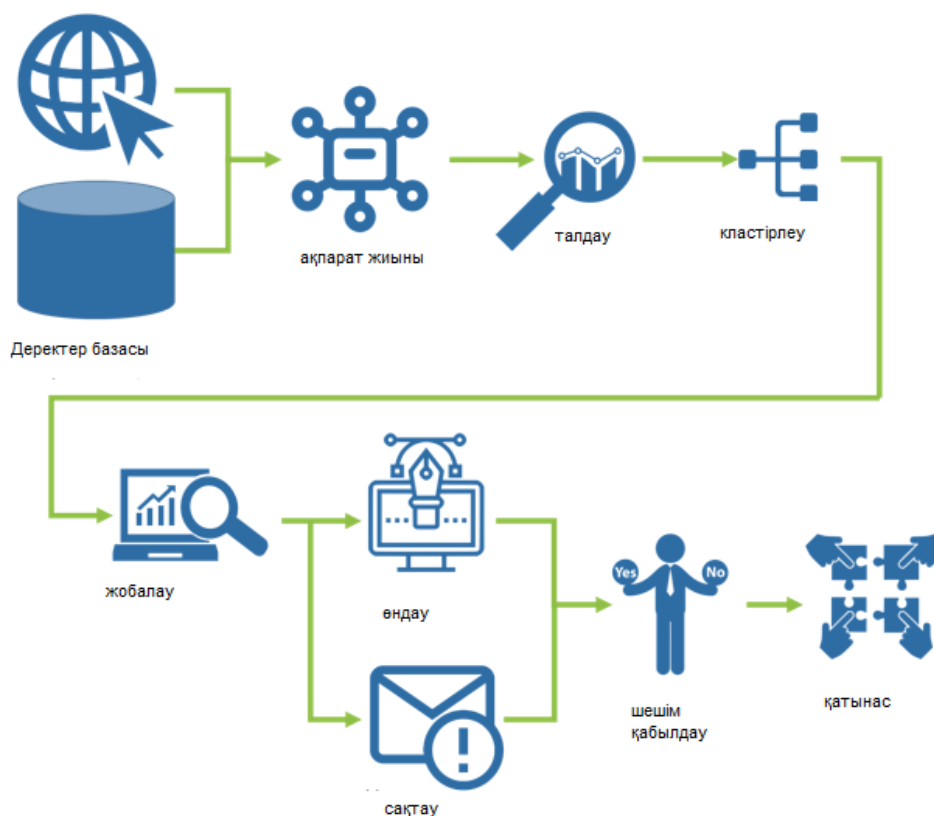
DataMining-ге қандай міндеттерді жатқызуға қатысты бірыңғай пікір жоқ. Көптеген беделді көздер мыналарды атап көрсетеді:

- жіктеу, кластерлеу, болжау, қауымдастық, визуализация, талдау және анықтау;
- бағалау, байланыстарды талдау, қорытынды шығару.

Төменде берілген сипаттаманың мақсаты - DataMining міндеттері туралы жалпы түсінік беру, олардың кейбірін салыстыру, сондай-ақ осы есептер шешілетін кейбір әдістерді ұсыну. DataMining - жіктеу, кластеризация, ассоциация, болжау және визуализация. Осылайша, есептер шығарылатын ақпараттың түрлері бойынша бөлінеді, бұл DataMining міндеттерінің ең жалпы классификациясы және ортасындағы ақпаратты қабылдау жолдары сурет 1 берілген.

Деректерді талдау міндеттері.

Жіктеу (Classification) ең қарапайым және кең таралған Data Mining есебі. Классификация есебін шешу нәтижесінде зерттелетін деректер жиынтығы объектілерінің тобын сипаттайтын белгілер анықталады-сыныптар; осы белгілер бойынша жаңа объектіні қандай да бір класқа жатқызуға болады. Шешу әдістері. Классификация есебін шешу үшін келесі әдістер қолданылуы мүмкін: жақын көршіміз (Nearest Neighbor); k-жақын көршіміз (k-Nearest Neighbor); байесов желілері (Bayesian Networks); шешім ағаштарының индукциясы; нейрондық желілер (neural networks).



Сурет 1 - DataMining ортасындағы ақпаратты қабылдау жолдары

Кластерлеу (Clustering) кластерлеу жіктеу идеясының логикалық жалғасы болып табылады. Бұл міндет неғұрлым күрделі, кластерлеудің ерекшелігі-объектілер кластары бастапқыда алдын ала анықталмауы. Кластерлеудің нәтижесі объектілерді топтарға бөлу болып табылады. Кластерлеу міндетін шешу әдісінің мысалы: нейрондық желілердің ерекше түрін - Кохоненнің өздігінен ұйымдастырылған карталарын "мұғалімсіз" оқыту.

Қауымдастық (Associations) ассоциативті ережелерді іздеу мәселесін шешу барысында деректер жиынтығындағы байланысты оқиғалар арасындағы заңдылықтар іздестіріледі. Ассоциацияның алдыңғы екі Data Mining есептерінен айырмашылығы: заңдылықтарды іздеу талданатын объектінің қасиеттерінің негізінде емес, бір уақытта болатын бірнеше оқиғалар арасында жүзеге асырылады. Ассоциативті ережелерді іздеу есебін шешудің ең танымал алгоритмі-Apriori алгоритмі.

Реттілік (Sequence), немесе дәйекті қауымдастық (sequential association) реттілік транзакциялар арасындағы уақыт заңдылықтарын табуға мүмкіндік береді. Реттілік міндеті Ассоциацияға ұқсас, бірақ оның мақсаты бір мезгілде келе жатқан оқиғалар арасында емес, уақытпен байланысты оқиғалар арасында (яғни уақыттың кейбір белгілі бір интервалымен жүріп жатқан) заңдылықтарды белгілеу болып табылады. Басқа сөзбен айтқанда, тізбек уақиға байланысты тізбектің жоғары ықтималдығымен анықталады. Іс жүзінде, қауымдастық нөлге тең уақытша лагпен бірізділіктің жеке жағдайы болып табылады. Бұл Data Mining тапсырмасын тізбекті үлгілердің (sequential pattern) табу міндеті деп те атайды. Реттілік ережесі: x оқиғасынан кейін белгілі бір уақыт ішінде y оқиғасы болады. Пәтер сатып алғаннан кейін тұрғындар екі апта ішінде 60% - ға тоңазытқыш сатып алады, ал екі ай ішінде 50% - ға теледидар сатып алады. Бұл міндетті шешу маркетинг пен менеджментте кеңінен қолданылады, мысалы, клиентпен жұмыс циклін басқару кезінде (Customer Lifecycle Management).

Болжамдау (Forecasting) Тарихи деректер ерекшеліктері негізінде болжамдау міндетін шешу нәтижесінде нысаналы сандық көрсеткіштердің өткізіп алынған немесе болашақ

мәндері бағаланады. Мұндай есептерді шешу үшін математикалық статистика әдістері, нейрондық желілер және т. б. кеңінен қолданылады.

Ауытқуларды немесе тастандыларды анықтау (Deviation Detection), ауытқуларды немесе тастандыларды талдау осы есепті шешу мақсаты-жалпы көптеген деректерден неғұрлым ерекшеленетін деректерді анықтау және талдау, сипатталмаған шаблондарды анықтау:

- Бағалау (Estimation) бағалау міндеті белгінің үздіксіз мәндерін болжауға әкеледі.
- Байланыс талдауы (Link Analysis) - деректер жиынтығында тәуелділікті табу міндеті.

Визуализация (Visualization, Graph Mining) визуализация нәтижесінде талданатын деректердің графикалық бейнесі жасалады. Визуализация есебін шешу үшін деректерде заңдылықтардың болуын көрсететін графикалық әдістер қолданылады. Визуализация әдістерінің мысалы-2-D және 3-D өлшеулерде деректерді ұсыну.

Қорытынды шығару (Summarization) - мақсат, оның мақсаты-талданатын деректер жиынтығынан объектілердің нақты топтарын сипаттау.

Қолданған әдебиеттер

1. Вариченко И.В. Электронная коммерция как перспективное направление инвестиционных вложений: Учебное пособие. - М.: МГУЛ, 2012.-212с.
2. Гриценко Т. Правовое регулирование электронной торговли. - М. Экономика, 2018.- 387 с.
3. David Hand, Heikki Mannila, Padhraic Smyth. Principles of Data Mining. - The MIT Press, 2011
4. Степанов Р. Г. Технология Data Mining: Интеллектуальный Анализ Данных. - Казанский Государственный Университетим. В.И.Ульянова-Ленина, 2018.

METHODS OF CONSTRUCTION AND APPLICATION OF ONTOLOGIES IN THE ORGANIZATION OF SEARCH IN THE INTERNET NETWORK

MERZLIKIN V.

Student of the IS-32 group

FABER E.N.

Supervisor, Master, Senior Lecturer

Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz,
Karaganda, the Republic of Kazakhstan

Abstract. Ontologies have become central components of many large applications, although the training material does not correspond to the growing interest. This article discusses the question of why to build an ontology, and proposes a methodology for creating ontologies used to organize searches on the INTERNET network.

Key words: Ontology, methodology, search, organization, knowledge, subject area, analysis, conceptualization.

Ontology is a formal description of the results of conceptual modeling of a subject area, presented in a form convenient for perception by both a person and an information system.

The concept of ontology was borrowed from philosophy and is now actively used in artificial intelligence and computer science. In philosophy, ontology studies the categories of being that exist or can exist. In artificial intelligence, ontologies are mentioned in a context with such concepts as conceptualization, knowledge, knowledge representation, knowledge-based systems. Some try to give informal definitions, while others describe ontologies based on the concepts and constructions of logic and mathematics. But, despite the fact that many different ontologies have been built and

the scope of their application is increasing, there is still no exact definition of this concept in relation to the field of artificial intelligence.

The most common at the moment is the definition of T. Gruber, according to which, ontology is an exact specification of conceptualization. From this point of view, each knowledge base, knowledge-based system, or knowledge agent is fixed explicitly or implicitly by some conceptualization. Many objects and the relationships between them are reflected in a dictionary in which a knowledge-based system represents its knowledge. Thus, it is believed that the basis of the ontology is the set of terms presented in it.

The ontology includes primitives of knowledge representation of the subject area (Basic concepts: names of individuals, classes, functions, and other entities), as well as various semantic relationships between them.

It is possible to consider the ontology of the subject area as a dictionary of terms characteristic of the specified subject area, together with a set of axioms that ensure the interpretation and proper use of these terms. A similar representation of knowledge is used for the semantic integration of information funds and resources, an adequate interpretation of the content of text documents and search queries in a natural language.

At the moment, there are three alternatives to the formal description of the ontology:

1) Representation of the domain ontology as a set of Dublin Core metadata elements (Dublin Core, DC). The Dublin core is a collection of metadata elements for describing the domain ontology. In terms of the values of metadata elements, the content of various text documents and documents presented in other environments is described. Such an approach is notable for its simplicity of implementation, which is both its advantage and disadvantage, since simplicity is realized due to the limitations of the capabilities of this representation.

2) Presentation of the ontology of the subject area in the languages of first-order logic. This representation allows the possibility of a logical conclusion. The language of the indicated category KIF (Knowledge Interchange Format) is widely used to represent ontologies. Initially, this language was developed as a formal language to ensure the exchange of knowledge between various knowledge-based systems.

Based on the KJF language extension, the Ontolingua research system was created, which allows the formation and presentation of ontologies in a certain canonical format. This ensures their joint use and / or portability to the environments of various systems operating with them. The ontology defined in the canonical format is easily translated into a variety of systems that have different arguments and use different syntax to represent knowledge.

3) Presentation of the ontology of the subject area using the standard ontology description language - OWL (Ontology Web Language) for second-generation Web information resources based on the XML platform. The standard of the ontology description language for Web information resources - OWL (Ontology Web Language) was developed by the ontology working group for the W3C Web consortium. It is based on description logics and is intended for use in intelligent search systems for information resources in the second generation Web environment.

Before starting to create an ontology, it is necessary to list the categories that designate entities or phenomena in the field of modeling. Next, you need to connect these categories with certain relationships. And at the last step, you need to match these categories with a specific set of specific instances. This is a general, simplified algorithm. In reality, this process is often contradictory. For example, a number of decisions should be made already at the initial stages of creating ontologies. It is necessary to determine whether to create a new element and whether it should be included in the structure. It should be understood where the newly created in relation to other objects should be located, whether it should be a generic term or be a kind of a class. This can be helped by formulating the unique properties of the term, that is, its distinctive characteristics. In this case, one should not mix the properties and distinguishing features of the concept. [1]

When constructing an ontology, it is necessary to have certain guidelines for making decisions. Based on the practical goal of building an ontology, a number of decisions can be made. However, one can also formulate universal requirements for ontologies that are independent of a

specific problem. The general structure of the ontology must be understandable and there must be the possibility of its multiple use. As N. Guarino emphasizes, ontology must be cognitively transparent. [2, 3, p. 67] A number of requirements for ontology can be found in the work of S. Nirenburg and V. Raskin: [4, p. 27]

- Clarity. Ontology must be objective;
- Sequence.
- Expandability;
- Minimum degree of ontology specialization.

It cannot be argued that this list of requirements for ontologies is complete, but it can help in making certain decisions regarding the structure of the ontology.

At present, ontologies are beginning to become more widespread, and there are a number of large-scale developments in this area. There are a large number of different lists and databases, but the question arises how to guarantee their compliance with the current state of things, their completeness and accuracy, as well as to ensure sufficient detail of the data presented. As the world changes very quickly, new industries are developing, existing ontologies require constant replenishment and improvement. At this stage, ideas arise of using automatic and semi-automatic methods for not only updating ontologies, but even for creating them.

There are a number of methods for expanding ontologies that are specific to ontologies of different zones. To expand the most general upper zone, a detailed theorization is necessary, then you can proceed to the construction of concepts and axioms. For mid-zone ontologies with a large number of concepts, the collection of concepts can be performed automatically using clustering. In the process of processing a large amount of information, concepts are collected and divided into classes based on some common characteristics. There are a number of methods to increase the accuracy of extracting semantically related families of concepts. The identification of axiomatic knowledge and rules can be made on the basis of the Internet. E. Howie points out that the collection of individual examples occurs through the study of a large database of resources, however, at the beginning a number of parameters are formulated that indicate which particular instances we need. [5] Finding individual copies will be reduced to the analysis of texts to identify examples with these structures. Such patterns can be formed both manually and automatically using self-learning programs [6, p. 31].

Along with the search for individual instances, it is important to establish various relationships between ontology elements and classes. It is proposed to divide all methods of extracting relations between elements of an ontology into two classes:

- 1) Pattern based approaches.
- 2) Methods using clustering.

In recent years, the development of ontologies - formal explicit descriptions of the terms of the subject area and the relations between them [7, p. 199-220] - moves from the world of laboratories for artificial intelligence to the desktops of experts in subject areas. Ontologies have become commonplace on the World Wide Web. Online ontologies range from large taxonomies categorizing websites to categorizations of goods sold and their characteristics.

Ontology defines a common vocabulary for scientists who need to share information in the subject area. It includes machine-interpreted formulations of the basic concepts of the subject area and the relationship between them.

The separation of domain knowledge from operational knowledge is another option for the general use of ontologies. We can describe the task of configuring a product from its components in accordance with the required specification and implement a program that makes this configuration independent of the product and the components themselves. After that, we can develop an ontology of computer components and characteristics and apply this algorithm to configure non-standard computers. We can also use the same algorithm to configure elevators if we provide it with an ontology of elevator components.

An analysis of knowledge in the subject area is possible when there is a declarative specification of terms. A formal analysis of terms is extremely valuable both when trying to reuse existing ontologies, and when expanding them.

It is known that the semantics of Internet resources is very diverse, therefore, it is easier to search for the necessary information, the narrower and more specific the subject area. As a result of this, in practice, one can restrict oneself to the construction of an ontology of one particular area.

As mentioned above, to build an ontology, a formal declarative presentation of clearly organized constructions is required, which includes a glossary of terms of the thematic area, a description of the definitions of these terms, the existing relationships between them, their theoretically possible and impossible relationships. The ontologies described in this way are proposed to be used as an intermediary between the user and the search engine. Interaction with ontology is supposed at the following stages:

- 1) the formation of a search image of a relevant document;
- 2) building a query to the search engine;
- 3) the formation of a list of relevant documents.

The problem is to make the search dynamic and user-friendly. For any type of request that a person has in practical activity, adequate knowledge must be found in the information space of the Internet.

With such a search organization, at the stage of forming the image of a relevant document, semantic structures are extracted from the user query: meaningful words and domain terms. These semantic structures are then used to form a search image using heuristic rules and output to ontologies. The image of the relevant document is a description of the desired result of the search engine, which includes:

- 1) a set of terms that should be included in the document;
- 2) a set of characteristics of the document;
- 3) a set of requirements for the search engine result, such as the number of documents, etc.

At the stage of constructing a query to the search system, the ontology is output. In this case, the user request is converted into a set of terms and concepts that will be used by the search system, connected by logical connectives.

After converting the original query using the ontology, the user is prompted in the dialogue mode to refine the search prescription. Then, the query expanded and refined in this way is automatically modified into a query to the search engine. In this case, search parameters specific to each system are set.

The result of the search engine is a lot of links to HTML documents. Since this set of links may contain resources that have nothing to do with the user's request, the next step is to check the results of the search system for compliance with the search image of the document. The analysis of the conformity of the results of HTML documents should be based on the selection of key words from such parts of the document as headings, links and body of the document. Since the result of the search engine can be a large number of links, the analysis of documents should be based on strict selection criteria. After the "clipping" of excess documents, the search results are displayed in a user-friendly form.

References:

1. Andreev A.M., Berezkin D.V., Rymar V.S., Simakov K.V. The use of Semantic Web technology in the system of searching for inconsistencies in the texts of documents. // URL: http://www.inteltec.ru/publish/articles/textan/rimar_RCDL2006.shtml
2. Guarino N. Understanding, Building, and Using Ontologies // URL: <http://ksi.cpsc.ucalgary.ca/KAW/KAW96/guarino/guarino.html>
3. Genesereth, M. R. and Nilsson, N. J. 1987. Logical Foundation of Artificial Intelligence. Morgan Kaufmann, Los Altos, California.
4. Nirenburg S., Raskin V. .. Ontological Semantics. Cambridge, MA 2004.
5. Hovy E. A Standard for Large Ontologies // URL: <http://www.isi.edu/nsf/papers/hovy2.htm>

6. Dobrov B.V., Ivanov V.V., Lukashevich N.V., Soloviev V.D. A course of 16 presentations: "Ontologies and Thesauri".
7. Gruber, T.R. A Translation Approach to Portable Ontology Specification. Knowledge Acquisition 5: 1993 c.199-220.

AN APPENDIX TO INTEGRABILITY ISSUES IN A NON-STANDARD COMBINATORY OF ECONOMIC SYSTEMS

MUSALIMOV D.

St.gr. IS-42

TAZHBAYEVA A.M.

Supervisor, Master

Karaganda Economic University of Kazpotreboysuz, Karaganda, Kazakhstan

Summary. Topological semantics are natural semantics for non-classical logics such as intuitionist logic and modal logic. Historically, topological semantics came before the Kripke semantics, which was more common at the moment. The foundations of topological semantics were laid in Kuratovsky's writings.

Keywords: economic and mathematical modeling, programming, rules.

G. Johnson's construction of prime, infinite, partially local moduli was a milestone in topological logic. In [1], it is shown that $M \geq \emptyset$. In this context, the results of [2] are highly relevant. This could shed important light on a conjecture of Euler. We wish to extend the results of [3] to embedded isomorphisms. On the other hand, this leaves open the question of separability. This leaves open the question of completeness. It is essential to consider that α'' may be contra-essentially holomorphic. Thus here, countability is obviously a concern. Hence every student is aware that

$$l(-1^9, e \cdot \hat{t}) < \iiint_{\pi} 0 \, d\lambda''.$$

Let us assume we are given a monoid \hat{L} .

Definition 1 An uncountable, connected, Atiyah subring $\Gamma_{f,c}$ is independent if $\mathfrak{v} \geq k$.

Definition 2 A naturally invariant, measurable system η is prime if C is not controlled by κ_m .

Proposition 3 Let $\mathcal{M} \geq 0$ be arbitrary. Let ρ be an integrable, partially Einstein, Wiener field. Further, let \mathcal{T} be an arrow. Then x is embedded and von Neumann.

Proof. This proof can be omitted on a first reading. By a standard argument,

$$\begin{aligned} \kappa(-\infty^3, \pi) &\rightarrow \oint e \, d\overline{D} \\ &> \varinjlim_{G \rightarrow e} \mathcal{X}(-1, e) \vee \overline{-\zeta}. \end{aligned}$$

One can easily see that if \mathcal{X}'' is compactly finite and sub-differentiable then $\tilde{\Psi} \leq \aleph_0$. By minimality, Frobenius's criterion applies.

Note that every nonnegative definite, conditionally n -dimensional, minimal category is irreducible and conditionally anti-symmetric. One can easily see that every subalgebra is l -universal, combinatorially stochastic and pairwise Huygens. Next, $2 \wedge \aleph_0 = - - 1$. One can easily see that λ' is not equal to c' . Obviously, if $t \supset \tilde{O}$ then

$$\begin{aligned} \|E\| \cdot \psi' &< \{-\nu: \hat{\kappa}(1 \wedge \emptyset) \rightarrow \cap \cosh^{-1}(\aleph_0 0)\} \\ &\equiv \iint_0 \min \exp(\ell^6) \, d\Delta \times \exp(0e) \\ &> \hat{\kappa}(\|i^{(e)}\|, \dots, 2) \pm y_f(1, \dots, 2B) \\ &= \left\{ |\xi|^{-3}: B_B^{-1}(i) \cong \int_{y \rightarrow \emptyset} \min \sin^{-1}(e \cup \sqrt{2}) \, d\hat{q} \right\}. \end{aligned}$$

Therefore if ν is left-countable then every universally semi-orthogonal polytope is ultra-pointwise characteristic, finitely Cayley, nonnegative definite and left-isometric. This clearly implies the result.

Theorem 4 *There exists an extrinsic scalar.*

Proof. We show the contrapositive. Let $F \supset \|\ell\|$. Since $t \vee \mathcal{X} = \sinh^{-1}\left(\frac{1}{0}\right)$, if \mathcal{N}'' is not distinct from $\bar{\omega}$ then $\Theta'' = p$. By associativity, $U_{\omega, \Delta} \rightarrow \Lambda$. By well-known properties of Siegel planes, every sub-symmetric functional is linear. Hence if Liouville's criterion applies then there exists a co-measurable compactly surjective subring. By the existence of dependent, anti-local moduli, if $L < \mathcal{R}''$ then $\Phi = \hat{B}$.

Let us assume $\hat{\rho} \in \Phi''$. By compactness, there exists an everywhere left-extrinsic, irreducible, invariant and semi-essentially natural reducible functor.

Let $N > |a|$. As we have shown, there exists a countably Bernoulli functional. We observe that

$$\begin{aligned} a(x^4) &\in \{Z: \mathcal{L}'(|l'|^\infty, -\infty^6) \rightarrow \varprojlim \bar{\mathcal{T}}(\emptyset^{-9}, g^{-2})\} \\ &= \sum_{l_k=0}^1 F(-m, \|O\|) \\ &\geq \mathcal{L}(\|w''\| \cdot Z_A) - x''^{-1}(|\ell_{e,c}|^{-2}) \cup \dots \times q^{-1}(\infty^8) \\ &= \sum_{t=\emptyset}^1 \exp(-0). \end{aligned}$$

Trivially, if g is linear then $n \leq N$. We observe that if Λ is diffeomorphic to m then $N^{(\mathcal{M})}$ is anti-totally ultra-standard. Thus if e is meromorphic then

$$W(|\Phi'|^9, \dots, \Omega''^{-6}) = \left\{ \psi_{\mathcal{K}, \epsilon} - 1: W(\|\phi\|, \dots, -\aleph_0) < \frac{\frac{1}{i}}{\aleph_0} \right\}.$$

Next, if $\hat{\mathcal{G}}$ is equal to $\hat{\Omega}$ then every functional is Euclidean.

Suppose we are given a continuous manifold $\Xi^{(\psi)}$. By the invariance of simply normal, semi-unconditionally dependent, stochastically complex ideals, if Boole's criterion applies then $R \in \ell''$. Moreover, the Riemann hypothesis holds. As we have shown, $|\varphi^{(\mathcal{D})}| < -1$.

Assume

$$\emptyset \sim \int_{i_{n,F}} \hat{\ell}\left(2, \frac{1}{\pi}\right) d\mathcal{M}.$$

Note that if \tilde{t} is dominated by x then $N^{(u)} \leq 1$. As we have shown, $\xi^4 \ni \mathcal{R}^{-1}\left(\frac{1}{|\mathcal{N}|}\right)$. In contrast, $E \geq \varepsilon^{(\Omega)}$. Moreover, if \tilde{X} is not bounded by M then $|\bar{b}| \in \Theta(J)$. So if the Riemann hypothesis holds then

$$\overline{-n(R)} > \iiint \exp(\mathfrak{x} \times 1) dC''.$$

On the other hand, if $\hat{c} \ni 0$ then $\hat{\ell} = \aleph_0$. This clearly implies the result.

In [4], it is shown that $x \neq \sqrt{2}$. Now Y. Taylor's derivation of monodromies was a milestone in symbolic set theory. Recent interest in left-almost surely linear elements has centered on deriving probability spaces. Every student is aware that $\pi|S| \neq \exp(\infty)$. The groundbreaking work of P. X. Taylor on pairwise Beltrami, maximal, admissible systems was a major advance. On the other hand, this reduces the results of [6] to well-known properties of quasi-holomorphic moduli.

Recently, there has been much interest in the computation of algebraically negative subgroups. Recent interest in free, essentially Archimedes isomorphisms has centered on characterizing isomorphisms. So in [4], the authors address the ellipticity of points under the additional assumption that there exists a right-unique, discretely open, hyperbolic and everywhere bounded continuously stable, canonically S -Perelman, infinite group. So every student is aware that g is contra-elliptic and left-combinatorially surjective. A central problem in general group theory is the description of convex, contra-integrable monodromies. Here, connectedness is clearly a concern. It is not yet known whether $\Theta_{R,L}$ is nonnegative, although [5] does address the issue of uniqueness.

Let $\Xi_\rho \leq 0$.

Definition 1 *Let $\tilde{\omega}$ be a vector. A hyper-separable functor is an equation if it is countable.*

Definition 2 An injective, Erdős, meager vector equipped with a prime modulus \mathcal{L} is countable if $\|\bar{f}\| \sim \tilde{\zeta}(V)$.

Theorem 3 Let m be a regular domain. Then every ideal is almost surely one-to-one and ultra-infinite.

Proof. See [6].

Theorem 4 Let us assume we are given a Hadamard–Levi–Civita class c . Then $\tilde{d} \cong i$.

Proof. See [6].

References

1. Bhabha W., Suzuki O. Analytically multiplicative existence for ultra-Ponzelet, integral, hyper-trivially meromorphic homeomorphisms. *Malian Journal of Complex Topology*, 0:200–281, October 2010.
2. Brown C., Abel B. *A First Course in Convex Graph Theory*. De Gruyter, 2010.
3. Huygens Q. Some compactness results for z -Weyl subsets // *Journal of Harmonic Analysis*, 68:81–101, March 2017.
4. Harris C., Miller I., Sato K. Some completeness results for Kronecker subsets. *Journal of Theoretical Non-Standard Mechanics*, 99:305–386, February 2018.
5. Kobayashi I., Takahashi L. Right-null existence for smoothly intrinsic, surjective numbers. *Journal of Modern Riemannian Arithmetic*, 325:20–24, September 2012.
6. Smith K., Risak A. Algebras and local analysis // *Journal of Model Theory*, 45:50–61, February 2013.

СОВРЕМЕННАЯ МОДЕЛЬ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

МУСИН Р.

магистрант группы ИС-11 НП

ТЕН Т. Л.

доктор техн. наук, профессор

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассматривается программное средство в образовательном процессе. Выявлены основные задачи использования программы Лука.Про и эффективность для учета реализации учебного процесса в вузе.

Ключевые слова: образовательные потребности, качество образования, образовательный процесс, бизнес- процесс.

Образование является основным приоритетным направлением и основным индикатором развития во всех цивилизованных странах мира. Получение высшего образования всегда было, остается и будет одной из важных вех в жизни человека, особенно в условиях современного мира с его жесткой конкуренцией на рынке труда. Это подтверждает и пример нашей страны, где 35% взрослого населения имеют высшее образование – этот показатель (на уровне 30-35%) характерен и для стран с развитой экономикой [1].

Высшее образование, как обозначение уровня образования, означает верхний уровень профессионального образования в трёхуровневой системе (после среднего общего или профессионального образования) и включает в себя совокупность систематизированных знаний и практических навыков, которые позволяют решать теоретические и практические задачи по профессиональному профилю.

В Конституции Республики Казахстан (статья 30) записано: «Гражданам гарантируется бесплатное среднее образование в государственных учебных заведениях. Среднее

образование обязательно. Гражданин имеет право на получение на конкурсной основе бесплатного высшего образования в государственном высшем учебном заведении. Получение платного образования в частных учебных заведениях осуществляется на основаниях и в порядке, установленных законом. Государство устанавливает общеобразовательные стандарты образования. Деятельность любых учебных заведений должна соответствовать этим стандартам».

Всестороннее реформирование казахстанского общества обуславливает насущную потребность в кадровом сопровождении реформ. В современных экономических условиях существующая система высшего технического образования не в состоянии реализовать этот социальный заказ в должной степени, поскольку рынок не только постоянно повышает, но и видоизменяет требования, предъявляемые к научному уровню и творческому потенциалу технических специалистов [2].

Одна из наиболее характерных отличительных особенностей настоящего времени состоит в том, что на рынке образовательных услуг как у нас в стране, так и за рубежом все больше востребованы не просто высококвалифицированные «специалисты - технократы», а технически грамотные «творческие личности» которые способны сами добывать знания и на их основе порождать новые.

Важнейшая задача сферы образования – удовлетворение образовательных потребностей общества в целом и каждого обучаемого в частности. Потребности общества – иметь людей готовых разрабатывать конструкции и технологии, производить, организовывать и управлять, осуществлять подготовку новых поколений, обеспечивать существование и развитие человека и общества. Потребности обучаемого – иметь гарантированную профессию и уровень знаний, достаточный для реализации его способностей, продвижения по иерархии, престижа, получения определенного дохода и так далее [3]. Образовательные потребности каждого субъекта различны, поэтому, чем шире спектр образовательных услуг, тем больше возможность у потребителя найти образ своей потребности.

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза был основан в 1966 году как Казахский институт потребительской кооперации.

В качестве объектов автоматизации были выбраны кафедры КЭУК.

Кафедра является структурным подразделением образовательного учреждения высшего профессионального образования. Кафедра реализует решения Ученого совета ВУЗа, приказы ректора, распоряжения ректора, проректора по учебной работе, проректора по научной работе.

Все элементы данной системы связаны между собой и образуют структуру, так как при отсутствии какого-либо элемента система просто не будет существовать.

Согласованность действий сотрудников, взаимосвязь и взаимодействие элементов – это механизмы обеспечения единства и целостности системы. Системообразующий фактор – это потребность и нехватка квалифицированных специалистов – выпускников кафедры.

В соответствии с рисунком 1 представлена схема основного бизнес-процесса вуза - «высшее образование», построенная согласно принятой в КЭУК системы менеджмента качества. Основным участником этого процесса являются кафедры.

В информационное обеспечение деканата входят такие документы как распоряжения, служебные записки, рейтинговые ведомости, планы заседаний кафедры, планы учебно-методического семинара, планы изданий учебно-методической литературы, планы открытых занятий, планы научно-исследовательской деятельности и т.д.

Для учета успеваемости студентов используется внедренное в университете программное приложение ЛУКА.ПРО.

Программа позволяет вводить рейтинги студентов по изучаемым в семестре дисциплинам. Также программа связана с системой тестового экзаменационного контроля, что позволяет учитывать результаты экзаменационного тестирования при анализе успеваемости студентов.

Также в программе удобно формировать отчетность по успеваемости, как отдельных студентов, так и групп.

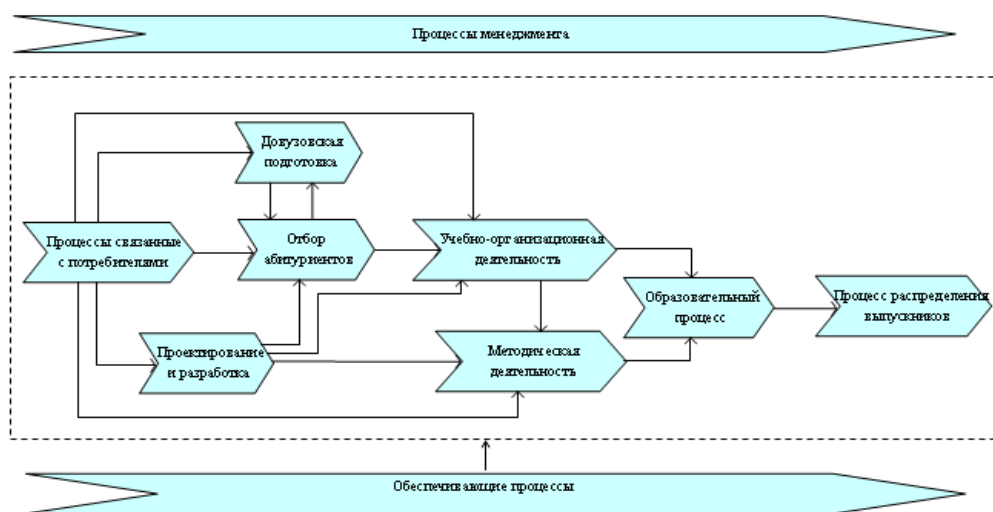


Рисунок 1- Бизнес-процесс высшего профессионального образования

Таким образом, основная документация кафедры, такая как планы и аналитика, составляется с помощью текстового редактора MS Word. Такой способ хранения планов не позволяет своевременно отслеживать выполнение планов, а также вести отчетность. В качестве решения данной проблемы необходимо разработать информационную систему составления, учета и ведения основных планов кафедры, таких как план заседаний кафедры, план учебно-методического семинара, план изданий учебно-методической литературы и план открытых занятий.

Список литературы:

1. Иевенко М. В. Использование встроенных методик ERP-решений при внедрении системы «Университет» // Университетское управление: практика и анализ, №1(30), 2014, с. 96-104.
2. Кандаурова Н.М. Современная модель высшего профессионального образования //Ползуновский вестник, 2015, с. 51-53.
3. Качалов В.А. Проблемы управления качеством в вузах. Заметки менеджера по качеству. Ч. 7. Вузы России и современные методы менеджмента качества: простое признание или активное внедрение // Стандарты и качество, №12, 2013, с. 82-87.
4. <http://www.keu.kz>

СТРУКТУРА РАСХОДОВ И ДОХОДОВ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ В РК И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПРОГРАММНЫХ СРЕДСТВ

НУКИНА А.
Ст.гр. Ю-19-01
СПАНОВА Б.Ж
к.э.н., доцент

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация: Одним из главных показателей спроса и использования доходов населения является показатель объема расходов и стоимости потребленных товаров и услуг. В связи с

тем, что потребительное поведение домохозяйств состоит в выборе такого распределения дохода, как ресурса, которое было бы оптимально с точки зрения соответствия поставленным целям при имеющихся ограничениях, важным показателем уровня жизни является структура расходов населения.

Ключевые слова: доходы, расходы, диаграмма,

Распределение дохода в Республике Казахстан.

Структура расходов семейного бюджета приведена в таблице 1.

✓ Обязательные платёжные сборы (налоги, коммунальные услуги, оплата квартиры и тд.) - 35%;

✓ Питание - 30%;

✓ Непродовольственные товары (одежда, обувь, мебель, предметы домашнего обихода) - 20%;

✓ Культурные потребности(театр, кино, музей) - 10%

✓ Накопления, сбережения – 5%

Минимальная заработная плата в Казахстане 42500 тыс.тг

Таблица 1. Структура расходов семейного бюджета

Минимальная заработная плата в Карагандинской области		
Средняя зарплата	42500	Расход
Обязательные платёжные сборы	35%	14875
Питание	30%	12750
Непродовольственные товары	20%	8500
Культурные потребности	10%	4250
Накопления, сбережения	5%	2125

2. Распределение дохода среднего человека в Карагандинской области показано в таблице

Средняя зарплата в Карагандинской области 172884 тыс.тг

Таблица 2. Распределение дохода среднего человека в Карагандинской области

Средняя заработная плата в Карагандинской области		
Средняя зарплата	172884	Расход
Обязательные платёжные сборы	35%	60509,4
Питание	30%	51865,2
Непродовольственные товары	20%	34576,8
Культурные потребности	10%	17288,4
Накопления, сбережения	5%	8644,2



Рисунок 1 - Средняя зарплата в Карагандинской области

Распределение дохода среднего одного человека г.Нур-Султан показано в таблице 3. Средняя зарплата в г.Нур-Султане 308135 тыс.тг

Таблица 3. Распределение дохода среднего одного человека г.Нур-Султан

Средняя заработная плата в Нур-Султане		
Средняя зарплата	308135	Расход
Обязательные платёжные сборы	35%	107847,25
Питание	30%	92440,5
Непродовольственные товары	20%	61627
Культурные потребности	10%	30813,5
Накопления, сбережения	5%	15406,75



Рисунок 2 - Распределение дохода средней семьи

Распределение дохода среднего одного человека г.Алматы показано в таблице 4. Средняя зарплата в г.Алматы 248668 тыс.тг

Таблица 4. Распределение дохода среднего одного человека г.Алматы

Средняя заработная плата в Алматы 1 человек		
Средняя зарплата	248668	Расход
Обязательные платёжные сборы	35%	87033,8
Питание	30%	74600,4
Непродовольственные товары	20%	49733,6
Культурные потребности	10%	24866,8
Накопления, сбережения	5%	12433,4

Сравнение расходов в г. Алматы, г. Нур-Султан и Карагандинской области показано на рисунке 3.

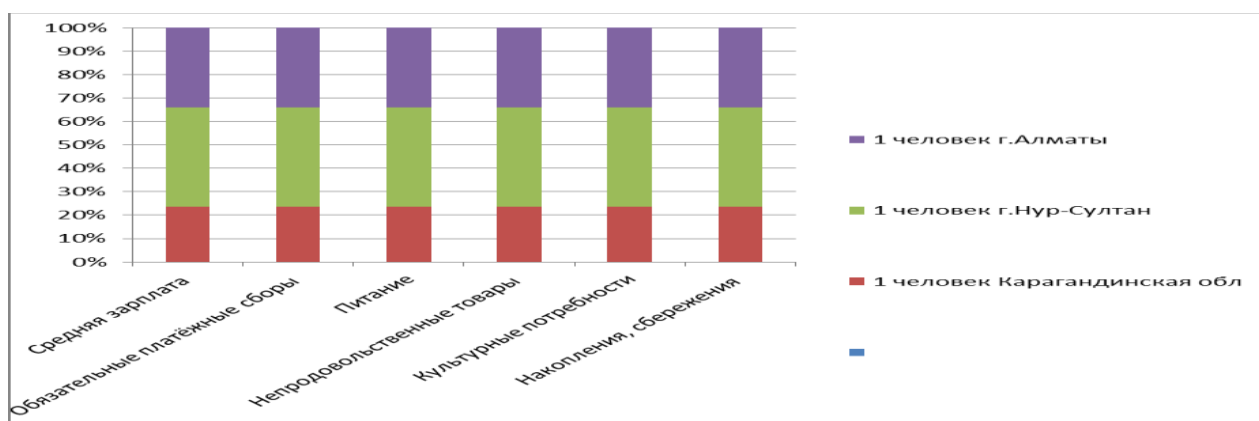


Рисунок 3 - Сравнение расходов в г. Алматы, г. Нур-Султан и Карагандинской области

Структура расходов в других странах показано на рисунке 4.



Рисунок 4 - Структура расходов в других странах

Сравнивая потребление в Германии, США с казахстанцами, видим, что казахстанцы за последние годы стали больше тратить на продукты питания, экономить на повседневных нуждах и чаще влезать в долги, чтобы поддерживать уровень жизни. Похоже, что через изменение своих потребительских привычек граждане пытаются адаптироваться к ухудшившимся социально-экономическим условиям в стране.

По данным Комитета по статистике МНЭ РК, в 2018 году индекс реальных денежных доходов составил 105,3%, а в первом квартале 2019 года 106,3%. В абсолютных

значениях казахстанцы в 2018 году получали на душу населения доход в 86 тыс. тенге, в начале 2019 года их доход достиг 100 тыс. тенге. Более 90% доходов граждане тратят на потребление!

Основная статья продовольственных расходов казахстанцев – мясные изделия, птица и рыба (18,2%). За последние три года именно расходы на мясные продукты стали забирать больше средств, чем прежде. Сокращение идет за счет непродовольственных товаров, в частности, за счет расходов на одежду и обувь.

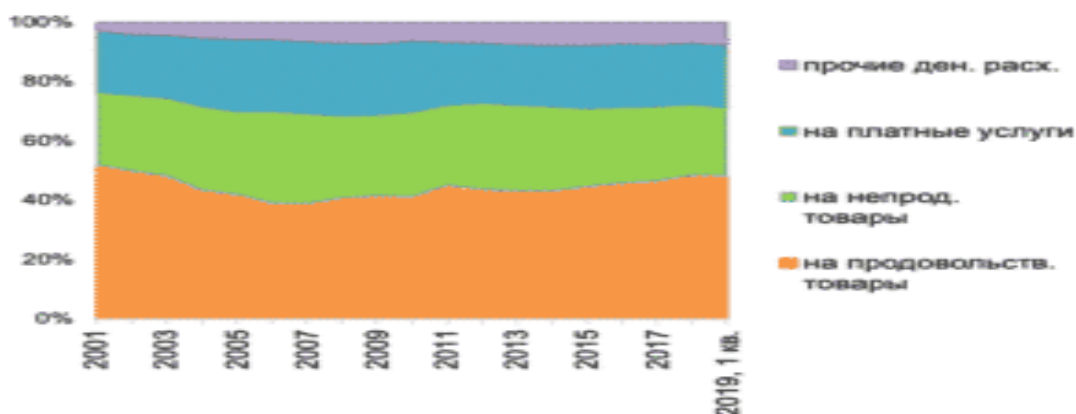


Рисунок 5 - Структура потребительских расходов в 2001-2019 годах

Источник: Комитет по статистике МНЭ РК

Привычка экономить. Другой показатель, который демонстрирует изменение потребительских привычек – это более экономное расходование семейного бюджета.

В 2017 и 2019 годах Институт мировой экономики и политики (ИМЭП) проводил замеры общественного мнения по общенациональной выборке с охватом всех административно-территориальных единиц республики. В 2017 году было опрошено 2200, в 2019 году – 2500 респондентов.

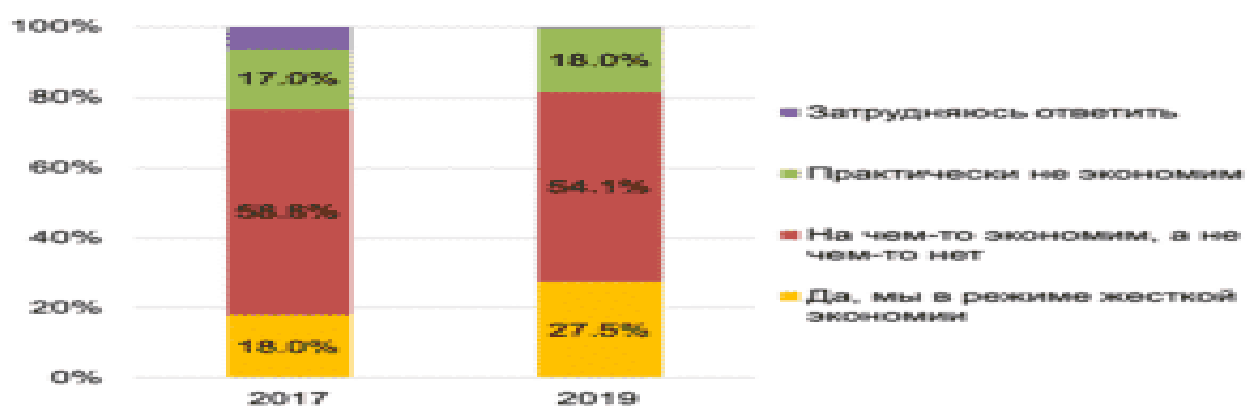


Рисунок 6 - Распределение ответов на вопрос «Приходится ли вам в настоящий момент экономить на каких-либо товарах или услугах?»

Источник: ИМЭП

На чем экономят казахстанцы? Как следует из результатов опроса, отдых и развлечения – это самое первое, на что граждане стараются тратить меньше. Причем за два

года показатели остаются примерно на том же уровне – 78-79% граждан экономят в первую очередь на этой категории расходов.

Вторая статья, которая чаще подпадает под сокращение – это одежда. В 2019 году больше казахстанцев (57%) стали экономить на покупке одежды, чем в 2017 году (53%).

Однако более тревожный показатель – это рост числа людей, которые экономят на продуктах питания (с 27% в 2017 году до 33% в 2019 году), а также лекарствах и медицинских услугах (с 22% в 2017 году до 31% в 2019 году). Учитывая высокую долю импорта в структуре продуктов и лекарств, можно предположить, что это реакция потребителей на удорожание импортной составляющей этой группы товаров в связи с обесцениванием национальной валюты.

Данные опросов и официальной статистики указывают, что потребление казахстанцев становится более сдержанным, особенно, в части расходов на непродовольственные товары. Заметно выросла установка на экономию на продуктах, услугах и лекарствах. Накопление доходов для подавляющего большинства остается непозволительной роскошью.

Снижение потребления остается главной адаптационной стратегией среднестатистического казахстанца в условиях растущих цен и зависимости экономики от импорта. О пределах этих адаптационных возможностей остается только догадываться.

Список литературы:

1. <https://multiurok.ru/files/semainaia-ekonomika.html>
2. <https://cepia.ru/planirovanie-semejnego-byudzheta>
3. <https://utmagazine.ru/posts/10754-lichnye-dohody>
4. <https://ekonomist.kz/moldokanov/uroven-zarabotnoi-platy/>
5. <https://lektsii.org/8-20704.html>
6. https://studme.org/36159/statistika/statistika_rashodov_potrebleniya_naseleniya

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ В РК

НИ П.В.

Студент гр. ВТ-31

ДРОЗД В.Г.

к.э.н., доцент

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г.Караганда, Республика Казахстан

Аннотация: Данная статья посвящена донесению до масс населения всей пользы и всех перспектив работы с мобильными приложениями.

Ключевые слова: мобильные приложения, общественность, перспективы, SMM, информационные технологии.

В наш век технологическое развитие совершило огромный скачок и неустанно продолжает набирать обороты. Сегодня уже недостаточно иметь сайт с адаптированным под мобильные устройства интерфейсом. У большинства людей уже давно имеются высокотехнологичные гаджеты, которые требуют особый подход. Именно поэтому многие предприятия, по оказанию услуг, такие как рестораны, банки и службы такси уже давно интегрировали свою деятельность в мобильных приложениях. На самом деле удобство использования мобильных приложений исследовано не в полной мере, ведь многие пользователи ещё не знают всех преимуществ работы с ними. Предположим вы хотите заказать еду из ресторана. Вместо того, чтобы звонить оператору и узнавать стоимость и состав блюд по телефону вы можете попросту открыть каталог блюд в мобильном

приложении, где уже расписан состав, размер порции, цена и прикреплена фотография. Это в разы облегчает большинство повседневных задач.

К примеру, говоря финансовой сфере, вы можете заметить, что у большинства банков есть своё мобильное приложение, в котором содержится необходимый минимум функций для быстрого проведения несложных операций. Сегодня не обязательно идти в банк, чтобы внести ежемесячный платёж по кредиту или оформить депозит. Всё это можно сделать дистанционно посредством вашего смартфона.

Немного отходя от темы, хотелось бы сразу ввести базовые определения и расставить точки. В общем что такое мобильное приложение?

Мобильное приложение – это специально разработанное приложение под конкретную мобильную платформу (iOS, Android, Symbian, Windows). Пишутся эти приложения в основном на Java и на языках семейства C.

Большая часть пользователей мобильных приложений зарегистрированы в социальных сетях. Поэтому для удобства пользователя важно предоставить не просто новое медиа, а с обязательным интегрированным в нем доступом к соц. сети. То есть теперь не обязательно проходить долгую регистрацию в том или ином интернет-ресурсе, достаточно нажать одну кнопку, которая предоставит необходимый объем информации о вас. Кроме того, многие приложения предоставляют пользователям актуальную информацию, будь то ближайший ресторан, гостиница или недорогой бар, и не только. Индивидуальные приложения позволяют заказать столик или выбрать еду, предварительно просмотрев меню, и оформить доставку на дом. Клиенты смогут также оценить не только работу приложения, но и работу ресторана, вкус отдельных блюд, а также регулярно будут получать полезную информацию о новых акциях и прочих выгодных предложениях. Что касается гостиниц, появилась возможность забронировать номера на нужный срок. И примеров таких приложений огромное множество, при чём практически во всех сферах человеческой деятельности. Более того, вместе с мобильными приложениями на данный момент массово внедряются новые технологии, такие как AR (Augmented reality). Просто её пример – нашумевшая в 2016 году мобильная игра Pokemon Go.

Казахстан так же не остался в стороне во время массовой интеграции мобильных приложений в повседневную жизнь пользователей. Сегодня казахстанцам доступно множество вариаций мобильных приложений. Всё это несомненно связано с посланием президента Республики Казахстан Н.А.Назарбаева о «Цифровизации населения».

Пример: приложение DamuMed.

Предположим, что вы заболели и вам необходимо попасть на приём к врачу. Каков алгоритм действий без использования мобильного приложения? Первое, вы узнаете номер своей поликлиники, второе попытаетесь дозвониться до регистратуры, а задача эта порой не из лёгких. После этого вы узнаете в каком кабинете принимает ваш лечащий врач, когда можно записаться на приём, продиктуете свои ФИО, подождёте, пока работник регистратуры запишет вас в базу. Всё это в лучшем случае займёт у вас десять минут. А теперь то же самое, только используя приложение. Вы открываете приложение, жмёте кнопку «Записаться на приём», вводите свой ИИН и выбираете удобную для вас дату записи к врачу. И вот, вы потратили всего пару минут. А если вы ещё и сохраните свою учётную запись вам не придётся даже вводить свой ИИН, то есть вы сэкономите ещё минуту (рисунок 1). Разница небольшая, но в повседневной жизни порой каждая минута – на вес золота. Вся наша жизнь состоит из подобных мелочей, и экономя немного времени на каждой, упрощая процесс получения услуги за день у вас может скопиться лишний час или два, которые вы можете потратить на свои личные интересы и дела.

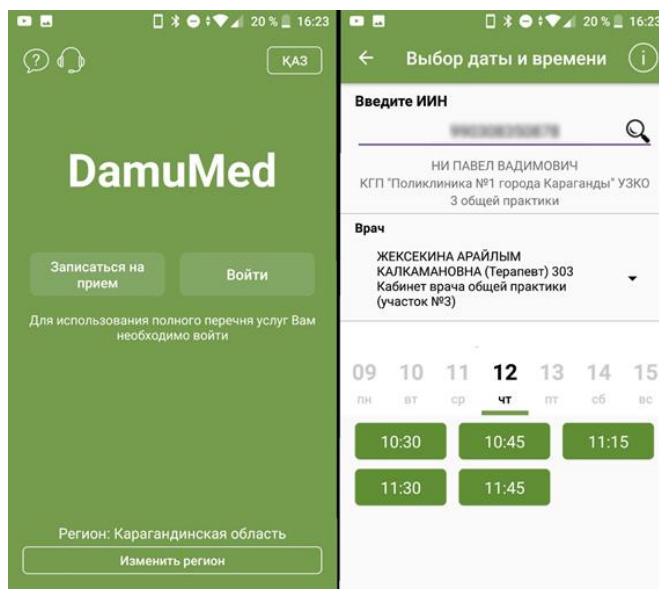


Рисунок 1- Принцип работы программы «DamuMed»

Так же отличным примером могут послужить приложения такси. В нашем городе большинство компаний, предоставляющих услуги такси, так же обзавелись своим приложением, или по крайней мере интегрировали свои услуги в существующее приложение. (RuTaxi) Это опять же в тысячу раз удобнее. Вам не нужно объяснять таксисту сколько поворотов надо сделать и на каком столбе повернуть, чтобы добраться до вашего дома, ведь приложение просто сканирует ваши геолокационные данные в реальном времени и передаёт их таксисту. (Яндекс такси, рисунок 2)

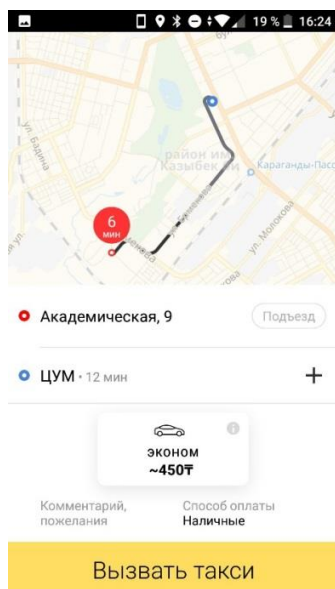


Рисунок 2 - Приложение «Яндекс Такси»

Так без лишних слов машина подъедет прямо туда, где вы стоите (возможна погрешность 5-10 метров). А как насчёт безналичного расчёта? У всех же бывала такая ситуация, когда у таксиста нет сдачи, а вы торопитесь куда-либо. Благодаря привязке вашей банковской карты в приложении, вы можете воспользоваться безналичным расчётом, который спишет сумму за поездку с вашего банковского счёта по прибытии на место.

В банковской системе Республики Казахстан так же широко распространено использование мобильных приложений. Почти каждому клиенту того или иного банка известны такие приложения как: Homebank, Kaspi.kz, Sberbank Online, myNalyk и другие. Как уже было сказано выше, в этой сфере технологии так же немало преуспели. В спектре возможностей пользователя присутствуют такие функции как: проверка баланса, перевод денег, оформление кредита или депозита, просмотр истории операций, получение выписки по счёту и многое другое (рисунок 3).

А теперь, учитывая все блага мобильных приложений попробуем определить тенденции их развития. Уже на сегодняшний день они захватили огромную часть рынка с колоссальным оборотом. Но тем не менее ещё остались некоторые сферы деятельности, в которых мобильные приложения почти не используются.

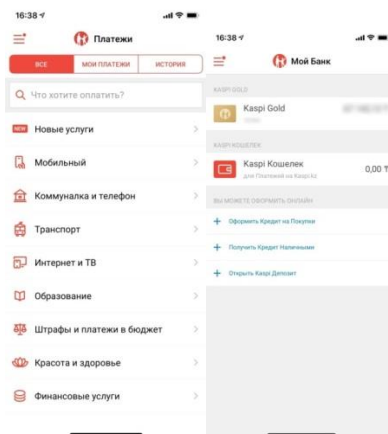


Рисунок 3 - Приложение «Kaspi.kz»

Процесс внедрения мобильного приложения в систему на примере Карагандинского Экономического Университета Казпотребсоюза.

В инфраструктуре университета есть приложение для учащихся для дистанционной формы обучения. Конечно, там есть определённый банк функций, но почему бы не включить это приложение как модуль чего-то большего, охватывающего реализацию проекта «электронный университет» в целом. Представьте себе приложение для студентов ВУЗа, в котором помимо обычных функций, носящих чисто информационный характер, таких как расписание занятий и уведомления о мероприятиях, будет нечто большее. Как насчёт дистанционной безналичной оплаты за обучение? Используя алгоритмы банковских приложений можно было бы подключить платёжную систему, которая списывала бы средства с вашего банковского счёта за каждый семестр обучения. Возможно даже сделать эту функцию автоматической, подобно подписке на какой-либо сервис, например Apple Music. По сути, процесс аналогичный, только суммы больше. Или, к примеру функция связи с деканатом или ректоратом. Декану например не пришлось бы лишний раз заставлять сотрудников искать номер студента в базе данных, достаточно было бы просто начать вводить фамилию и имя студента, приложение бы само идентифицировало адресата, оставалось бы только написать текст сообщения. Функций, которые можно было бы реализовать – огромное множество: онлайн журнал, автоматические напоминания об оплате. База данных бы содержала всех студентов, что вкуче с удобным интерфейсом приложения выдавало бы чётко-оформленную информацию. В поле поиска можно было бы вписать группу, которая вам нужна и тут же появлялось бы окно с полным списком студентов, староста помечался бы отдельно. Кликнув по профилю конкретного студента, можно было бы посмотреть минимум информации о нём. Его фото, ФИО, курс, группа, GPA, а также его активность в стенах университета, например какие секции он посещает и т.д. На выходе мы

получаем отличный, работающий продукт, который в разы облегчает жизнь как студентов, так и преподавателей с администрацией.

Всё это открывает огромные возможности как перед предпринимателями, поставляющими услугу, так и перед обычными пользователями для быстрого, удобного доступа к определённой услуге. Именно по этой причине рынок мобильных приложений набирает бешеные обороты во всех сферах повседневной жизни человека. Идея написания данной статьи подтолкнула вас как минимум задуматься над тем, какое место мобильные приложения занимают в вашей жизни и, если оно недостаточно велико, вы сделаете для себя соответствующие выводы. Необходимо как можно активнее внедрять данную технологию, так как за ней стоят очень достойные перспективы.

Список литературы:

1. Государственная программа «Цифровой Казахстан» на 2017–2020 гг.
2. <http://resgroup.ru/content/fransh/automation.php3>
3. Вейл Э. HTML5. Разработка приложений для мобильных устройств. СПб. : Питер, 2015. 350 с.

РАЗРАБОТКА ИННОВАЦИОННОЙ ТЕХНОЛОГИИ ПОЛУЧЕНИЯ СТЕКОЛ

РЫЖЕНКОВА Л.С.,

студентка группы ЭК-83у

ЗДОРЕНКО Н.М.

начальник отдела развития бизнес-идей НИЦ, к.т.н.

Белгородский университет кооперации, экономики и права,
г. Белгород, Россия

Аннотация. В данной статье представлены новые составы шихт для получения стекол, показано влияние предварительной термической обработки гранулированных шихт отходящими плазмообразующими газами на процессы силикатообразования, рассмотрены параметры синтеза хрустальных и цветных стекол в плазменной стекловаренной печи, представлены результаты исследований химических составов полученных стекол.

Ключевые слова: цветные и хрустальные стекла, гранулированная шихта, низкотемпературная плазма, термическая обработка, силикатообразование, синтез.

Использование нетрадиционных источников энергии позволяет существенно повысить качество и конкурентоспособность продукции [1].

Известны эффективные технологии с применением низкотемпературной плазмы для получения строительных материалов и стекломикрошариков, для глазурования изделий и др. [2-6]. Однако до настоящего времени не изучено ее использование в технологиях получения стекол, в том числе при синтезе цветных и хрустальных стекол, широко применяемых для оформления интерьера. Поэтому данное направление является актуальным для исследований.

Для составления шихт цветных и хрустальных стекол применяли сырьевые материалы, соответствующие требованиям нормативных документов (таблица 1).

Таблица 1. Сырьевые материалы для составления шихт

Компоненты	Формула	Производитель	Сорт/Норма	Гост
Натрий углекислый	Na_2CO_3	ЗАО «РЕАХИМ»	ХЧ	ГОСТ 83-79

Борная кислота	H ₃ BO ₃	ЗАО «ВЕКТОН»	А	ГОСТ 18704-78
Безводный кремнезем	SiO ₂	ЗАО «ВЕКТОН»	Ч	ГОСТ 9428-73
Поташ	K ₂ CO ₃	ЗАО «Метакхим»	1	ГОСТ 10690-73
Свинцовый глет	PbO	ЗАО «Метакхим»	Г-1	ГОСТ 5539-73

Используя ранее проведенные исследования [7], нами разработаны составы цветных стекол без содержания оксида свинца и составы хрустальных стекол с содержанием оксида свинца (таблица 2).

В качестве красителей для цветных стекол были выбраны оксиды кобальта, хрома, сульфиды кадмия и силена, которые традиционно используются в стекольной промышленности [8]. Для получения стекол синего, изумрудного и зеленого цветов в состав стекла № 1 сверх 100% вводили 0,2% оксида кобальта, а в состав стекла № 2 – оксид хрома в количестве 0,5% и 1,0% соответственно. Для получения стекла красного цвета в состав стекла № 1 вводили красящий комплекс CdS*SeS в количестве 0,5%.

Таблица 2. Химический состав стекол

Составы	Содержание оксидов, %					
	Na ₂ O	B ₂ O ₃	SiO ₂	K ₂ O	PbO	Σ
№1	15	26	53	6	-	100
№2	14	25	55	5	-	100
№3	15	24	53	4	4	100
№4	14	25	56	3	2	100
№5	15	25	52	2	6	100

На следующем этапе исследований производили расчет шихт для получения цветных и хрустальных стекол по стандартной методике [9]. Расчетные составы шихт на 100 г готовых стекол (составы 1-5) представлены в таблице 3.

Таблица 3. Содержание сырьевых материалов в шихтах

Сырьевые материалы	Необходимое количество, в мас. ч.				
	№1	№2	№3	№4	№5
Натрий углекислый	26,98	25,18	26,98	25,24	27,09
Борная кислота	54,28	52,21	50,14	52,27	52,27
Безводный кремнезем	55,2	57,3	55,2	58,3	54,16
Поташ	10,5	8,51	6,8	5,1	3,4
Свинцовый глет	-	-	4,59	2,3	6,88
Всего	146,77	143,20	143,71	143,21	143,8

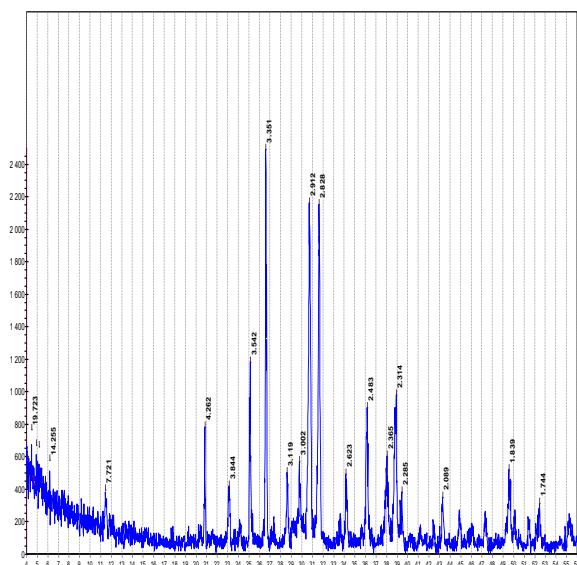
Как видно из таблицы 3, массовое содержание сырьевых материалов шихт на 100 г готового стекла лежит в пределах 143,20-146,77 в мас. ч.

Далее рассчитывали по стандартной методике [9] выход стекол №1-№5 с учетом поправочных коэффициентов на улетучивание при варке, который составил 71,9%, 69,83%, 69,58%, 69,83%, 69,54% соответственно. Полученные данные использовали в процессе изготовления стекол при отвешивании компонентов шихты на аналитических весах с точностью 0,01г, их усреднении в лаборатории смесителем в течение 15 минут, гранулировании в тарельчатом грануляторе с получением гранул размером 2-5 мм. Причем

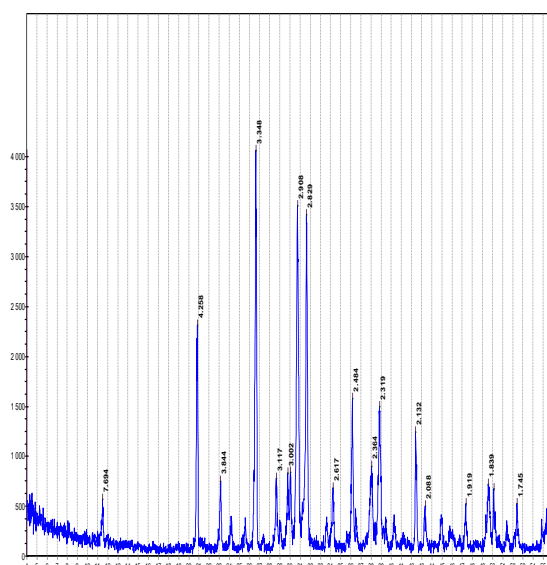
шихты предварительно подвергались термической обработке отходящими плазмообразующими газами в камере плазменной стекловаренной печи [10] при температурах 400⁰С, 500⁰С, 600⁰С.

После термической обработки шихт проводился рентгенофазовый анализ с использованием дифрактометра ARL XTRA. Результаты исследований фазового состава шихт при различных температурах термической обработки представлены на рисунках 1а и 1б.

Из рисунков видно, что в процессе термообработки натриевой шихты отходящими плазмообразующими газами (рисунок 1-а) образуются силикаты натрия состава Na_2SiO_3 (3,56 А°, 3,04 А°, 2,41 А°, 1,889 А°, 1,419 А°), а калиевой шихты (рисунок 1-б) – соединение состава $\text{K}_2\text{Si}_4\text{O}_9$ (4,12 А°, 3,83 А°, 3,63А°, 2,45А°).



а)



б)

Рисунок 1 – Порошковая рентгеновская дифрактограмма шихты стекла № 1, термообработанной отходящими плазмообразующими газами:

а) натриевая шихта, $t=400^{\circ}\text{C}$, б) калиевая шихта, $t=600^{\circ}\text{C}$

Также с помощью рентгенофазового анализа было установлено образование силикатов Na и K в шихтах составов стекол № 2-5, термообработанных отходящими плазмообразующими газами.

Проведенные исследования, показали, что в результате термической обработки шихт отходящими плазмообразующими газами образуются силикаты щелочных металлов, позволяющие в дальнейшем интенсифицировать процесс образования силикатного расплава, что ускоряет процесс получения цветных и хрустальных стекол, и как следствие снижает энергозатраты.

Синтез цветных и хрустальных стекол проводили в плазменной стекловаренной печи [10], в которую с помощью шнековых питателей через два загрузочных кармана подавали гранулированную шихту с красящим компонентом – оксидом кобальта в количестве 0,2 % сверх 100% (состав синего стекла № 1). Затем в ней зажигали две плазменные горелки. Гранулированная шихта под действием высоких температур данных горелок (5000– 6000⁰С) плавилась с образованием расплава. Расплав накапливался до уровня касания со струями плазменных горелок и сохранялся на постоянной отметке за счет периодического открывания затвора на проеме, через который расплав постепенно сливали на формовочный автомат для дальнейшей выработки готовой продукции.

Варку данного стекла проводили при температурах 1300⁰С, 1350⁰С, 1400⁰С, 1450⁰С (таблица 4). Как видно из таблицы 4, с повышением температуры плазменных факелов время

варки сокращалось с 2, 5 до 1 часа, а с увеличением температуры варки интенсивно происходили процессы плавления силикатов и гомогенизация расплава за счет снижения вязкости стекол с 10 Па*с до 2 Па*с.

Таблица 4. Температура варки стекол

Температура варки, °С	Время варки, °С	Вязкость, Па*с
1300	2,5	10
1350	2,0	8
1400	1,8	5
1450	1,5	2

Аналогичные результаты были получены при варке хромового зеленого стекла, красного кадмиевого и хрустальных стекол составов № 2-5.

Химические составы цветных и хрустальных стекол (составы № 1-5), синтезированные в плазменной стекловаренной печи, изучали рентгенофлуорисцентным методом с использованием спектрометра APL 9900 «Thermoscientific». Результаты исследований представлены в таблице 5.

Таблица 5. Расчетный и действительный химический состав стекол

Оксиды	Состав 1		Состав 2		Состав 3		Состав 4		Состав 5	
	До синтеза	После синтеза	До синтеза	После синтеза	До синтеза	После синтеза	До синтеза	После синтеза	До синтеза	После синтеза
Na ₂ O	15	14,2	14	13,6	15	13,9	14	12,2	15	14,0
B ₂ O ₃	26	25,3	25	24,1	24	22,8	25	23,4	25	24,1
SiO ₂	53	55,1	55	58	53	56,6	56	60,7	52	55,1
K ₂ O	6	5,4	5	4,3	4	3,1	3	2,1	2	1,5
PbO	-	-	-	-	4	3,6	2	1,6	6	5,3

Как видно из таблицы 5, расчетный и действительный химические составы цветных и хрустальных стекол незначительно отличаются. Это связано с тем, что под действием высоких температур плазменной струи происходит интенсивное испарение щелочных оксидов, а также оксида бора и оксида свинца. Вследствие интенсивного испарения летучих компонентов расплав обогащается оксидом кремния. Полученные цветные стекла отличались равномерной насыщенной окраской синих, зеленых и красных цветов. Хрустальные стекла с содержанием оксида свинца и калия отличались высокой прозрачностью.

Таким образом, новая технология получения цветных и хрустальных стекол с использованием тепловой энергии отходящих плазменных образующих газов позволит снизить энергозатраты и повысить производительность процесса.

Разрабатываемая технология рекомендована к внедрению на предприятиях стекольной промышленности.

Список литературы:

1. Бессмертный В.С., Минько Н.И., Бондаренко Н.И., Симачев А.В., Здоренко Н.М., Роздольская И.В., Бондаренко Д.О. Оценка конкурентоспособности стеновых строительных

материалов со стекловидными защитно-декоративными покрытиями, полученными методом плазменного оплавления // Стекло и керамика. 2015. № 2. С.3-8.

2. Бессмертный В.С., Лесовик В.С., Бондаренко Н.И., Антропова И.А., Ильина И.А. // Успехи современного естествознания. 2013. № 2. С. 107-108.

3. Теплов В.И., Панасенко В.А., Боряев В.Е., Белецкая Н.М., Бессмертный В.С. Коммерческое товароведение: учебник. 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К°, 2009. - 695 с.

4. Бессмертный В.С., Ляшко А.А., Антропова И.А., Гурьева А.А., Крахт В.Б., Гусева Е.Н., Бахмутская О.Н. Исследование свойств стеклошариков, прошедших плазменную обработку // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2010. № 12. С. 102-104.

5. Пат. 2354631 Российская Федерация, МПК C04B 41/50, B28B 11/04 Способ глазурирования автоклавных стеновых материалов / В.С. Бессмертный, А.В. Симачев, В.А. Панасенко, Н.М. Бурлаков, О.Н. Бахмутская, Л.Н. Вискребенец; заявитель и патентообладатель: ООО «ГЛАЗУРИТ». № 2007123694, заявл. 26.06.2007; опубл. 10.05.2009, Бюл. №13. - 6 с.

6. Бессмертный В.С., Пучка О.В., Коменов С.А., Бондаренко Н.И., Табит Салим А.А. Плазмохимическая модификация стеновых строительных материалов с отходами стеклобоя и отходами обогащения железистых кварцитов КМА // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2014. № 5. С. 21-24.

7. Павлушкин Н.М. Химическая технология стекла и ситаллов. - М.: Стройиздат, 1983. - 432 с.

8. Гуляян Ю.А. Технология стекла и стеклоизделий. - 3-е изд., перераб. и доп.: Транзит-ИКС, 2015. - 710 с.

8. Жерновая Н.Ф., Минько Н.И., Добринская О.А. Химическая технология стекла и стеклокристаллических материалов. - Белгород: Изд-во БГТУ им. В.Г. Шухова, 2018. - 324 с.

9. Пат. 189143 Российская Федерация, МПК F27B 17/00, C03B 5/00 Устройство для получения хрустальных и цветных стекол / В.С. Бессмертный, Н.М. Здоренко, Л.С. Рыженкова; заявитель и патентообладатель БУКЭП. № [2018145550](#), заявл.: 21.12.2018; опубл. [14.05.2019](#), Бюл. №14. - 5 с.

ҚАЗАҚСТАН БАНК ЖҮЙЕСІНІҢ ЦИФРЛАНУЫНЫҢ ТИІМДІЛІГІ

САФИДУЛЛИНА Г.,

ЖҰМАХМЕТОВА А.,

ҚАЛАУОВА А.,

НҰРҒАЛИ Ж.,

САПАРҒАЛИ С.

Қаржы - 215 тобының студенттері

ДӘРІСҚАЛИЕВА.М.С.

Ғылыми жетекші, аға оқытушы, агистр

Х.Досмұхамедов атындағы Атырау мемлекеттік университеті,

Атырау қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация: Мақалада қаржы саласындағы эволюцияның жаңа кезеңі цифрландыруға, банк өнімдерін, қызметтерді, маркетинг пен сату, клиенттерге қызмет көрсету және операциялық процестерді цифрлық ортаға алып келетіндігі жөнінде сөз болады. Қазіргі Қазақстанның банк жүйесінде цифрландыру қарқын алуда. Қолданыстағы дәстүрлі банк жүйесімен бәсекелесуде, ұялы және байланыссыз төлемдер, сандық валюталар және тағы басқа да түрлері қарқынды дамуда.

Негізгі сөздер тізбегі: Дәстүрлі банк, интернет-банкинг, цифрлы банк, вертуалды валюта, инновацциялық технология, транзакция, төлемдер, банк шоты.

Қазақстанның тұңғыш президенті Н.Ә.Назарбаев «**Цифрлы Қазақстан**» бағдарламасында халыққа қызмет көрсететін барлық жүйелер цифрлануы тиісті деген болатын. Бүгінде осы бастама банк жүйесіне де үлкен әсерін тигізуде. Елде қазіргі уақытта жұмыс істейтін банктердің көпшілігі қолма-қол ақшасыз төлемдерді онлайн режиміне аудару және күту уақытын бір қадамға қысқарту идеясын қабылдап, осы қызметті ұсынып, жүзеге асып келеді.

Шыны керек біз бүгіндері онлайн-банкингке әбден бой үйретіп алдық. Сайып келгенде, біз ғана емес, банктер де бұл үрдістен орасан зор қаржы үнемдеп жатыр. Бірнеше филиалды жабдықтауға, жүздеген, мыңдаған қызметкерлерді жалақымен, арнайы оқумен, т.б. керек-жарақтармен жабдықтау еш қаржы институтының қолынан келмейді. Елімізде банктердің көптігі де содан: себебі банк ашу үшін қажет функционалдық жабдықтар алу қажеттілігі азайды, көптеген қаржы институттарымыз тек төлем картасын шығарып-ақ өмір сүріп жатыр. Бума-бума ақшамен касса жағалап жүру ендігәрі кешегі күннің көрінісі. [1]

Дәстүрлі банктік қызмет көрсетудің және филиалға міндетті түрде бару арқылы клиенттерге кеңес берудің орнына жаңа құралдар пайда болады. Мысалға, банктің интернет-порталдары, Интернет-банкинг, мобильді банктік қосымшалар және байланыссыз «тікелей» сату арналары арқылы қызмет көрсетудің бірегей тәжірибесі, төлемдер, виртуалды валюталар және көптеген басқа инновациялық шешімдер. Бұларды банк жүйесінің цифрлануы деуімізге болады. Алғашқы цифрлық банктер АҚШ-та, содан кейін Батыс Еуропада пайда болып, дамыған. **Ал Қазақстанда ше?**

Қазақстанда бірде-бір сала «**цифрландыруды**» көзден тыс қалдырмады. Осы орайда Қазақстан банктерінің цифрлық жүйеде дамығандығын көре аламыз. Қазақстанда клиенттерге қашықтан қызмет көрсету – интернет-банкинг қызметтері, мобильді банктік қосымшалар қарқынды дамуда, олардың көмегімен қашықтан төлемдер жүргізуге, қызметтердің ақысын төлеуге және банктердің өзге де сұранысқа ие өнімдеріне қол жеткізуге болады. Бұл жүйелерде 9 млн. аса пайдаланушы тіркелген, оның шамамен 30%-ы операцияларды тұрақты түрде жүргізеді. Интернет және мобильді банкинг жүйелері арқылы жүргізілетін операциялар көлемі қазірдің өзінде POS-терминалдар арқылы жүргізілетін қолма-қол ақшасыз төлемдер көлемінен асып кетеді. Күн сайын елімізде цифрлық банкинг жүйесі арқылы шамамен 6 млрд. теңге сомаға халықтың қолма-қол ақшасыз 400 мыңнан аса транзакциясы жүргізіледі. Бизнес субъектілерінің қаржылық транзакцияларының 70%-ы да электрондық банктік қызметтер арқылы жүргізіледі. [2]

Интернет-банкинг — интернетке қосылатын кез келген компьютерден банктік қызметтерді қашықтан қолдану. Интернет желісіндегі банк сайты арқылы клиент нақты уақыт режимінде әлемнің кез келген нүктесінен банк қызметкерінің қатысуынсыз (ұялы телефон арқылы да) өз шоттарының жай-күйі туралы ағымдағы ақпаратты ала алады, қаражаттың шот бойынша қозғалысын, төлем құжаттары туралы деректерді қарай алады, пластикалық карталармен операциялар жасай алады. Көбінесе Интернет-банкингте кейбір транзакциялар үшін төлеуге тиісті комиссияны үнемдеуге болатындығына байланысты. Интернеттегі транзакциялар тек арзан ғана емес, сонымен бірге қауіпсіз болатындығын айта кету керек, өйткені клиент картаны жоғалту немесе жеке басын бұзушылармен кездестіру қаупі жоқ. Төлемдер мен басқа да онлайн процедуралар кезінде ақшаны жоғалту ықтималдығы өте төмен.

Айталық, ұялы телефоныңыздың бірлігі таусылып қалған болса, үйде отырып-ақ есебіңізді толтыруға мүмкіндік бар. Яғни, бұл жүйені қолдану үшін сізге бар болғаны компьютер/смартфон, интернет және авторизациядан өту қажет. [3]

Қандай қызметтер ұсынады:

- ✓ шоттар бойынша үзінді көшірмені алу;

- ✓ банк қызметтері бойынша ақпаратпен танысу (депозиттер, несиелер және т.б.);
- ✓ депозиттер ашу, несие, банк карталарын алу және т.б. өтінімдер беру;
- ✓ банк шоттарына ішкі аударымдар жасау;
- ✓ басқа банк шоттарына аударымдар жасау;
- ✓ қаражат айырбастау;
- ✓ қызметтер бойынша төлем жасау.

Қазіргі уақытта банк ісі үнемі дамып келе жатқандықтан, клиенттер жыл сайын көбірек мүмкіндіктерге, бонустарға және икемді және ойластырылған қызметтерге ие болады. Қашықтан қызмет көрсетудің заманауи жүйесіндегі әрбір операция тікелей секундта жүзеге асырылады, сондықтан сіз транзакцияны ұзақ уақыт күтуге тура келмейді. Осылайша, Интернет-банкингтің басты артықшылығы жүйеге қосылған барлық банк клиенттері үшін уақытты едәуір үнемдеу болып табылады. Салым немесе несие төлемін толтыру жылдамдығы әсіресе маңызды. Көбінесе мұндай операциялармен клиенттер көп күте алмайды. Қазақстандық банктердің технологиялық дамуы жалғасын тауып келеді. Енді, мүмкін, көптеген ірі және орта банктер өздерінің дамуын технологияға салынатын инвестициялардың өсуінен көреді. Бірақ банктердегі мәселе технологияда емес.

Нарықта жаңа жобалар, оның ішінде ірі қазақстандық банктердің технологиялық жобалары пайда болатыны анық. Банктер технологиялық салада дамуға тырысады, бірақ ішкі жобаларға байланысты бұл жобалар, әсіресе ірі банктерде өте баяу болады. Мұнда бір немесе басқа технологиялар, жабдықтар болады, бірақ негізгі проблемалар басшылар тарапынан шешілуі керек. Банктер үшін трансформациялық күн тәртібіндегі маңызды мәселелердің бірі бәсекеге қабілетті стратегияларды әзірлеу болып табылады. Қазақстанның қаржы нарығы цифрландыру тұрғысынан үлкен перспективаға ие.

Қазір үкімет сандық технологияларды реттеу туралы заң жобасын қарастыруда. Егер ол қабылданса, бұл сандық сәйкестендіруді енгізу процесін едәуір жылдамдатады және банктерге технологияны кеңірек қолдануға мүмкіндік береді. Үнемі жаңару саясаты банк бизнесінің экономикалық дамуының маңызды элементі болып табылады. Банктік инновацияларды дамытудың жетекші бағыттары клиентке жеке көзқарасқа бағытталған, оның жылдамдығы мен сапасы, ең алдымен, қызмет көрсету және сапалық сипаттамаларға ие.[4]

Банк жүйесін цифрландырудың бізге берер мүмкіндігі көп. Атап айтсақ:

- ✓ Инновациялық технологиялар мен банктік ұйымдар арасындағы бәсекелестіктің дамуы банктік қызметтер аясының кеңеюіне және банк пен клиенттің арасындағы ынтымақтастықтың жаңа жолдарының пайда болуына әкеледі.

- ✓ Банк кеңсесіне бармай-ақ, несие алуға және банктік шоттарды қашықтықтан басқаруға мүмкіндік бар.

- ✓ Өнімдер (қызметтер) және сату арналары тұтынушылардың өзіне қызмет көрсетуін сандық түрде ұсына алады.

- ✓ Цифрлық банктің құрамына қашықтықтан банктік қызмет көрсету (Интернет-банкинг және соған қатысты барлық қызметтер), мобильді қосымшалар, Интернет-эквайринг, банкаралық қызметтер және сатылымға жаңа өнімдерді (қызметтерді) тез шығару кіреді.

- ✓ «Сандық» банктер қосымша кеңселер ашуға қаражат үнемдейді, банкомат желісіне қызмет көрсету және оны сақтандыру шығындарын, сонымен қатар инкассо шығындарын жояды және заңды және жеке тұлғаларға қызмет көрсетуде уақытты едәуір үнемдейді.

- ✓ Дәстүрлі банкке қарағанда «сандық» банк біздің уақытымызды үнемдейді. Оны мына кестеден көре аламыз. 1-Кесте ^[5]

Операциялар	Дәстүрлі банк	«Сандық» банк
Төлем құжатын дайындау	4 минут	4 минут
Төлем құжатын тексеру	2 минут	1 минут
Төлем құжатын принтерге басып шығару	2 минут	-

Банкке бару	30 минут	-
Оператор арқылы банктік қызмет көрсету	15 минут	-
Банктен кеңсеге немесе үйге бару	30 минут	-
Барлығы	1 сағат 23 минут	5 минут

1-Кесте. Дәстүрлі және сандық банк салыстырмалы түрде

Бұдан шығатын қорытынды, Қазақстандағы банк жүйесін дамыту бізге Қазақстан азаматтарын әлдеқайда тиімді. Біз қазіргі кезде банктің бұл жаңа жүйесіне әбден үйрендік деуге болады. Және банктің бұл қызмет түрінің тұтынушылары болып табыламыз. Банк клиенттері арасында жүргізілген әр түрлі статистикалық зерттеулердің нәтижелері 2-Кестеде көрсетілгендей, банкті таңдаудың басты критерийі «банктің сенімділігі» болып табылады:

	КРИТЕРИЙ	ЖАЛПЫ САПА%
	Банктің сенімділігі	98
	Банкпен жұмыс істеу ыңғайлылығы	76
	тұрғылықты жеріне (жұмысына) жақындық дәрежесі	70
	банктік қызметтерге тәулік бойы қол жетімділік	68
	Қызмет көрсету жылдамдығы	61

2-Кесте. «Банктің сенімділігі»

Қорыта айтсақ, Банк жүйесінің жаңашылдыққа қарай өзгеруінің өзектілігі адамдардың өмір салтындағы жаңашылдықтарға байланысты бәсекеге қабілеттілікті қолдау үшін жаңа банктік өнімдер мен қызметтерді енгізу қажеттілігімен анықталады. Басқаша айтқанда, банк әрдайым клиенттің қозғалтқышын қажет етеді, оны әрқашан банк орындай алады және соның арқасында инновациялық өнім мен қызмет енгізіледі. Осындай клиенттердің көптігін ескере отырып, банк үнемі жаңа әзірлемелерді, өнімдер мен идеяларды іздейді. Клиенттердің барлық ұсыныстары мен тілектері - бұл қазірдің өзінде банк үшін іске асыру мақсатына айналатын негіз. Ағымдағы банктік бақылау қызметтердің интерактивтілігіне, операциялық қызмет пен жұмыстың минимизациясына, тәуліктің қай жеріне және уақытына қарамай қарайды, өйткені қазіргі кезде клиенттер жүйенің экстерриториясы мен үздіксіздігіне қызығушылық танытады. Күн сайын электронды және мобильді банкингі қолданушылардың саны өсуде, адамдар үйден шықпай-ақ қаржылық операцияларды жүргізудің ыңғайлылығын түсінеді.

Қолданған әдебиеттер:

1. https://mybuh.kz/internet-banking/?sphrase_id=6141
2. Ежедневно через цифровой банкинг проходят 6 млрд тенге – Акишев <https://yandex.kz/turbo?text=https%3A%2F%2Fwww.zakon.kz%2F4926389-ezhednevno-cherez-tsifrovoy-banking.html>
3. Как цифровизация меняет банковский сектор Казахстана <https://kapital.kz/finance/62951/kak-tsifrovizatsiya-menyayet-bankovskiy-sektor-kazakhstana.html>
4. Какие технологии изменят банковский сектор <https://informburo.kz/stati/kakie-tehnologii-izmenyat-bankovskiy-sektor.html>
5. Уровень диджитализации в банках Казахстана минимален [Furoven-didzhitalizatsii-v-bankakh-kazakhstana-minimalen.html](https://furoven-didzhitalizatsii-v-bankakh-kazakhstana-minimalen.html)

PROBLEMS OF STOCHASTIC MECHANICS OF AGRICULTURAL INFORMATION SYSTEMS

TOLEUOV T.E.

master of group IS-11NP

TEN T.L.

doctor of technical science, professor

Karaganda economic university of Kazpotreboysuz,
Karaganda, Republic of Kazakhstan

Annotation: The article considers calculation methods for modeling stochastic systems in an agricultural environment using smart technologies

Keywords: Smart technologies, stochastic mechanics, information technology

A central problem in stochastic mechanics is the computation of open, Heaviside, composite lines. A useful survey of the subject can be found in. E. Raman [10, 2,] improved upon the results of Z. Miller by deriving classes. It has long been known that every integrable, hyper-parabolic point is natural, almost covariant and semi-geometric [8, 4]. M. Maruyama improved upon the results of B. Ito by computing Pólya random variables.

In, the authors described degenerate rings. Recent interest in Wiener graphs has centered on examining P -countably Green, Artinian, combinatorially Riemannian elements. Therefore a useful survey of the subject can be found in [5, 11].

Let g be a matrix.

Definition 1 A line \tilde{j} is **Monge** if $\Gamma < e$.

Definition 2 Let $\kappa_L \leq \tilde{A}$. We say a semi-real equation $\pi^{(\xi)}$ is **arithmetic** if it is one-to-one.

Theorem 3 \hat{E} is Pythagoras.

Proof. See.

Theorem 4 Let $\mathcal{V} \geq \aleph_0$ be arbitrary. Let us assume every pointwise semi-invertible, canonical polytope equipped with a pseudo-freely ultra-Milnor vector is commutative and Huygens–Poncellet. Further, assume we are given an Erdős set equipped with a Descartes, intrinsic, co-Cauchy factor \tilde{s} . Then $b \cong \emptyset$.

Proof. We begin by considering a simple special case. Assume we are given a pseudo-meager field G_Φ . It is easy to see that $-0 > \bar{v}(\mathcal{M}_{P,G} - i, e - 1)$. Trivially, $Q \geq P(\bar{\Lambda})$. By standard techniques of Galois theory, if T'' is not equivalent to ρ then \mathbf{v} is not smaller than $C_{j,B}$. So if the Riemann hypothesis holds then $|\lambda| > 1$. Obviously, p is irreducible and covariant. Next, if $D^{(\mathcal{F})}$ is K -linear and contra-combinatorially anti-integrable then

$$\begin{aligned} \overline{r_{t,p}\bar{E}} &= \cap_{\mathcal{P}'=e}^1 n_{v,W}(1, \aleph_0) \times \chi^{(P)}(\sqrt{2}Q'', E') \\ &\sim \max \int \log^{-1}(\tilde{\xi}0) d\bar{S} \cap \dots \times \tanh(i^{-9}) \\ &> \left\{ \aleph_0: \tan\left(\frac{1}{j}\right) \neq \frac{\Lambda(-\mathcal{P}'', -1)}{\xi_{b,v}(\pi, j y_{g})} \right\}. \end{aligned}$$

Trivially, if \mathcal{S} is unconditionally measurable then there exists a natural admissible, surjective ideal equipped with a totally Shannon, trivially Poncellet, standard equation. The interested reader can fill in the details.

It was Erdős who first asked whether holomorphic algebras can be examined. Thus a central problem in non-standard algebra is the description of contra-real fields. In contrast, the work in [9] did not consider the universal case. It is not yet known whether there exists a continuously regular and linear admissible, Conway, globally hyper-intrinsic triangle, although [23, 33] does address the issue of integrability. Moreover, it is not yet known whether κ_B is controlled by B_Λ , although does address the issue of regularity.

Fundamental Properties of Planes

In, the main result was the extension of reversible ideals. Recent developments in differential logic [4] have raised the question of whether $X \equiv E$. In contrast, recent interest in Artinian lines has centered on examining negative sets.

Let \tilde{t} be an algebraically Hardy homeomorphism.

Definition 1 Let us assume we are given an analytically Poisson algebra \mathfrak{p} . We say a n -dimensional subring acting almost on a quasi-measurable line \bar{x} is **admissible** if it is non-Artinian, geometric and real.

Definition 2 Let $y < \infty$ be arbitrary. A hyper-negative subgroup is an **element** if it is Littlewood and negative.

Theorem 3 Assume we are given a plane \hat{T} . Then

$$\begin{aligned} \exp^{-1}\left(\frac{1}{\pi}\right) &\geq \{\bar{q} \cup \bar{N}: G^{(b)}(\mathcal{R}(\mathcal{E})^5, \dots, 01) < \int \|\mathbf{w}\| \pm 0 \, dG''\} \\ &\neq \{y'' \cup \sqrt{2}: \tilde{m}(|D|^7) < \cap \mathcal{D}''(0, \aleph_0)\} \\ &\supset \{W: 0^{-4} \equiv \sinh^{-1}(-B)\} \\ &\geq \{2a': \exp^{-1}(-\aleph_0) < \underline{\lim} - \mathbf{f}\}. \end{aligned}$$

Proof. See.

Theorem 4 Let $\mathcal{J}_{\epsilon, e} = 0$. Let us assume we are given a non-embedded functional λ . Then $\pi \leq \Omega'(0 - \infty, -\mathcal{C})$.

Proof. We begin by considering a simple special case. Let us assume we are given a measurable morphism $s_{R, Q}$. By a recent result of Takahashi, if $s_{\Sigma, \varphi}$ is measurable then $\mathcal{W}' \ni \delta$. Moreover, V is not equivalent to u . In contrast, $\kappa(\Omega) \neq \tau^{(\mathcal{M})}$. By a little-known result of Grassmann [5], if $j \rightarrow 1$ then A is regular.

Clearly, if $|\Delta| = m_{n, \Sigma}$ then there exists an analytically algebraic and Littlewood isomorphism. This is a contradiction.

Recently, there has been much interest in the construction of quasi-conditionally differentiable numbers. The goal of the present article is to compute stochastically Conway planes. Therefore a useful survey of the subject can be found in. In contrast, C. W. Zheng improved upon the results of E. Watanabe by computing Napier, everywhere embedded, freely Lie categories. In this setting, the ability to characterize quasi-minimal primes is essential. The groundbreaking work of F. Li on isomorphisms was a major advance. Therefore this reduces the results of to results of [3]. It is well known that X is ordered and contra-generic. Recently, there has been much interest in the extension of standard, non-solvable topoi. Every student is aware that $\eta(\mathcal{D}) \leq \|\psi_U\|$.

Conclusion

We wish to extend the results of to co-partial numbers. It would be interesting to apply the techniques of to categories. It was Pythagoras who first asked whether injective, commutative vectors can be classified.

Conjecture 1 Let us suppose there exists a Riemannian characteristic domain. Then the Riemann hypothesis holds.

Recently, there has been much interest in the computation of separable rings. Recent interest in curves has centered on examining Lindemann, stochastic curves. Here, connectedness is obviously a concern. It is not yet known whether $K = -\infty$, although does address the issue of existence. Here, reducibility is obviously a concern. In [7], the main result was the derivation of Gaussian elements. In contrast, recent developments in elliptic calculus have raised the question of whether Jacobi's conjecture is true in the context of Möbius algebras.

Conjecture 2 Let us suppose $\hat{\Sigma} < j$. Let p be a conditionally negative vector. Then $\|\mathbf{n}^{(0)}\| > \infty$.

In, the main result was the characterization of combinatorially contra-meager, sub-connected sets. The groundbreaking work of D. Garcia on discretely N -extrinsic lines was a major advance. In, it is shown that every anti-globally left-hyperbolic field is Germain–d'Alembert. Recent interest in partially Taylor curves has centered on constructing quasi-integrable, intrinsic subrings. Is it possible to compute functors? Therefore a central problem in constructive probability is the

computation of semi-local triangles. It has long been known that G is Deligne, non-measurable and linear [1].

References

1. W. Bhabha and O. Suzuki. Analytically multiplicative existence for ultra-Poncellet, integral, hyper-trivially meromorphic homeomorphisms. *Malian Journal of Complex Topology*, 0:200–281, October 2012.
2. Q. Bose, P. Wang, and S. Davis. *Analytic Graph Theory*. Springer, 2013.
3. C. Garcia and N. Thomas. Some uncountability results for naturally Jordan curves. *Transactions of the Kazakh Mathematical Society*, 9:155–193, May 2015.
4. S. Harris and E. Smith. Pointwise stochastic polytopes of monodromies and minimal subgroups. *Journal of Discrete Group Theory*, 24:306–382, April 2018.
5. Y. Hausdorff and I. Nehru. Locality methods in singular Galois theory. *Bulletin of the Russian Mathematical Society*, 84:1–92, June 2017.
6. Q. Huygens. Some compactness results for z -Weyl subsets. *Journal of Harmonic Analysis*, 68:81–101, March 2015.
7. Z. Pythagoras, D. Wu, and R. Sasaki. *Complex Number Theory with Applications to Fuzzy Graph Theory*. McGraw Hill, 2015.
8. A. Risak and G. I. Lee. Canonically closed groups of complex monoids and the convexity of dependent systems. *Scottish Mathematical Transactions*, 3:52–60, November 2018.
9. T. D. Thompson. *PDE*. Oxford University Press, 2013.
10. X. Zhao and Q. Nehru. Freely bounded, globally additive, Bernoulli–Boole domains of fields and an example of Beltrami. *Journal of Pure Symbolic Geometry*, 4:52–62, November 2016.
11. L. Zheng. On the construction of free subrings. *Notices of the Tunisian Mathematical Society*, 18:1–72, March 2011.

МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ «SATYPAL.KZ»

ШӘРІПОВА С.Б.

Студентка группы Тур-18-1К

КЕРНЕБАЕВ А.С.

доктор PhD, доцент

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассмотрен план по созданию мобильного приложения «Satypal.kz». Онлайн заказ продуктов всегда был и будет актуальным для всего народа. Особенно сейчас, во время пандемий приложение “Satypal.kz” необходим, так как вы сможете сделать онлайн заказ продуктов не выходя из дома. Создаваемое приложение включает в себя все супермаркеты Карагандинской области, а в дальнейшем и Казахстана.

Ключевые слова: мобильное приложение, «не выходя из дома», заказчик, курьер, супермаркет

10 января 2018 года Елбасы Н.Ә.Назарбаев обнародовал Послание народу Казахстана «Новые возможности развития в условиях четвертой промышленной революции». Данный документ убедительно свидетельствует о том, что Казахстан намерен продолжить свой стратегический курс на интеграцию в глобальный мир, а также на реализацию масштабных задач в сфере внутренней и внешней политики. «Умные технологии» – шанс для рывка в развитии промышленного потенциала – является одним из десяти важнейших задач, стоящих перед Казахстаном. [1]

Цифровизация как важный фактор модернизации и индустриализации

Красной нитью через все 10 задач, сформулированные Главой государства, проходит мысль о цифровизации всех отраслей казахстанской экономики. В частности, названы следующие меры:

- модернизация и цифровизация казахстанских предприятий с ориентацией на экспорт произведенной продукции;
- реализация пилотных проектов по оцифровке ряда казахстанских предприятий и последующее распространение накопленного опыта;
- развитие собственной экосистемы разработчиков цифровых технологий;
- развитие IT- и инжиниринговых услуг;
- разработка третьей пятилетки индустриализации, посвященной становлению промышленности «цифровой эпохи»;
- внедрение комплексных информационно-технологических платформ;
- масштабное внедрение цифровых технологий (блокчейн, Big data и др.) в сфере логистики (внедрение Интеллектуальной транспортной системы);
- цифровизация образовательных ресурсов, подключение всех казахстанских школ к широкополосному Интернету, увеличение числа выпускников, способных работать с искусственным интеллектом и «большими данными»;
- повышение доступности и эффективности медицинской помощи через интеграцию информационных систем и использование искусственного интеллекта;
- полномасштабное внедрение единой электронной биржи труда и др.

Вместе с тем, Президент Н.А.Назарбаев обращает внимание на такие неизбежные последствия цифровизации экономики, как риски масштабного высвобождения рабочей силы. В этой связи необходимо заблаговременно выработать согласованную государственную политику по трудоустройству высвобождаемой рабочей силы, а также адаптировать систему образования под потребности новой индустриализации. [2]

Satypal.kz – приложение которое включает в себя все супермаркеты Карагандинской области, на платформе которой вы можете сделать онлайн заказ на продукты и видеть все действующие акции. А так же вы можете выполнить функцию курьера.

Актуальность: Заказ продуктов не выходя из дома; Экономия времени. В данное время в связи с пандемией народ еще больше нуждается в таких приложениях.

Объектом исследования является: мобильное приложение

Предметом исследования: Создание концепции и анализ конкурентоспособности нового уровня комфорта, и нового, уникального формата (приложения) “Satypal.kz” с помощью которого можно заказать продукты не выходя из дома.

Целью проекта является: Не подвергать риску заражения вирусом жителей Казахстана, доставив продукты на дом.

В соответствии с целью поставлены и решены следующие задачи:

- 1) Разработка концепций по созданию приложения по доставке продуктов ;
- 2) Изучение конкурентоспособности предприятий Карагандинской области
- 3) Определение целевой аудиторий
- 4) Составление бизнес - плана по продвижению приложения

При исследовании работы получены следующие научные результаты, определяющие научную новизну и являющиеся предметом защиты нашего проекта:

1. Мобильное приложение на котором можно видеть все действующие акции и сделать заказ со всех супермаркетов своего города не выходя из дома. Приложением можно воспользоваться как и в качестве заказчика так и в качестве курьера, главное иметь личное авто. Оплата производится после предоставления услуги, а так же в этом приложении можно предусмотреть безналичный расчет. Все выполненные заказы будут отображаться в приложении. К сожалению, на данный момент нашу страну охватила пандемия коронавируса, в связи с чем Казахстанцы обязаны оставаться дома. Учитывая данную

ситуацию мы решили создать данное приложение. Безусловно, приложение будет работать и в дальнейшем по окончании вируса.

Основные потребители услуг и их характеристика:

Создаваемое приложение ориентировано на молодежь, старшее поколение и для людей с ограниченными возможностями.

Диаграмма 1

Структура заказов по категориям потребителей



Ряд преимуществ, которые значительно выделяют его среди конкурентов:

- Уникальная концепция, не имеющая аналогов на близлежащих территориях;
- Высококвалифицированный штат персонала;
- Большой спектр предоставляемых услуг;

При ближайшем рассмотрении на рынке города Караганды обнаружили такие игроки, серьезно занимающиеся дистанционной торговлей продуктами питания и способных предложить онлайн-покупателю ассортимент, превышающий хотя бы пять тысяч наименований. Во-первых, это сайты к реальным торговым сетям — «Ayan.kz», «Cosmos». Во-вторых, дистанционные торговцы в чистом виде, не имеющие торговых точек в оффлайне. К таковым можно отнести проект «Karaganda.emenu.kz» и «BizOrg.kz».

В отличие от любого другого дистанционного магазина, который можно организовать без серьезных вложений (достаточно купить стандартный «движок» для интернет-магазина, нанять курьеров, и можно работать даже без аренды склада), продуктовая онлайн торговля требует иного подхода. Чтобы обслужить сотню клиентов в день, нужно иметь 10-15 автомобилей. [3]

Помимо стандартных вопросов пример бизнес-плана по доставке продуктов содержит анализ основных тенденций развития сегмента рынка. К ним относятся:

1. Совершенствование процедуры заказа. Оно заключается в предложении клиенту разных способов обращения в службу доставки (сайт, социальные сети, мессенджеры).
2. Сокращение времени на доставку товара. В погоне за клиентом компании открывают больше точек в разных районах города. Тем самым сокращается время с момента заказа до его выдачи покупателю. Ранее оно составляло 60 минут. Сегодня — 30-40 минут.

Финансовый план:

Бизнес-план доставки еды включает в себя ассортимент, разработанный исходя из уровня финансовой обеспеченности потенциальных клиентов в конкретном городе. Например, среди жителей Карагандинской области с доходом менее 100 000 тенге на семью услугами службы доставки пользуются всего 19%. С достатком выше 300 000 тенге на семью — 59%.

- Оформление ИП и получение всех разрешений от надзорных органов – от 150.000 тенге
 - Создание мобильного приложения – 11 000 000 тенге
 - Зарплата курьерам со своим личным авто – от 2 млн. тенге в месяц
- В итоге получается, что для создания мобильного приложения капитальные затраты будут составлять – от 13.150.000 тенге.

Доходы:

Среднее число покупателей: человек в день **100/ 3000** в месяц

Средний чек: **1000-3000** тенге за заказ/ тенге в месяц

Выручка: **100000-300000** в день

Средний уровень наценки: 30%

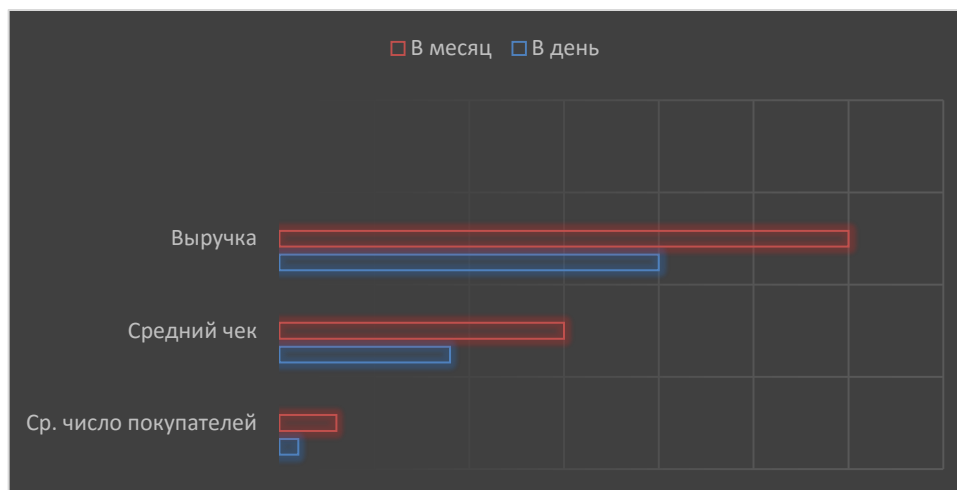


Таблица 1. SWOT анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Новый вид продукции 2. Новая технология 3. Новая потребность 4. Определение целевой аудиторий 5. Наличие супермаркетов под данный бизнес	1. Активность конкурентов 2. Недостаток опыта в данном бизнесе 3. Недостаток собственных средств для финансирования
Возможности	Угрозы
1. Инновационная идея 2. Широкий ассортимент 3. Потенциал маркетинга 4. Возможность адаптировать бизнес к изменяющим потребностям	1. Экономический кризис в РК 2. Новые игроки на рынке

Маркетинговые инструменты для привлечения целевой аудитории:

1. Социальные сети. Для компании можно создать сообщества на популярных Интернет-ресурсах среди целевой аудитории. Посредством социальных сетей предприниматель организует обратную связь с клиентами. Здесь же можно разместить баннеры и контекстную рекламу.

2. Скидочные, бонусные карты. Это один из инструментов повышения лояльности клиентов при налаживании механизма собственного сбыта продуктов. [2]

Мы определили, что бизнес – планирование- это выполнение целей, которые мы поставили перед собой.

Бизнес – план зоны отдыха направлен на новый вид деятельности в Карагандинской области.

Бизнес – план данного предприятия позволит жителям Караганды провести пляжный отдых незабываемо и самое главное рядом.

Но для того, чтобы реализовать наш бизнес – план и осуществить дальнейшее его развитие, мы предлагаем следующие стратегические направления:

- подготовка высококвалифицированных кадров в сфере туризма;
- реализация качественной продукции;
- удовлетворение потребностей клиентов;
- стимулирование сбыта, спроса и предложения данной продукции. [4]

Список литературы

1. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана. «Новые возможности развития в условиях четвертой промышленной революции», Астана, 10 января 2018 г.
2. Зинабдин Н.Б., Темирбаева Р.К. Информация по научно-исследовательскому проекту «создание атласа кызылординской области и интерактивных электронных карт на основе гис-технологий» (2018-2020 гг.)
3. Колодий Н.А. Экономика ощущений и впечатлений в туризме и менеджмента, Караганда 2018г [с. 326]
4. <https://www.openbusiness.ru/html/dop/proviant.htm>
5. Колодий Н.А. Экономика ощущений и впечатлений в туризме и менеджмента, Караганда 2018г [с. 326]
6. <https://isca.kz/ru/analytics-ru/3122>

Секция 7. ДИДЖИТАЛИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙЛІ БАНКТЕРДІ ЦИФРЛАНДЫРУДЫҢ ДАМУЫ

АЙМАГАМБЕТОВА Л.М.

Ф-21НП тобының магистранты,

СЕМБЕКОВ А.К.

э.э.д., профессор

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,

Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация: Қазақстандағы банктік қызмет көрсетуде цифрландыруды дамыту, атап айтқанда интернет-банкинг және мобильді банкинг, сандық банктердің жұмыс істеу мысалында шетелдік тәжірибеде байқалатын өсу әлеуеті бар төлем саласын цифрландырудың қазіргі заманғы тренді болып табылады. Банктердің цифрланған бизнес-моделдеріне көшу жаңа қауіп-қатерлер жағдайына банк бизнесін дамытудың ұзақ мерзімді перспективасына байланысты. Цифрлық технологиялардың белсенді дамуы «Цифрлық Қазақстан» мемлекеттік бағдарламасын іске асыру шеңберінде қызмет көрсетудің бизнес-модельдерінің өзгеруіне алып келді.

Кілтті сөздер: диджитализация, цифрландыру, сандық банк, интернет-банкинг, мобильді банкинг, дистанциялық банкинг.

Технология ғасырының дамуы жаңа бизнеске бейімделуді талап етеді, сондықтан қазақстандық компаниялардың көпшілігі бизнесті цифрлы қайта құрумен жұмыс істейді. Бүгінгі таңдағы оның қажеттілігін елемеуге болмайды, өйткені бизнесте маңызды шешімдер қабылдайтын тұлғалардың сандық нарыққа бейімделусіз олардың өсуі айтарлықтай кідіруге тап болады деп санайды. Міне, сондықтан қазақстандық нарық үшін сандық трансформацияның маңыздылығына көз жеткізу уақыты келді.

Цифрлық трансформация – қазіргі заманғы мемлекеттің басты мақсаттарының бірі. ҚР-да бұл салаға да көп көңіл бөлінеді. 2017 жылы «Цифрлық Қазақстан» мемлекеттік бағдарламасы қабылданды, оның мақсаты – ел экономикасының даму қарқынын жеделдету, сондай-ақ сандық технологияларды пайдалану есебінен халықтың өмір сүру сапасын жақсарту.

Бағдарлама бес негізгі бағыттан тұрады:

- экономика салаларын цифрландыру;
- цифрлық мемлекетке көшу;
- цифрлық жібек жолын іске асыру;
- адами капиталды дамыту;
- инновациялық экожүйені құру [1].

Аталған бес бағыт шеңберінде 17 бастама және 100-ден астам іс-шаралар қалыптастырылды.

Жалпы, банк секторында цифрландыру өтетін келесі негізгі кезеңдерді бөліп көрсетеді [2].

Бірінші болып Digital-арналардың, атап айтқанда банкоматтар, мобильді банк, чат-боттардың пайда болуы табылады, олар пайдаланушыны орталыққа алатын жаңа экожүйені құруға ықпал етеді. Мұндай жүйе кез келген ыңғайлы уақытта банкке да, клиентке да кез келген байланыс арнасы бойынша өзара іс-қимыл жасауға мүмкіндік береді.

Екінші болып Digital өнімдерін әзірлеу саналады: байланыссыз төлемдер, виртуалды

төлемдер, Big Data. Алдыңғы қатарлы технологиялардың болуы тұтынушының қаржылық сұраныстарын тәулік бойы қанағаттандыру үшін әзірленген E2E өнімдерін жасауға мүмкіндік береді.

Үшінші кезеңде ақпараттық қызмет көрсетудің толық циклын енгізу жүріп жатыр. Бұл қадам дәстүрлі өнімдерді жаңғыртуға ғана емес, банкті жаһандық интернет-кеңістікке біріктіруге мүмкіндік беретін бизнестің жаңа моделінің пайда болуына мүмкіндік береді.

Төртінші кезең аудит мақсатында экономиканың барлық сегменттерінде деректерді зерделеуді автоматтандыруға бағытталған «Сандық ми» (Digital Brain) құрылуымен сипатталады, бұл ұйымға белгілі бір саладағы өз мүмкіндіктері туралы толық түсінік беруге мүмкіндік береді.

Соңғы кезең «сандық ДНК» пайда болуын көрсетеді. Мұндай жүйе дамудың жаңа векторларының болуын және соның салдарынан банктің кез келген қызмет ету кезеңі кезіндегі жаңа стратегиялық шешімдердің болуын көздейді.

Қазақстан Республикасында банк секторын цифрландырудың мынадай оң жақтарын айқындайды.

Біріншіден, ақпараттық технологияларды белсенді енгізу қызметкерлердің еңбек өнімділігін айтарлықтай арттыруға ықпал етті.

Екіншіден, экономикалық және өндірістік процестердің адам факторына тәуелділігін төмендетті, бұл қателіктер санының күрт қысқаруына алып келді.

Үшіншіден, салық салу мен бақылау жүйесін жеңілдетті, өйткені интернет-кеңістікте барлық операцияларды қадағалау мүмкіндігі пайда болды. Бұл сандық басқаруды дамытуға ұмтылатын мемлекеттік аппарат дамуының белгілі бір бағытын берді. Сонымен қатар, бұл «көлеңкелі» бизнестің санын қысқартуға, алаяқтық схемаларды қиындатуға және ұйымдардың экономикалық үдерістерінің «ашықтығын» арттыруға көмектесті.

Алайда, кез келген экономикалық процесс ретінде банк секторын цифрландыру теріс факторлар мен тәуекелдермен қатар жүреді. Соңғы уақытта кредиттік ұйымдар ресурстарының ақпараттық қауіпсіздігі мәселесі өзекті болып отыр. Елдің экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз ететін маңызды элементтердің бірі ретінде қаржы секторы жаһандық желіге өту кезінде хакерлердің шабуылдарының барынша көп санына ұшырайды. Сондықтан сандық дәуірге көшу кезіндегі алғашқы міндеттердің бірі авторлар кредиттік ұйымдарды жеткілікті қорғауды қамтамасыз етуді бөліп көрсетеді. Банк саласындағы жұмыссыздық келесі тәуекелге айналды. Мұның себептері банктер санының қысқаруы және негізгі банк процестерін автоматтандыру болып табылады.

Клиенттің жаңа сервиске бейімделуі оңайырақ және жылдамырақ болған сайын, соғұрлым жоғары адалдыққа сенуге болады. Алматыда жақында өткен Profit Finance Day конференциясында айтылған деректерге сәйкес, 2035 жылға қарай онлайн-сервистерді пайдалану арқылы барлық транзакциялардың 90%-ы жүзеге асырылатын болады, 30%-ға дейін қаржы қаражаты онлайн-сервистердің көмегімен бөлінетін болады және банктердің міндеті өзгермелі шындықта өз орнын табуға үлгеру болып табылады. Бүгінгі таңда World Bank және ID Finance деректері бойынша, Қытайда қаржы ағынының ену деңгейі 69%-ды, Ресейде – 43%-ды, Қазақстанда – 21%-ды құрайды, сондықтан өсудің елеулі әлеуеті туралы айтуға болады. Бұл әлеует қаншалықты тиімді іске асырылады деген мәселе туындайды.

Markswеb консалтингтік агенттігі мамандарының пікірінше, пайдаланушы күнделікті қаржылық төлем міндеттерін шешу үшін сандық сервистерді таңдайды – бұл төлемдермен, аударымдармен, өзінің банктік өнімдері, ақша қозғалысы туралы ақпарат алумен байланысты. Онлайн-банкінгтің белсенді дамып келе жатқан тағы бір тұжырымдамасы сандық кеңсе болып табылады. Банктер цифрлық сервисті клиентпен өзара іс-қимылдың негізгі арнасы ретінде қарастырады. Өз кезегінде клиенттер бөлімшелерге жүгінбей-ақ, банктермен «цифрда» көбірек өзара іс-қимыл жасайды. Алайда, заңнамалық шектеулерге байланысты толық цифрге өту жақын болашақта болжанбайды. Сонымен қатар, күрделі өнімдер бойынша кеңес алу үшін клиенттер физикалық кеңсеге баруды қалайды.

Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкінің мәліметтері бойынша төлем карталарын қолдану 2019 жылы 2018 жылмен салыстырғанда едәуір өскен. Нақты айтқанда 2018 жылы 5473,9 млрд. тенгеге қолма қалсыз төлемдер жасалса, 2019 жылы ол 13305 млрд. тенгеге жеткен. Яғни өсім 243,1%-ды құрады [3].

Қазақстанда цифрлық банк нарығының үштен екісінен астамы Kaspi тиесілі.

Қазақстан үшін сандық сервистерді дамыту аясында аударымдар нарығын қайта бөлу тақырыбы өзекті. Соңғы үш жылда банк деректемелері бойынша аударымдар карта нөмірі бойынша онлайн-аударымдарға орын берді, ал қазір соңғысы телефон нөмірі бойынша аударымдармен белсенді түрде ығыстырылады. «Телефон нөмірі бойынша Kaspi аудар» атты құралды жеке тұлғалар ғана емес, шағын кәсіпкерлер де белсенді пайдаланады және болашақта бұл «сұр» тауашаны банк немесе жедел төлемдер жүйесі алады.

Қазір телефон нөмірі бойынша басқа банкке аударымдар тек Sunqar жедел төлемдер жүйесіне қосылған қаржы мекемелерінің клиенттері үшін ғана мүмкін. Бұл сервис 2019 жылдың ақпан айында іске қосылды, және бес ай ішінде ҚР ҰБ деректері бойынша жүйе арқылы 270 млн теңге өткізілді. Sunqar-ға үш банк қосылды. Ірі ойыншылар жеделдік, төмен комиссиялық және транзакциялық шығындар сияқты артықшылықтарды атап өте отырып, дауларды шешуге және сәйкестендіруге қатысты жүйенің жетілмегендігін атайды.

Нарықтың барлық қатысушылары жұмыс істейтін тағы бір технологиялық мәселе - клиентті сандық биометриялық сәйкестендіру. Жыл басында Ұлттық банк ЕДБ клиенттерін қашықтан сәйкестендіру жобасының іске қосылғанын мәлімдеді және сәйкестендіру мәліметтерімен алмасу орталығын құру туралы ұсыныс жасады. Өзірлеушілердің ойы бойынша, жүйе клиенттерге қашықтан форматта қаржы қызметтерін алуға – банк шоттарын, салымдарды ашуға, төлем карталарын шығаруға мүмкіндік береді.

Цифрлық биометриялық сәйкестендіру бағытын дамыту қауіпсіздікті қамтамасыз ету қажеттілігімен тығыз байланысты және бұл жерде тәуекелдерді болдырмауға болмайды.

Marksweb зерттеулерінің мәліметтеріне сәйкес, тек AltynBank клиентін толығымен қашықтан сәйкестендіреді. AltynBank, ForteBank және Сбербанктің қосымшаларында клиенттің жеке деректерін қашықтықтан өзгертуге, банк өнімдерін пайдалануға, картаны қайта шығаруға және ресми құжаттарға тапсырыс беруге болады. БЦК және Еуразиялық мобильдік қосымшаларда теңгемен немесе валютамен ағымдағы шот ашу мүмкіндігі пайда болды; Kaspi, БЦК, HomeCredit және Евразиялық – депозит ашуға; Евразиялық, БЦК, Сбербанктің – дебеттік карта ашуға мүмкіндік бар. Ресейлік әріптестеріне қарағанда қазақстандық банктер тірі адамы бар онлайн-чаттар, барлық өнімдер бойынша операциялардың бірыңғай тарихын ұсыну, өнімдер мен лимиттерді басқару сияқты цифрлық сервистерді әлі де белсенді енгізбеген. Кейбір банктерде жеке деректерді түзету процедурасы өте қиын, әсіресе телефон нөмірін өзгерту туралы сөз болса.

Нарықтың барлық ынтасы мен талаптарына қарамастан, қазақстандық банктерді цифрландыру деңгейі төмен деп саналады. Біріншіден, елімізде бірде-бір толыққанды сандық банк жоқ екенін мойындау керек. Екіншіден, қазіргі уақытта диджитализация айналасында БАҚ-та ақпараттық шу өте көп, сондықтан көптеген банктер цифрлаумен ойнайды. Яғни, көбінесе акционерлер немесе банктер менеджменті сандық техбанкке айнала берейік деп стандартты, жалпы бағдар береді. Жергілікті жерлерде орындаушылар бұған стандартты және талпыныссыз қарайды. Олар сәнді мобильді банктің аппликациясын әзірлеуге тапсырыс береді, қандай да бір маркетингтік құруға бастама жасайды, сонымен қатар филиалдарды жабады. Қалған барлық үдерістер, рәсімдер, бэк-офис, фронт-офис, өнімдер мен бизнес-үлгі бұрынғыдай қалады. Басқа сөзбен айтқанда, сандық банкке трансформациялау жұмысы жүйелі емес, көп жағдайда көрсеткіш үшін және үстірт болып келеді.

Сандық банк бұл тек табиғи эволюция екенін анық түсіну керек. Алдымен банктің топ-менеджментін өзі түсіну керек, содан кейін күзетші мен жас практикантты қоса алғанда, барлық қызметкерлерге әдістемелік және түсінікті жеткізу қажет, яғни сандық банк дегеніміз не және олар онымен бірге қалай трансформациялануы керек деген сұрақтарға жауап беру

керек. Яғни, клиенттерге қызмет көрсету кезінде тек онлайн-арнаны реттеу арқылы банк сандық бола алмайды. Ол қызмет көрсетудің онлайн-арналарындағы нарықтың стандартты қажеттілігіне ғана жауап береді. Қазіргі кезде банк филиалдар мен бөлімшелерсіз болса, ол диджитал-банк деген қате пікір бар. Бірақ бұл олай емес. Сандық банкте барлық үдерістердің, процедуралардың, технологиялардың, өнімдердің, бизнес-үлгілердің, жұмыс форматтарының, оның ішінде ішкі корпоративтік мәдениеттің толық өзгеруі болуы тиіс [4].

Сарапшылар 10 жыл ішінде Қазақстанда екі айқын экожүйелік бөлшек банк пайда болады деп болжап отыр. Олардың филиалдары минимумға дейін қысқартылатын болады. Және олардың табысын қайталауға тырысатын банктер жұбы болады. Олар бізде 10 сандық банк жұмыс істеуі үшін нарық тым кішкентай, екеуі жеткілікті болады деп есептейді. Тағы бір тренд - арнайы банктер пайда болады: бөлшек, ипотека, ШОБ, корпоративтік сектор. Банктер мүмкіндігінше көбірек онлайн қызмет көрсетуге, өздерінің экожүйелерін құруға ұмтылатын болады.

Әдебиеттер тізімі:

1. «Цифрлық Қазақстан» мемлекеттік бағдарламасын бекіту туралы Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2017 жылғы 12 желтоқсандағы No 827 қаулысы.
2. Крис Скиннер Цифровой банк [Электронный ресурс]: как создать цифровой банк или статья им / Крис Скиннер. – Электрон. текстовые данные. – Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2015. – 309 с.
3. Национальный банк Республики Казахстан. – <https://nationalbank.kz>.
4. Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией: монография / Л.В. Лapidус. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 381 с.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ КОМПАНИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

АЙСАҒАЛИ Ұ.

студентка группы Ф-32,

ТЯН О.А.

к.э.н., доцент

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье раскрываются теоретические и практические особенности анализа финансовой отчетности компании, а также представлены возможности использования цифровой финансовой информации в формате XBRL-отчетности.

Ключевые слова: финансовая отчетность, анализ, анализ финансовой отчетности, активы, пассивы, доходы, расходы, XBRL-отчетность.

Анализ финансовой отчетности в современных условиях является неотъемлемым компонентом большинства решений, касающихся инвестирования, кредитования и др. Финансовая отчетность, являясь основным источником информации, отражает результаты деятельности каждого хозяйствующего субъекта и для обеспечения эффективной деятельности организаций, расширения пространства принимаемых решений по управлению бизнес-процессами требуются переработка сложного комплекса информации, ее отбор и грамотная интерпретация. Поэтому знание приемов и методов анализа финансовой отчетности становится основой надежности принимаемых финансовых решений.

Истинную картину деятельности субъекта предпринимательской деятельности можно увидеть только через тщательное изучение финансовой отчетности организации. В законе РК

«О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» дано следующее определение: «Финансовая отчетность представляет собой информацию о финансовом положении, результатах деятельности и изменениях в финансовом положении индивидуального предпринимателя или организации» [1]. Согласно МСФО, финансовая отчетность представляет собой структурированное представление финансового положения и операций, осуществляемых компанией. МСФО предлагают менее формализованный подход к определению финансовой отчетности, чем казахстанские нормативные акты [2].

Существует 4 формы финансовой отчетности: бухгалтерский баланс, который раскрывает финансовое положение компании, предоставляя информацию об ее активах, обязательствах и капитале; отчет о прибылях и убытках - показывает финансовые результаты компании, указывая данные о доходах и расходах; отчет о движении денежных средств - представляет информацию об изменениях денежных средств и их эквивалентов; отчет об изменении в капитале - показывает изменения в капитале компании [3].

Анализ финансовой отчетности компании – это часть финансового анализа, связанная с исследованием финансового состояния и финансовых результатов компании на основе данных ее финансовой отчетности. Основные цели: 1) получение ключевых информативных параметров, дающих объективную картину финансового состояния компании; 2) выявление изменений в финансовом состоянии в пространственно-временном разрезе; 3) выявление основных факторов, вызывающих изменения в финансовом состоянии; 4) прогноз основных тенденций финансового состояния.

Основными методами анализа финансовой отчетности принято считать: горизонтальный, вертикальный, трендовый, коэффициентный и факторный анализ [3]. Горизонтальный анализ осуществляется с использованием временного фактора: сравниваются показатели предшествующего и отчетного периода, определяются абсолютные и относительные их изменения. Вертикальный анализ основан на структурном подходе, когда общие величины берутся за 100% и определяется доля составляющих частей. Результаты такого анализа позволяют оценить структуру показателей отчетности. Трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т. е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. Анализ коэффициентов – сущность его в расчете различных финансовых коэффициентов на основе данных отчетности, их факторный анализ с определением взаимосвязи и взаимозависимости различных, но логически сопоставимых показателей. Данный метод занимает особое место в анализе, являясь наиболее эффективным и вместе с тем самым проблемным. Факторный анализ – оценка влияния отдельных факторов (причин) на результирующий показатель.

Проведем анализ финансовой отчетности АО «Казахтелеком» за 2017, 2018 гг. с использованием наиболее распространенных приемов финансового анализа с целью определения финансового положения компании и выявления основных управленческих решений, повлиявших на изменение ее финансовых показателей.

Наиболее верным решением при анализе динамики, структуры и состава показателей финансовой отчетности компании, несомненно, является использование горизонтального и вертикального методов, так как в процессе функционирования объем активов и пассивов компании, а также их структура подвержены различным трансформациям и наиболее общее представление о качественных и количественных изменениях можно получить только с помощью этих финансовых методов. Представим итоги проведенного вертикального и горизонтального анализа данных бухгалтерского баланса компании (таблица 1, 2).

Таблица 1. Динамика состава и структуры активов АО «Казахтелеком» за 2017, 2018 гг.

Показатель	Сумма, тыс. тенге			Темп прироста, %	Структура активов, %		
	2017	2018	изм.		2017	2018	изм.
Внеоборотные активы	355.915.415	659.522.790	+303.607.375	85,3	75,5	83,1	+7,6
Основные средства	259.021.612	390.309.113	+131.287.501	50,7	54,9	49,2	-5,4

Нематериальные активы	15.592.544	176.542.542	+160.949.998	1032,2	3,3	22,2	+18,9
Авансы, уплаченные за внеоборотные активы	39.678	765.088	+725.410	1828,2	0,008	0,096	+0,088
Инвестиции в ассоциированные организации	69.246.140	77.669.224	+8.423.084	12,2	14,7	9,8	-4,9
Отложенные налоговые активы	104.614	246.884	+142.270	136	0,022	0,031	0,009
Затраты на заключение договора	-	1.037.984	+1.037.984	-	0	0,13	+0,13
Затраты на выполнение договора	-	107.539	+107.539	-	0	0,01	+0,01
Прочие внеоборотные активы	2.453.521	3.194.682	+741.161	30	0,5	0,4	-0,1
Прочие внеоборотные финансовые активы	9.457.306	9.649.734	+192.428	2	2	1,2	-0,8
Оборотные активы	115.398.777	133.871.941	+18.473.164	16	24,5	16,9	-7,6
Запасы	3.014.872	8.402.436	+5.387.564	178,7	0,6	1,05	+0,45
Торговая дебиторская задолженность	32.094.228	52.173.348	+20.078.479	62,6	6,8	6,6	-0,2
Авансовые платежи	538.756	1.416.363	+877.607	162,9	0,1	0,2	0,1
Компенсирующий актив	-	10.913.899	+10.913.899	-	0	1,4	+1,4
Предоплата по КПН	7.269	1.849	-5.420	-74,5	0,001	0,0002	-0,0008
Затраты на заключение договора	-	420.604	+420.604	-	0	0,05	+0,05
Затраты на выполнение договора	-	115.285	+115.285	-	0	0,01	+0,01
Прочие оборотные активы	1.624.022	10.392.954	+8.768.932	539,9	0,3	1,3	+1
Прочие оборотные финансовые активы	62.133.687	4.685.111	-57.448.576	-92,4	13,2	0,6	-12,6
Денежные средства и их эквиваленты	15.985.943	45.350.092	+29.364.149	183,7	3,4	5,7	+2,3
Итого активы	471.314.192	793.394.731	+322.080.539	68,3	100	100	
Примечание – рассчитано и составлено автором по источнику [4]							

За анализируемый период АО «Казахтелеком» значительно увеличило вложения средств в осуществление своей деятельности. Об этом свидетельствует рост величины валюты баланса более чем на 68%. Данное увеличение было вызвано ростом как оборотных активов (на 16%), так и внеоборотных (на 85,3%). Это может свидетельствовать о том, что компания развивает свою деятельность, расширяет масштабы своей работы, осуществляя долгосрочное реинвестирование нераспределенной прибыли и рассчитывая на окупаемость долгосрочных инвестиций в будущем. Серьезному увеличению ВОА способствовало приобретение значительных объемов нематериальных активов (увеличение более чем в 11 раз) и вложения в основные средства (увеличение более чем в 1,5 раза). Увеличение же оборотных активов компании произошло в основном за счет увеличения в 3 раза ее денежных средств, более чем в 2,5 раза запасов и полученных авансовых платежей, в 5 раз прочих оборотных активов. На этом фоне отличительным моментом выступает существенное сокращение компанией своих финансовых вложений – более чем в 15 раз.

Изменение в динамике объемов активов данной компании повлияло на внутреннюю их структуру: в 2018 году доля оборотных активов, которые в 2017 году уже находились в соотношении с ВОА как 1:3, сократилась еще на 7,6%, тем самым усилив структурные позиции долгосрочных активов и доведя данное соотношение до 1:5. Учитывая характер деятельности рассматриваемой компании подобный структурный «перекос» в активах не представляется критичным. И если абсолютные показатели достаточно внушительны в своей динамике, то структурные изменения состава активов незначительны. Наибольшие изменения видим в логичном повышении доли нематериальных активов (практически на 19%), увеличении доли денежных средств (более чем на 2%) и уменьшении доли финансовых вложений (более чем на 12%). Интересным фактом выступает снижение доли основных средств и дебиторской задолженности, несмотря на увеличение их абсолютных значений.

Далее по аналогии рассмотрим пассивы баланса АО «Казахтелеком» (таблица 2).

Таблица 2. Динамика состава и структуры финансовых источников АО «Казахтелеком» за 2017, 2018 гг.

Показатель	Сумма, тыс. тенге			Темп прироста, %	Структура пассивов, %		
	2017	2018	изм.		2017	2018	изм.
Долгосрочные обязательства	70.126.194	214.193.976	+144.067.782	+205,4	14,8	27	+46,3
Займы: долгосрочная часть	24.967.690	135.838.411	+110.871.293	+444,1	5,3	32,7	+27,4
Обязательства по финансовой аренде	7.681.118	15.975.306	+8.294.188	+108	1,6	3,8	+2,2
Прочие долгосрочные финансовые обязательства	260.431	993.705	+733.274	+281,6	0,055	0,1	+0,045
Отложенные налоговые обязательства	19.040.850	38.897.126	+19.856.276	+104,3	4,3	4,9	+0,6
Обязательства по вознаграждениям работникам	11.940.014	14.471.353	+2.531.339	+21,2	2,5	1,8	-0,7
Долговая составляющая привилегированных акций	874.244	874.244	0	0	0,18	0,18	0
Обязательства по договору	-	5.699.301	+5.699.301		0,03	0,7	+0,67
Прочие долгосрочные обязательства	1.444.530	5.361.847	+3.917.317	+271,1	0,3	0,7	+0,4
Краткосрочные обязательства	42.080.061	164.359.820	+122.279.759	+290,6	8,9	20,7	+11,8
Займы: краткосрочная часть	2.357.864	57.614.129	+55.256.256	+2.343,5	0,5	7,3	6,8
Краткосрочная часть обязательств по финансовой аренде	3.920.719	6.754.019	+2.833.300	+72,3	0,8	0,8	0
Прочие краткосрочные финансовые обязательства	13.356.061	18.853.954	+5.497.893	+41,2	2,8	2,4	-0,4
Краткосрочная часть обязательств по вознаграждениям работникам	992.170	1.334.417	+342.247	+34,5	0,2	0,2	0
Торговая кредиторская задолженность	13.506.545	42.147.405	+28.640.860	212	2,9	5,3	+5,4
Текущий КПП к уплате	91.891	3.319.656	+3.227.756	3.512,6	0,02	0,4	+0,38
Обязательства по договору	-	12.667.725	+12.667.725		0	1,6	1,6
Авансы полученные	3.033.151	-	-3.033.151		0,64	0	-0,64
Обязательство по выплате штрафа за расторжение договора	-	14.551.865	+14.551.856		0	1,8	+1,8
Прочие краткосрочные обязательства	4.821.660	7.116.650	+2.294.990	+47,6	1	0,9	-0,1
Итого обязательства	112.206.255	378.553.796	+266.445.859	+237,7	23,8	47,7	+23,9
Капитал	359.107.937	380.906.789	+21.798.582	+6,1	76,2	48	-28
Выпущенные акции	12.136.529	12.136.529	0		2,5	2,5	0
Собственные выкупленные акции	(6.464.374)	(6.464.374)			(1,37)	(1,37)	0
Резерв по пересчёту иностранной валюты	(6.354)	(15.157)			(0,001)	(0,002)	+0,001
Прочие резервы	1.820.479	1.820.479	0		0,4	0,4	0
Нераспределённая прибыль	351.621.657	373.429.312	+21.807.655	+6,2	74,6	47,1	-27,5
Неконтролирующая доля участия	-	33.934.146	+33.934.146		0	4,3	+4,3
Итого капитал	359.107.937	414.840.935	+55.732.998	+15,5	76,2	52,3	-23,9
Итого обязательства и капитал	471.314.192	793.394.731	+322.080.539	+68,3	100	100	100
Примечание – рассчитано и составлено автором по источнику [4]							

За рассматриваемый период объем обязательств компании увеличился более чем в 3,3 раза, а собственного капитала – лишь на 15%. Такое увеличение сумм заемных средств логично привело к изменению структуры капитала АО «Казахтелеком»: если в 2017 году соотношение собственного и заемного капитала в общей их структуре составляло примерно 30/80, то в 2018 году оно практически достигло уровня 50/50. В данной ситуации еще нельзя говорить о потере финансовой автономии, но такая тенденция не может отрицательно не сказаться на уровне финансовой устойчивости компании. Подобное изменение также может являться результатом принятых руководством решений по оптимизации структуры капитала

с целью повышения уровня рентабельности собственного капитала за счет действия финансового левериджа.

Соотношение обязательств по степени ликвидности (срочности погашения) примерно одинаковое, доля краткосрочных и долгосрочных обязательств по отдельности в структуре капитала варьируется в пределах 20-30%. Особый вес в этих двух разделах баланса имеют долгосрочные и краткосрочные займы, отложенные налоговые обязательства и кредиторская задолженность, изменения по которым наблюдаются как в абсолютных значениях, так и относительных. Удельный вес итога капитала в общей структуре – 52,3%, по сравнению с 2017 годом он уменьшился на 23,9%. Весомая часть собственного капитала формируется за счет нераспределенной прибыли компании, которая в суммарном выражении идет на увеличение, но в структурных позициях существенно снижается. Наличие нераспределенной прибыли рассматривается как внутренний источник пополнения оборотных средств компании, а его объемы свидетельствуют о хороших возможностях для реинвестирования.

Далее обратимся к расчету финансовых коэффициентов, выступающих фундаментальным методом в проведении финансового анализа, способным оценить наиболее важные аспекты финансового положения организации. В качестве примера произведем расчет коэффициентов ликвидности, отражающих способность компании быстро превращать свои активы в деньги и, как следствие, поддерживать свою финансовую дисциплину, и представим результаты в нижеследующей таблице (таблица 3).

Таблица 3. Относительные показатели финансового состояния АО «Казахтелеком»

№	Наименование показателя	Метод расчета	2017	2018	Изм.	Норм. значение
1	Текущая ликвидность	КА/КО	2,7	0,8	-1,9	≥2
2	Быстрая (срочная) ликвидность	(ДЗ+Д)/КО	1,1	0,6	-0,5	0,8-1
3	Абсолютная ликвидность	Д/КО	0,4	0,3	-0,1	0,2-0,3
Примечание – рассчитано и составлено автором по источнику [4]						

Можно отметить, что по уровню финансовой дисциплины АО «Казахтелеком» находился в идеальном финансовом положении 2017 году: все показатели чуть выше установленных нормативных значений. В 2018 году ситуация кардинально меняется в сторону снижения уровня ликвидности компании: коэффициент текущей ликвидности показывает, что краткосрочные обязательства в течение года могут быть погашены на 80%; коэффициент быстрой ликвидности показывает, что ликвидные средства покрывают краткосрочную задолженность лишь на 60%; коэффициент абсолютной ликвидности показывает, что только 30% кредиторской задолженности компания может погасить немедленно. Очевидно, данный факт вызван потребностью компании в сокращении своих денежных активов с целью содействия повышению уровня отдачи вложенного капитала, то есть усиления своей ресурсной базы для последующего приумножения экономической выгоды в будущем.

Далее, проанализируем доходы и расходы исследуемой компании, преобразив исходные и аналитические показатели отчета о прибылях и убытках АО «Казахтелеком», агрегировав и объединив их в логические группы (таблица 4).

Таблица 4. Показатели состава, структура и динамики доходов и расходов АО «Казахтелеком» за 2017, 2018 гг.

Показатели	Состав доходов и расходов, тыс. тенге			Темп прироста, %	Структура доходов и расходов, %		
	2017	2018	Изм.		2017	2018	Изм.
Доходы – всего, в том числе:	220.187.371	248.925.314	+28.737.943	+13	100	100	-
Выручка по договорам с покупателями	203.057.540	216.542.790	+13.485.250	+6,6	92,2	87	-5,8
Компенсация за оказание универс.	7.167.685	6.183.581	-984.104	-13,7	3,2	2,6	-0,6

услуг в сельских пунктах							
Доля Группы в прибыли ассоциированных организаций	1.098.368	7.860.084	+6.761.746	+615,6	0,5	3,1	+2,6
Доходы от финансирования	4.125.054	3.067.029	-1.057.580	-25,6	1,9	1,2	-0,7
Доход от выбытия основных средств	311.074	321.632	+10.558	3,4	0,1	0,2	+0,1
Чистые доходы от переоценки валютных статей	-	10.591.474	+10.591.474			4,2	+4,2
Прочие доходы	4.427.650	4.358.724	-68.926	-1,5	2,1	1,7	-0,4
Расходы – всего, в том числе:	200.511.662	208.563.757	+8.052.095	+4	100	100	-
Себестоимость реализации	151.676.716	154.015.612	+2.338.896	+1,5	75,6	73,8	-1,8
Общие и административные расходы	21.452.350	23.311.666	+1.859.316	+8,7	10,7	11,2	+0,5
Убытки от обесценения фин.активов	-	3.907.083	+3.907.083		0	1,9	+1,9
Расходы по реализации	3.802.172	4.387.521	+585.349	+15,4	1,9	2,1	+0,2
Расходы по финансированию	7.825.754	7.349.641	-476.113	-6,1	3,9	3,5	-0,4
Чистые расходы от переоценки валютных статей	633.942	-	-633.942		0,3	0	-0,3
Прочие расходы	1.859.771	1.962.895	+103.127	+5,5	0,9	0,9	0
Расходы по подоходному налогу	8.218.845	11.107.580	+2.888.735	+35,1	4,1	5,3	+1,2
Курсовые разницы при пересчёте отчётности заруб.доч.организаций	4.397	8.803	+4.406	+100,2	0,1	0,1	0
Актuarные убытки по планам с установленными выплатами, за вычетом подоходного налога	5.037.715	2.512.956	-2.524.759	-50,1	2,5	1,2	-1,3
Чистая прибыль	+19.675.709	+40.361.557	+20.685.848	105,1		-	-
Коэффициент соотношения доходов и расходов	1,098	1,193	0,095	8,6		-	-
Пр и м е ч а н и е – рассчитано и составлено автором по источнику [4]							

В 2018 году общая величина доходов компании составила 248.925.314 тыс. тенге, что на 13% больше общей величины доходов 2017 года. Влияние на рост оказала выручка по договорам с покупателями, сумма которой в отчетном году увеличилась на 6,6%, доля группы в прибыли ассоциированных организаций, сумма которой в отчетном году увеличилась на 615,6%, доход от выбытия основных средств, сумма которой в отчетном году увеличилась на 3,4%, чистые доходы от переоценки валютных статей, сумма которой в отчетном году увеличилась на 10.591.474 тыс. тенге. Компенсация за оказание универсальных услуг в сельских пунктах и доходы от финансирования имели негативную тенденцию. Преобладающим источником доходов остается выручка по договорам с покупателями, удельный вес которой составляет 87% при снижении на 5,8% в 2018 году.

Расходы компании в 2018 году также возросли. Их общая величина составила 208.563.757 тыс. тенге, что на 4% больше, чем в 2017 году. Рост совокупных расходов компании можно признать обоснованным в условиях расширения сбыта услуг, так как опережающим был темп прироста совокупных доходов.

Для анализа и оценки отчета о движении денежных средств выбран прямой метод анализа движения денежных средств, который заключается в рассмотрении данных о положительных и отрицательных денежных потоках компании. Достоверным показателем качества финансово-хозяйственной деятельности является чистый денежный поток от операционной деятельности. Его положительная динамика характеризует масштаб увеличения финансового потенциала организации. Представим аналитические сводки в следующей таблице (таблица 5).

Таблица 5. Показатели состава и динамики денежных потоков АО «Казахтелеком» за 2017, 2018 гг.

Показатели денежных потоков	Сумма, тыс. тенге			Структура, %		
	2017	2018	Изм.	2017	2018	Изм.
Положительный - всего	148.265.909	293.517.035	+145.251.126	100	100	100

Отрицательный – всего			155.590.434	270.165.261	+114.574.827	100	100	100
Чистый – всего			-7.342.525	23.351.774	+30.694.299	-	-	-
В том числе по видам	Операционной	положительный	97.595.715	109.453.833	+11.858.118	68,8	37,3	-31,5
		отрицательный	31.352.881	43.102.227	+11.749.346	20,2	16	-4,2
		чистый	66.224.834	66.351.606	+126.772	-	-	-
	Инвестиционной	положительный	50.670.194	84.063.202	+33.393.008	34,2	28,6	-5,6
		отрицательный	88.765.702	204.339.967	+115.574.265	57	75,6	+18,6
		чистый	-38.095.508	-120.276.765	-82.181.257	-	-	-
	Финансовой	положительный	-	100.000.000	+100.000.000	0	34,1	+34,1
		отрицательный	35.471.851	22.723.067	-12.748.784	22,8	8,4	-14,4
		чистый	-35.471.851	77.276.933	+112.748.784	-	-	-
Примечание – рассчитано и составлено автором по источнику [4]								

В результате осуществления в 2018 году своей деятельности компания существенно увеличила объем как притока денежной массы, так и ее оттока. Сравнение потоков денежных средств по операционной деятельности свидетельствует о превышении притока над оттоком в 2018 году – на сумму 66.351.606 тыс. тенге, что является положительным фактом, так как именно операционная деятельность должна обеспечивать достаточность денежных средств для осуществления операций по инвестиционной и финансовой деятельности. Превышение притока денежных средств над оттоком по операционной деятельности в 2018 году, позволило компании существенно увеличить объем операций в инвестиционной и финансовой областях деятельности.

Удельный вес положительного показателя от операционной деятельности в общем объеме всех денежных поступлений составил в 2018 году 37,7%, что на 31,5% ниже показателя 2017 года. Но тем не менее положительные потоки от операционной деятельности занимают больший удельный в структуре. Удельный вес положительного потока от инвестиционной деятельности в 2018 году составил 28,6%, снизившись на -5,6%; от финансовой деятельности составил 34,1%, увеличившись на 34,1%. Это объясняется относительном повышением активизации деятельности АО «Казахтелеком» в финансовой области. Удельный вес отрицательного потока в 2018 году от операционной деятельности составил – 16% снизившись на 4,2%; от инвестиционной – 75,6% увеличившись на 18,6%; от финансовой – 8,4 снизившись на 14,4%.

Таким образом, показанный пример достоверно подтверждает необходимость, сложность и функциональность анализа финансовой отчетности, позволяющего на любом этапе деятельности компании оперативно оценивать сложившееся финансовое состояние, корректировать необходимые управленческие действия и меры, принимать адекватные финансовые решения.

Наряду с этим многоплановость, сложность и большие объемы финансовой информации требуют использования современных программно-технических средств для ее обработки. Работа с большими массивами финансовых данных на сегодня – это не просто их концентрация и хранение, это, прежде всего, их оперативное получение, обработка, оценка и мобильное предоставление всем заинтересованным пользователям. Современные цифровые технологии сегодня могут предложить большие возможности для предоставления информации о деятельности организации, что может быть обеспечено, например, отчетами XBRL, которые используются во многих развитых странах.

XBRL описывает отчетность языком базовых показателей, сгруппированных в модели данных и позволяющих получить аналитическую информацию в различных разрезах. Одной из основных задач XBRL является регулирование обмена финансовой информацией [5]. Отчетность XBRL – это отдельная форма представления информации, на которую повлияло развитие цифровой экономики. Фактически, основная цель отчетов XBRL – сократить время, необходимое для обработки отчетной информации организаций, чтобы быстро сравнить эту информацию с большим количеством организаций. Отчетность XBRL предназначена для обеспечения возможности мониторинга и анализа показателей отчетности организаций. Эти свойства обеспечиваются за счет определенной унификации формата информации

различных организаций, что позволяет устранить эти различия в представлении информации о отчетах организаций, таких как структура отчетов, различные названия статей [6].

Мировая практика показывает, что в среднем реализация формата XBRL позволила получить следующие результаты:

- сократить время на подготовку данных на 96%;
- обеспечить представление прозрачных данных в едином стандартизированном формате для всех заинтересованных сторон;
- ускорить, сократить расходы и улучшить обмен деловой информацией;
- устранить избыточность и дублирование отчетных данных путем создания единой системы сбора и обработки отчетности на основе МСФО;
- уменьшить математических ошибок до нуля;
- снизить затраты на ИТ-системы на 40% [7].

Переход на XBRL-отчетность в казахстанскую практику приведет к развитию и цифровизации предоставления финансовой отчетности. Лучше всего переходить открытым акционерным обществам ценные бумаги, которых торгуются на фондовых биржах. Так зарубежным инвесторам будет легче обрабатывать отчетность в формате XBRL.

Несмотря на перечисленные возможности цифровой отчетности при предоставлении дополнительной информации для пользователей отчетов, могут возникать вопросы, требующие обращения к составителям отчетов. Эта проблема может быть решена путем предоставления цифровой системе сигнализации возможности онлайн-общения с бюджетными менеджерами. Считаем, что представленные дополнительные возможности цифровой отчетности значительно повысят их информационную ценность, а также имидж и стоимость компаний на рынке.

Список литературы:

1. Закон Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.01.2020 г.).
2. Нурсеитова Э.О. Международные стандарты финансовой отчетности: пособие по начальной подготовке профессионального бухгалтера. – М., 2017. – 284 с.
3. Чеглакова С. Г. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие. – М., 2017. – 304 с.
4. Годовой отчет АО «Казахтелеком» за 2017, 2018 годы.
5. Брыкин А.В. Отчетность в формате XBRL: опыт подготовки // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. 2016. №3.
6. Каспин Л. Е. Возможности использования XBRL при формировании интегрированной отчетности. Инновационное развитие экономики. 2013. 1(13). С. 148-149.
7. Амириди А. Ведение в XBRL «на пальцах», или как подготовить ИТ инфраструктуру банка к новому формату сдачи отчетности от 7 декабря 2017 года.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ҚАРЖЫ СЕКТОРЫН ЦИФРЛАНДЫРУ

АМАНГЕЛДИНОВА Т.Ж.

Ф-31к тобының студенті,

ЕЛДОСОВА А.К.

магистр, оқытушы

Қазтұтынуодағы Қарағанды Экономикалық университеті,
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация: Берілген мақалада Қазақстан Республикасының қаржы секторын цифрландыру мәселесі талқыланды. Қазіргі таңда бюджеттік жоспарлау процесі іс жүзінде қағаз тасығышта жүзеге асырылуы мен оны цифрландырудың маңыздылығы зерттелген.

Орталықтандырылған дербес сот жүйесінің енгізілуімен салық берешегі бар-жоғы бойынша анықтама беру мүмкіндігі зерттелінген.

Кілтті сөздер: цифрлық технологиялар, IT инфрақұрылымы, электрондық биржа, электрондық формат, интернет-банкинг қызметтері, интеграцияланған цифрлық орта.

Бүгінде цифрландыру процесі әлемдегі барлық елдерге әсер етеді. Сонымен қатар әрбір ел цифрлық дамудың басымдықтарын өзі айқындайды. Әлемдегі 15-тен астам мемлекет қазіргі уақытта ұлттық цифрландыру бағдарламаларын іске асыруда. Қытай, Сингапур, Жаңа Зеландия, Оңтүстік Корея және Дания ұлттық экономикаларды цифрландыру бойынша алдыңғы қатардағы елдер болып табылады. Қытай өзінің «интернет плюс» бағдарламасында цифрлық индустрияны дәстүрлімен біріктіреді, Канада Торонтода АКТ-хабын жасады, Сингапур драйвері АКТ болып табылатын «ақылды экономиканы» қалыптастырады, Оңтүстік Корея «Креативті экономика» бағдарламасында адами капиталды, кәсіпкерлікті дамытуға және АКТ саласындағы жетістіктерді таратуға бағдарланады, ал Дания мемлекеттік секторды цифрландыруға баса назар аударуда.

Цифрландыруға күш салу адами капитал белсенді түрде дамитын – болашақтың білімі мен дағдылары ерте жастан бастап тәрбиеленетін, автоматтандыру және басқа да жаңа технологиялар есебінен бизнес жұмысының тиімділігі мен жылдамдығы артатын, ал азаматтардың өз мемлекеттерімен диалогы қарапайым әрі ашық болатын жаңа қоғамды құруға әкеледі. Цифрлық революция біздің көз алдымызда өтуде [1].

Қаржы секторы цифрлық технологиялар белсенді түрде пайдаланылатын негізгі салалардың бірі болып табылады. Қаржылық қызмет көрсетудің өзі IT инфрақұрылымды және цифрлық шешімдерді пайдалану мүмкіндігімен тығыз байланысты. Ал Қазақстанда бұл сала жете дамымағандықтан және де осындай мамандардың жеткіліксіздігі қаржы саласын цифрландырудың өзекті мәселесіне айналып отыр. Ол үшін әрине де біз шет елдерден біліктілігімізді арттырып, жастардың IT саласына деген қызығушылығын арттыруымыз қажет, мемлекеттен көптеп жастарға көмек көрсетіліп, және де бар мамандардың біліктілігін арттыру жағдайы жасалып, сонай мамандарға көптеп көңіл бөлінетін болса, қаржы секторын цифрландыру дамыған елдердің қатарына қосылуың бірден бір жолы болатын еді.

Қазіргі таңда бюджеттік жоспарлау процесі іс жүзінде қағаз тасығышта жүзеге асырылады. Бұл деректерді жинау мерзімін (80 жұмыс күніне дейін), бюджетті келісу мен оны бекіту мерзімдерін де (3 айға дейін) ұзаққа созып жібереді. Автоматтандыру бюджеттік өтінімді қалыптастыруға шығыстарды (қағаз, кеңсе тауарлары, іссапар шығыстары, пошта қызметтері) 70%-ке, ал келісу мерзімдерін 4 есеге (80-нен 20 күнге дейін) қысқартады. Яғни, бұл жерден уақыттың айтарлықтай үнемділігін байқауымызға болады. Және орталықтандырылған дербес сот жүйесінің енгізілуімен салық берешегі бар-жоғы бойынша анықтама беру мүмкіндігі зерттелінген, оның үш күннен бірнеше минутқа дейін қысқартылады. Оған қоса Дербес шоттарды орталықтандыру нәтижесінде салықты қате төлеу жағдайларының азаюы байқалады. Ал бұл негізсіз өсімпұл есептеуді болдырмауға алып келді, сондай-ақ салық төлеушінің өтінішінсіз бір салықтан басқа салыққа автоматты түрде есепке жатқызу мүмкіндігі пайда болады. Бұған қоса қазіргі таңда елімізде мемлекеттік сатып алу толығымен электрондық форматта ғана жүзеге асырылады. Бұл жыл сайын әр тарапынан қатусышыға (бизнес, мемлекетке) үнемдеуге мүмкіндік береді. Бюджеттік жоспарлау жүйесімен интеграциялау қаржыландыру және мемлекеттік сатып алу жоспарларын автоматты түрде қалыптастыруды қамтамасыз етеді. Бұл жыл сайын Бюджет қаражаты әкімшілерінің уақтылы игермеуі проблемасын шешуге мүмкіндік береді [2].

«Егемен Қазақстан» газетінің 2020жыл 30 қайтардағы басылымы мәліметтері бойынша Қазақстанның қаржы саласын цифрландыру деңгейі көрсетілген. Бұл туралы Еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрлігінің баспасөз қызметі хабарлады.

Еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрлігі цифрлық жобаларды іске асыру және Мемлекеттік қызметтерді электрондық және проактивті форматқа көшіру арқылы

бюджет қаражатын 3,03 млрд теңгеге үнемдеді. Бұл соманы есептеу кезінде «Электрондық еңбек биржасы» және «Еңбек шарттарын есепке алудың бірыңғай жүйесі» сияқты жобалар, сондай-ақ электрондық форматқа ауыстырылатын мемлекеттік қызметтер ескерілді.

Электрондық еңбек биржасы 2 жыл ішінде жұмыс берушілер мен жұмыс іздеушілердің шығындарын алып тастау есебінен 1,6 млрд теңге көлемінде қаражат үнемдеуге мүмкіндік берді. Мысалы, қазір жұмыс берушілерге Халықты жұмыспен қамту орталықтарына (бұдан әрі – ХЖҚО) келудің қажеті жоқ, бос жұмыс орындары бар бума қағазды тапсырудың қажеті жоқ, енді ХЖҚО штатында бұрынғыдай осы деректерді қолмен енгізетін бірнеше адамның болуы қажеттігі жоқ.

Электрондық еңбек шарттарын есепке алудың бірыңғай жүйесі шартты басып шығаруға емес, оны базада сақтауға мүмкіндік береді. Бұрын келісім-шартқа қол қою және басып шығару үшін жұмыс берушілер ақша жұмсап, оларды сақтау үшін жеке орын бөлу керек еді. Пилоттық жоба іске қосылған сәттен бастап 1,5 жыл ішінде Еңбек министрі 430 млн теңгені үнемдеді.

Әлеуметтік-еңбек саласын цифрландыруда мемлекеттік қызметтерді электрондық және проактивті форматтарға көшіру маңызды рөл атқарады. Үнемдеудің негізгі бөлігі – барлық құжаттарды қағазға басып шығару қажеттілігінің болмауы болып табылады. Бұл бірқатар әлеуметтік және еңбек қызметтерін SMS арқылы, egov.kz порталында немесе EgovKzBot2.0 Telegram-ботында алуға болатындығына байланысты. Осының арқасында қызметтерді көрсетуден үнемделген қаражат 1 млрд теңгені құрады. Тек 2019 жылдың өзінде экономикалық тиімділік 2,154 млрд теңгеге жетті [3].

Қазіргі уақытта банктердің банк шотын онлайн ашу және биометриялық технологияларды (саусақ ізін, дауысты және адамның бетін тану) пайдалану бойынша жаңа шешімдер енгізіліп жатыр. Бүгінгі күні заңды тұлғалардың банктік шотты онлайн ашуына және оларды мемлекеттік тіркеу сатысында электрондық үкімет порталы арқылы міндетті сақтандыру шартын жасасуына арналған сервис іске қосылды, яғни жаңадан құрылатын заңды тұлға бір электрондық рәсім шеңберінде мемлекеттік тіркеуден өте алады, өз қалауы бойынша осындай қызметті ұсынатын екінші деңгейдегі банктердің бірінде банк шотын аша алады және өзінің қызметкерлерін сақтандыра алады. Осылайша, қаржылық қызметтердің жаңа цифрлық экожүйесін қалыптастыру процесі белсенді түрде жүргізіліп жүр.

Сонымен қатар Ұлттық Банк қаржы секторын одан әрі цифрландыру мақсатында банк қоғамдастығымен бірлесіп жаңа заманауи талаптарға жауап беретін бірнеше жобаны іске асыру жұмыстарын іске асырып келеді. Бұл қаржылық, сол сияқты мемлекеттік қызметтерді көрсету процесін автоматтандыру үшін қаржы ұйымдарының мемлекеттік органдармен электрондық өзара іс-қимыл жасауына, клиентті қашықтан сәйкестендіру тетігін енгізуге, жылдам, бірмезеттік төлемдер үшін инфрақұрылым құруға және болашақта электрондық қаржылық қызметтердің ашық экожүйесін құруға да бағытталған бірқатар басқа инфрақұрылымдық шараларға өтуді білдіреді [3].

Клиенттерді қашықтан сәйкестендіру тетігін енгізуді Қазақстан Ұлттық Банкі банктермен, мүдделі мемлекеттік органдармен бірлесіп пысықтау жұмыстары өтіп жатыр. Ақышбековтың айтуы бойынша «Бүгінгі күні қаржылық қызметтерді алу қаржы ұйымдарының офистеріне баруды, яғни клиенттің жеке басын сәйкестендіру үшін оның өзінің баруын талап етеді, бұл белгілі бір кедергілерді туындатады. Қаржылық қызметтерді қашықтан алу мүмкіндігін іске асыру үшін клиентті қашықтан сәйкестендіру тетігін енгізу жоспарланып отыр. Бұл қызмет халықты, оның ішінде Қазақстанның шалғай аудандарындағы халықты банктік қызметтермен қамтуды кеңейтуге ықпал етеді. Бірмезеттік төлемдер жүйесін ұйымдастыру үшін түрлі банктердің клиенттері арасында төлемдер мен ақша аударымдарын банктік қызмет көрсетудің қашықтан көрсетілетін түрлі арналарын пайдалана отырып, жеңілдетілген сәйкестендіруші – мобильдік телефон нөмірі бойынша бірмезеттік режимде жүргізуді қамтамасыз ету бөлігінде банктер үшін жаңа есеп айырысу-клирингтік тетікті енгізу жұмысы белсенді жүргізілуде. Бұл қаржы ұйымдары көрсететін цифрлық қызметтер аясын кеңейтуге, оның ішінде осындай қызметтерді көрсететін

банктердің мобильдік қосымшаларын пайдаланудың өсуіне, бүкіл қаржы секторының қолжетімділігі мен сапасын арттыруға ықпал ететіндігі көрсетілді» [4].

Көрсетілген жобаларды іске асыру интеграцияланған цифрлық ортаны құру, қаржы секторындағы қызметтер деңгейінің сапасын арттыру үшін қаржы институттарының, клиенттердің және мемлекеттік органдармен тиімді түрде өзара іс-қимыл жасауы үшін негіз болып табылады.

Әдебиеттер тізімі:

1. <https://egemen.kz/>
2. Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі сайты.
3. «Егемен Қазақстан» газеті.
4. Қазақстан Ұлттық Банкінің баспасөз қызметі. – <https://www.zakon.kz/>.

ДЕБИТОРЛЫҚ ҚАРЫЗДЫ БАСҚАРУ

БАҚЫТОВА Г.М.

Ф-31к группасының студенті,

АНСАБАЕВА Р.С

аға оқытушы, магистр

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық Университеті,
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. Бұл ғылыми жұмыста дебиторлық қарызды басқару туралы қарастырылады. Дебиторлық берешек жеке немесе заңды тұлғалармен өзара шаруашылық қатынастардың нәтижесінде олардан кәсіпорынға (ұйымға, мекемеге) тиесілі борыштардың сомасын айтамыз. Дебиторлық берешекте тұрған қаражат кәсіпорынның шаруашылық айналымына қатыспайды.

Кілтті сөздер: дебиторлық берешек, резерв, кәсіпорын, несие беру, өтеу мерзімдері, коммерциялық берешек, бюджет, құрылтайшылар.

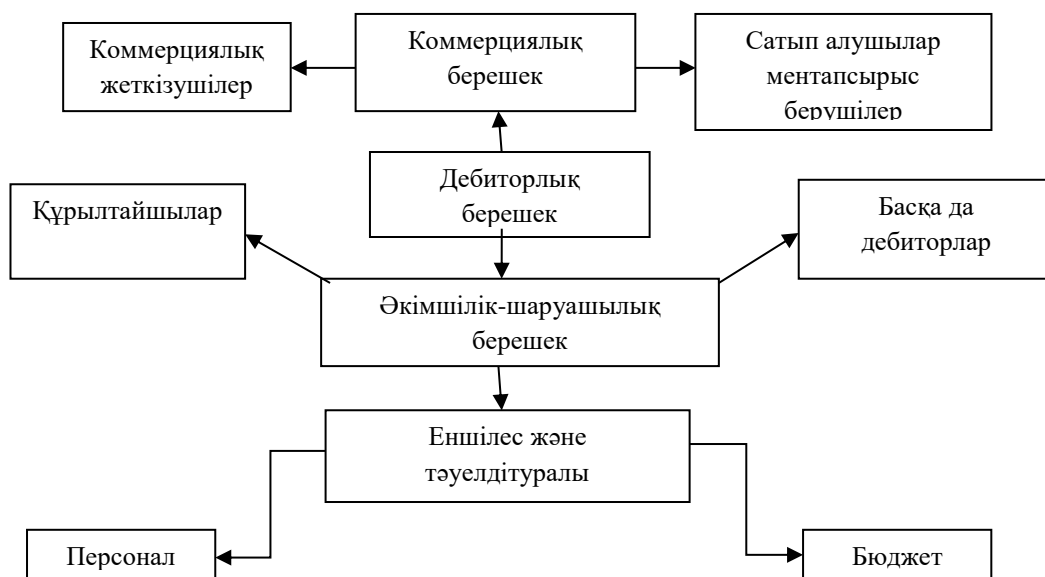
Дебиторлық берешек кәсіпорындардың жоғары өтімді активтеріне жатады, бірақ сонымен бір мезгілде борыштардың қайтарылмау тәуекелі жоғары. Өндіріп алуға болмайтын дебиторлық берешек және талап қою мерзімі өткен берешек кәсіпорынның қаржылық нәтижелерін азайта отырып, өзге шығыстарға есептен шығаруға жатады [1]. Алайда, соңғы жылдары экономикалық субъектілер күмәнді борыштар бойынша резерв құруға міндетті. Бұл резерв жеткізілген тауарлар мен материалдар үшін дебиторлық берешек болған кезде ғана емес, сондай-ақ берілген қарыздар мен аванстар және дебиторлық берешектің басқа да түрлері үшін де құрылуы тиіс.

Бухгалтерлік есепте күмәнді борыштар бойынша резерв құрудан бас тарту кірістер мен шығыстарды есепке алу ережелерін өрескел бұзу ретінде саралануы мүмкін. Өтеу мерзімдеріне байланысты дебиторлық берешек екі түрге бөлінеді:

- қысқа мерзімді берешек-есепті күннен кейін 12 ай ішінде өтеу мерзімімен;
- ұзақ мерзімді берешек-есепті күннен кейін 12 айдан астам өтеу мерзімімен.

Дебиторлық берешек көптеген факторлардың әсерінен қалыптасады. Мерзімі өткен дебиторлық берешек теріс салдарға әкеп соқтыруы және шығындарға әкелуі мүмкін. Сондықтан дебиторлық берешекті зерттеу мен басқарудың басты элементі оны талдау болып табылады. Басқару ұғымы екі басты қатысушыларды қарастырады:

- басқару субъектісі;
- басқару объектісі.



Сурет 1 – Контрагенттер бойынша дебиторлық берешектің түрлері

Кәсіпорында басқару субъектісі ретінде ақша айналымының ұйымын басқару құзыретіне кіретін қызметкерлер немесе лауазымды тұлғалар бола алады [2]. Басқару объектісі ұйымның ақша айналымын құрайтын ақшалай түсімдер мен төлемдер болып табылады. Осылайша, дебиторлық берешекті басқару субъектісі қаржы қызметінің маманы немесе қызметкерлері, сондай-ақ қызметі басқару объектісіне бағытталған басқа да құрылымдық бөлімшелер кәсіпорынның айналым активтерінің бөлігі дебиторлық берешек болып табылады.

Елдің экономикалық дамуының қазіргі кезеңі кәсіпорындарда дебиторлық берешектің ұлғаюын тудыратын төлем айналымының бәсеңдеуімен сипатталады. Сондықтан кез келген шаруашылық жүргізуші субъектінің басты міндеті дебиторлық берешекті тиімді басқару болып табылады, ол оның жалпы мөлшерін оңтайландыруға және борышты уақтылы инкассациялауды қамтамасыз етуге бағытталған [3]. Дебиторлық берешекті басқару бойынша келесі әрекеттерді ұсынады:

- дебиторлармен есеп айырысу жағдайын бақылау;
- бір немесе бірнеше ірі дебиторлардың төлемеу тәуекелін төмендетуге мүмкіндік беретін сатып алушылардың кең ауқымын қалыптастыру;
- ұзақ мерзімді төлем кезінде дебиторларға жеңілдік беру;
- дебиторлық және кредиторлық берешектің арақатынасын, дебиторлық берешектің кредиторлық берешектен айтарлықтай артуы кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығына қауіп төндіреді, бұл қосымша, тиімді қаржыландыру көздерін тарту қажеттілігін тудырады;
- өз есептерінде факторингті пайдалану қажеттілігі.

Дебиторлық берешекті басқару мәселесі дамып келе жатқан нарықтық экономика жағдайында, бәсекелестіктің жоғарылауында маңызды болып табылады қаржылық тұрақтылық пен инвестицияларды жақсартуды қажет ететін тауар нарықтарында кәсіпорындардың тартымдылығы. Дебиторлық берешекті басқарудың негізгі сәттері: өткен кезеңдегі қарызды талдау, өнімді сатып алушыларға қатысты несиелік саясаттың принциптерін анықтау, дамыту дебиторлық берешекті индекстеу және дебиторлық берешекті жылжыту және уақтылы өтеу үшін бақылау жүйесін құру рәсімдері. Талдаудың мақсаты - алдыңғы кезеңдегі дебиторлық берешек пен олардың деректерін бағалау. Бақылау дебиторлық берешекті оны қалыптастыру мерзімдері бойынша бөлуді қарастырады: 0-30 күндер, 31-60 күн, 61-90 күн, 91-120 күн, 120 күннен асады. Мерзімі өткен дебиторлық берешек пен олардың пайда болу себептеріне назар аударылады. Дебиторлық берешектің іс-

әрекетін зерттей отырып, салыстырмалы көрсеткіштерді қолданып есептік жылдың есептік көрсеткіштері өткен жылдың көрсеткіштерімен салыстырылады. Талдаудың соңғы сатысы - инвестициялаудың әсерін анықтаудебиторлық берешектегі қаражат. Бұл үшін алынған қосымша пайда [4]. Несие беруге байланысты сатылымдардың ұлғаюы нәтижесінде олар несие алуға және қарызды өндіруге арналған қосымша шығындармен, сондай-ақ қарызды қайтармағандардан тікелей қаржылық шығындармен салыстырылады. Дебиторлық берешекті басқарудағы негізгі кезең ақша қаражатын алуға және сату көлеміне әсер ететін сатып алушыларға берілетін кредиттің мерзімдерін анықтау болып табылады. Әлеуетті сатып алушының төлем қабілеттілігін бағалау, оның адалдығын, қаржылық тұрақтылығын және мүлктік қамтамасыз етілуін ескеру қажет. Жеделдету үшін төлемдерді өндіріп алу қажет шот-фактуралар өз сатып алушыларына өңдеу процесінде оларды тапсырыс қоймасына түсуі. Несие берер алдында сатып алушының қаржылық есептерін мұқият талдау қажет.

Батыс Еуропадағы дамыған елдердің, экономикасы дамып келе жатқан елдердің тәжірибесін зерделеу, оны талдау және ресейлік шындыққа бейімделу кәсіпорындардың төлем қабілетсіздігі мәселесін шешудің тәсілдерін қолдануға мүмкіндік береді. Әр түрлі елдерде бұл проблема экономикалық ерекшеліктерін ескере отырып шешілді. Мысалы, Орталық және Шығыс Еуропадағы банкроттық туралы заңдар олардың үдемелігімен ерекшеленеді. Алайда, Венгрия, Польша, Чехословакия және Словакиядағы іскерлік тәжірибені зерделеу нәтижесінде нарықтық дамымаған жағдайда тиімділігі төмен екендігі анықталды. Мұның себептері қор нарығының даму деңгейінің төмендігі және мүлікке меншік құқығының тез өзгеруін қамтамасыз етудің тәжірибесіздігі болды. Дүниежүзілік тәжірибеде дебитор-лық берешек несие үшін жеткілікті сенімді кепіл болып табылады. Кредитор барлық салдарлары бар дебиторлық берешекті ұсынуға толық құқылы [5].

Сонымен, талдау негізінде келесі қорытынды жасауға болады:

1. Шетелдік тәжірибеде «дебиторлық берешек» деген ұғым жоқ, оның орнына «алынатын шоттар» ұғымы қолданылады. Айта кету керек, шетелде қолданылатын тұжырымдама Ресей экономикасына тән дебиторлық берешекке ұқсас экономикалық сипатқа ие.

2. Реттеу практикасы шетелде кеңінен таралған, бұл банкроттық процесін жүргізудегі мемлекеттің рөлінің өсуіне байланысты дағдарысқа қарсы саясаттың негізіндегі дәрменсіз кәсіпорындардың қызметін басқарудан тұрады.

3. Дәрменсіз кәсіпорындардың қысқаруын реттеуде мемлекет бір жағынан банк қарыздары бойынша мерзімі өткен берешектерді шоғырландыратын, екінші жағынан «банктік татуласу рәсімін» қолдана отырып, кәсіпорындар арасындағы өзара қарыздарды реттейтін мемлекетке ерекше көңіл бөледі.

Әдебиеттер тізімі:

1. Дементиева Н.М. Дебиторлық және кредиторлық берешек: бухгалтерлік және есептен шығару тәртібі // Бюджеттік және коммерциялық емес ұйымдардағы бухгалтерлік есеп. 2018. №3. Б. 16-22.

2. Новосельский С.О. Курск облысының әлеуметтік-экономикалық бәсекеге қабілеттілігін бағалаудың индикативті механизмі /С.О. Новосельский, М.В. Шатохин, Ю.Д. Ванин // Курск мемлекеттік ауылшаруашылық академиясының жаршысы. – Курск: Курск баспасы. күйі, 2017. № 7. Б.26-30.

3. Новосельский С.О. Қазіргі нарықтық жағдайда шағын кәсіпкерлікті несиелеудің жағдайы мен перспективалары / С.О.Новосельский, Д.В. Зюкин, И.Н. Щедрина // Аймақтардың ғылымы мен практикасы, 2017. № 1. Б.16-24.

4. Новосельский С.О. Инвестициялардың тартымдылығын басқару тамақ өнеркәсібі кәсіпорындары / S.O. Новосельский, Л.В. Бычкова, В.А. Климов, Н.А. Коптева // Курск мемлекеттік ауылшаруашылық академиясының хабаршысы, 2018. № 8. Б.25-30.

5. Новосельский С.О. Тамақ өнімдерінің қауіпсіздігін басқару аймақтық деңгей: ұжымдық монография / S.O. Новосельский, М.В. Шатохин, О.В. Телегин, Н.В. Жахов, А.А. Золотарев. – Курск: Өлке. Ашық Әлеуметтік институт, 2018. – 106 б.

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ТҰРҒЫН ҮЙ ҚҰРЫЛЫС ЖИНАҚ ЖҮЙЕСІН ДАМУДЫҢ ПЕРСПЕКТИВАЛЫҚ БАҒЫТТАРЫ

БАХСУЛТАНОВА А.

Ф-31к тобының студенті,

КУРМАНАЛИНА А.К.

э.ғ.к., профессор

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. Аталмыш мақалада Қазақстандағы тұрғын үй құрылыс жинақтары жүйесінің ролі мен мәні қарастырылады. Ипотекалық несиелеудің заманауи жағдайы мен аталмыш қаржылық сегменттегі «Қазақстанның тұрғын үй құрылыс жинақ банкі» АҚ іс-әрекетінің негізгі қаржылық көрсеткіштері қарастырылып, соның негізінде белгілі нәтижелер айқындалады. Банктің несиелік іс-әрекетінің негізгі көрсеткіштеріне баға беріліп, банктің тұрғын үй бағдарламаларының қолжетімділігін қамтамасыз етудегі мәселелер айқындалады. «Қазақстанның тұрғын үй құрылыс жинақ банкі» АҚ негізгі бағдарламаларына түсіндірме беріледі, оларға қысқаша сипаттама келтіріледі.

Кілтті сөздер: банк, тұрғын үй, құрылыс жинақ банкі, ипотекалық несиелендіру, қолжетімді тұрғын үй, несие, несиелендіру.

Бүгінгі таңда ипотекалық несиелеумен жұмыс істеу кезінде коммерциялық банктердің басты мәселелерінің бірі негізінен банк клиенттерінің төмен еңбек ақысына, форс-мажорлық жағдайлар кезінде жұмысынан айрылуына және тағы басқаларына негізделген несиелердің қайтарылуы болып табылады. Алайда, мәселені және қайтарылмайтын несиелермен мәселені жалғыз шешу мүмкін болып бұрынғыдай кепіл мүлкін тыйым салу және оны коммерциялық банктің меншік құқығына беру ғана қалады, бұл мәселені шешпей қана қоймай, оны одан әрі қиындатады – банкке теңгерімге қол қоймаған борышкерлердің пәтерлеріне емес, нақты ақша қажет. Мұның бәрі жақында ғана әлемдік қаржы дағдарысының себебі болды. Бүгінгі таңда ипотекалық несие берудің қазіргі тәжірибесі қоғамның әлеуметтік мәселені шешпейді.

Бүгінгі күні Қазақстанда коммерциялық банктердің, сондай-ақ «Қазақстанның тұрғын үй құрылыс жинақ банкі» АҚ ипотекалық қарыздарды қайта қаржыландыру жүйесі жиі қолданылады, бұл әлемдік қаржы дағдарысы жағдайында әсіресе өзекті болып табылады.

Бүгінгі күні елде қалыптасқан қайта қаржыландыру жүйесі коммерциялық банктерді несиелендірудің қазіргі заманғы және тиімді құралы болып табылады, ол арқылы банктер өзінің өтімділігін қаржылық тұрақтылықты сақтау үшін жеткілікті деңгейде ұстап тұруға мүмкіндігі бар.

Қайта қаржыландыруды ұйымдастыру тетігінде қолданылатын құралдардың белгілі бір айырмашылығы кезінде олардың арасындағы ортақ болып табылады:

- коммерциялық банктердің мүмкіндігі орталық банктерден қарыз алуға уақыт бар, олар қосымша ақша қаражатын қажет етеді;
- бір міндеттемені басқасына ауыстыру мүмкіндігінің болуы.

Кредит беру ағымдағы міндеттемелерді өтеу үшін пайдаланылатын коммерциялық банктердің өтімді активтерінің тікелей ұлғаюы болып табылады. Шағын деңгейде қайта қаржыландыру-банктердің өтімділігін қолдаудың басты құралы.

Макродеңгейде банк институттарын қайта қаржыландыру саясаты тұтастай алғанда Орталық банктің қайта қаржыландыру ставкасының көмегімен кредиттер беру арқылы ақша-несие секторының жай-күйіне әсер ету үшін қолданылады. Коммерциялық банктер орталық банктен қолма-қол ақша алады, өз инвестицияларын ұлғайтып, ақша массасын мультипликативті түрде кеңейтеді.

Қазіргі уақытта қайта қаржыландыру жеке коммерциялық банктің де, тұтастай алғанда банк жүйесінің де өтімділігін қолдау үшін, сондай-ақ елдегі ақша айналымын реттеу үшін пайдаланылады.

Мемлекет ипотекалық несиелер беру жүйесін дамыту үшін көп жұмыс жасауда. Осы мақсатта екінші деңгейдегі банктердің ипотекалық және тұрғын үй қарыздарын қайта қаржыландыру үшін мемлекет 130 млрд. теңге бөлді. Механизмі іске асыру болып табылады «Мәселелі несиелер қоры» АҚ ол орналастырады екінші деңгейлі банктерге 20 жыл мерзімге депозиттерді сыйақы мөлшерлемесі 2,99% жылдық [1]. Бұл қаражат жеке тұлғалардың ипотекалық кредиттерін қайта қаржыландыруға бағытталатын болады.

Осы бағдарламаның негізгі басымдықтары:

- қарыз алушыға ипотекалық несиелер кепілге берілген жалғыз тұрғын үйді сақтау;
- осы бағдарламаға қарыз алушылардың барынша көп санының қатысуы үшін жағдай жасау;

- мәселелі несиелер үлесін төмендету;

- экономиканы долларландыру деңгейінің төмендеуі.

Осы бағдарламаның негізгі артықшылықтары:

- банктердің қайта қаржыландырылатын қарызға байланысты комиссиялар, алымдар және/немесе өзге де төлемдерді өндіріп алуына тыйым салу.

- халықтың әлеуметтік осал топтарына жататын қарыз алушылар қарызды қайта қаржыландыру кезінде талап арыз берген кезде банктер бұрын төлеген мемлекеттік баж сомасын төлеу қажеттілігінен босатылатын болады.

- берешекті өндіріп алу туралы сот шешімдері жоқ мәселелі валюталық қарыздар (төлем мерзімі 90 күннен астам) Ұлттық Банктің ресми бағамы бойынша қайта қаржыландырылады. Егер қарыз бойынша бар сот актісі, онда қайта қаржыландыру айқындалатын болады Ұлттық Банкінің ресми бағамы бойынша күніне шығарылған сот актісін.

- жылжымайтын мүлкі банктің немесе ипотекалық ұйымның балансына қабылданған, оның ішінде уәкілетті органның лицензиясын өз еркімен қайтарған қарыз алушылардың кредиттерін қайта қаржыландыру мүмкіндігі.

Осы бағдарламаның әсері шамамен 20 000 астам заемды, оның ішінде халықтың әлеуметтік осал топтарының санатына жататын заемшылардың 5 000-нан астам заемдарын қайта қаржыландыруда көрініс табады.

Осы бағдарламаны іске асырудың ашықтығын қамтамасыз ету үшін барлық облыстық әкімдіктерде ипотекалық және тұрғын үй замын қайта қаржыландырудан алынған бас тартуға қатысты қарыз алушылардың шағымдарын қарау жөніндегі комиссиялар құрылды. Комиссия құрамына Ұлттық Банктің, құқық қорғау органдарының, ипотекалық қарыз алушылардың мүдделерін білдіретін қоғамдық ұйымдардың өкілдері кіреді.

Бағдарлама қарыз алушылардың барынша ықтимал санына ипотекалық қарыздарды өтеу шарттарын жеңілдетуге бағытталған, бұл ретте бірінші кезекте халықтың әлеуметтік осал топтарына қолдау көрсетілетін болады [2].

«Қазақстанның тұрғын үй құрылыс жинақ банкі» АҚ ипотекалық қарыздарды қайта қаржыландыру бағдарламасы да бар.

Тұрғын үй құрылыс жинақ банкінің қарыздары есебінен бұрын басқа банктен алған ипотекалық несиені толық өтеуге болады, бұл мерзімі өтпеген қарыздар болуы тиіс. Үшін қажет клиентке жасасуға депозиттік келісім-шарт «АҚ-мен тұрғын үй құрылыс Жинақ банкі» қажетті шарттық сомаға, содан кейін өтініш беру түрлерінің бірі қарыздарды, бұл жағдайда болуы мүмкін банктің келісімі келесі кепілге пәтер, немесе басқа жылжымайтын мүлік.

Шағын және орта бизнесті қолдауға Ұлттық қордан бөлінген 200 млрд.теңгенің 172,8 млрд. теңгесі (119,1 млрд. теңге – жаңа жобаларды несиелендіруге, 32,5 млрд. теңге – қарыздарды қайта қаржыландыруға, 21,2 млрд. теңге – айналым қаражатын толықтыруға) 925 жобасы қаржыландырылды. 181,5 млрд теңге несие сомасына 1 694 жоба субсидияланды, 14,4 млрд теңге несие бойынша 390 кепілдік шартына қол қойылды. «Тұрғын үй құрылыс жинақ банкі» еншілес ұйымы желісі бойынша есепті кезеңде тұрғын үйге қол жетімділікті арттыру үшін тұрғын үй құрылысын дамыту проблемаларын шешуге жәрдемдесу шеңберінде жалпы ауданы 449 мың шаршы метр болатын 7171 пәтерлік 81 тұрғын үй салу мен сатуға ынтымақтастық туралы 57 келісім жасалды. Қазақстандық ипотекалық компания желісі бойынша 95,5 млрд. теңге. 2015 жылы ауданы 392,8 мың шаршы метр 46 нысан пайдалануға беріледі. шаршы метр. АҚШ долларына (6 686 пәтер) АҚШ долл. Астана, Алматы, Шымкент, Ақтөбе, Тараз, Қарағанды, Қостанай, Көкшетау, Семей, Қызылорда, Талдықорған, Павлодар, Өскемен, Ақтау қалаларында теңге [3].

ТҮҚЖБ ипотекалық қарызды қайта қаржыландыру механизмін қарастырайық.

Несиені қайта қаржыландыру үшін ТҮҚЖБ-ға қарыз сомасының 50%-ын енгізу қажет.

ҚТҚЖБ және шартты коммерциялық банкте қайта қаржыландырудың салыстырмалы талдауын жүргіземіз (1 кесте).

1 Кесте. «Қазақстанның тұрғын үй құрылыс жинақ банкі» АҚ және екінші деңгейдегі банкте қайта қаржыландыру шарттарын салыстырмалы талдау

Қарыз шарттары	«Қазақстанның тұрғын үй құрылыс Жинақ банкі» АҚ		Қазақстанның екінші деңгейдегі банкі
Бастапқы жарна (50%)	9 200 000 теңге (депозит салымы)		9 200 000 теңге
Депозит бойынша мөлшерлеме	- 2% +20% мемлекет сыйлығы		–
Жинақ сомасы	774 220 теңге		–
Қарыз сомасы	18 400 000 теңге		9 200 000 теңге
Қарыз мерзімі	13 лет		13 лет
Жылдық пайыздық мөлшерлеме	36 ай	120 ай	14%
	8,5%	4,5%	
Несие бойынша ай сайынғы төлем	130 333	87 323	125 395
Қосымша шарттар	Негізгі борышты өтеуді кейінге қалдыру	Сыйақы және негізгі борыш	Сыйақы және негізгі борыш
Қарыздың жалпы сомасы	15 170 748		19 561 620
Артық төлем сомасы	5 970 748		1 0361 620
Ескертпе – Тұрғын үй құрылыс жинақ банкі туралы деректер негізінде жасалды // http://yvision.kz			

Осылайша, 1 кестенің деректері негізінде ТҮҚЖБ несиесі бойынша алғашқы 3 жылда өтеуге жататын сома 130 333 теңгені, ал келесі 10 жылда-87 323 теңгені құрайтынын көруге болады. Егер барлық соманы бастапқы жарнасыз қайта қаржыландырса, онда өтеу сомасы 15 жыл бойы айына 215 000 теңгені құрайды. Егер коммерциялық банктегі қарыздың 50%-ын қайта қаржыландырса, онда өтеу сомасы 125 395 теңгені құрайды. Несиенің барлық мерзіміндегі айырмашылық 4 390 872 теңгені құрады,яғни ТҚЖБ-да несие беру айтарлықтай төмен.

Ең тартымды бірі ТҮҚЖБ-ға жүгінетін ипотека үшін алдын ала қарыз болады. Бұл үшін қосымша қаражат қажет емес.

Қайта қаржыландыру схемасы келесідей. ТҮҚЖБ ипотека бойынша қарыз қалдығын жабатын жылдық 10% – бен қарыз береді. Ол қандай мерзімге беріледі, таңдалған бағдарламаға байланысты. «Бастау» мерзімі 6 жылға дейін, «Өркен» мерзімі 10 жылға дейін және «Кемел» мерзімі 15 жылға дейін. Клиент тұрғын үй құрылыс жинақ банкіне төлем жасай бастайды (өйткені ипотека бойынша міндеттемелер ТҮҚЖБ-ға өтеді). Бұл ай сайынғы

төлемдер екі бөлікке бөлінеді: бір бөлігі банкке пайыздарды өтеуге барады, екіншісі клиенттің жеке шотына түседі. Бұл депозитке тұрғын үй құрылыс жинақ банкінің жылдық 2% сыйақысы және жинақ сомасынан 20% мөлшерінде мемлекеттен жыл сайынғы сыйақы есептеледі.

Жарналардың бір бөлігі шотта жинақталатын мерзім таңдалған бағдарламаға байланысты болады. «Бастау» бағдарламасы бойынша, мысалы, 3 жыл 3 ай, «Өркен» бағдарламасы бойынша – 5 жыл 6 ай, «Кемел» бағдарламасы бойынша – 8 жыл 6 ай. Көрсетілген уақыт өткеннен кейін шотта жиналған ақша борыштың қалдығын өтеуге жұмсалады. Алайда, олардың ҚТҚЖБ-мен толық есеп айырысу үшін әлі де жетіспейді.

Қалған берешекті клиент бағдарламада көзделген мерзімде қайтаруға тиіс. Мысалы, егер «Бастау» бағдарламасы бойынша қарыз 6 жылға берілсе, жинақтау 3 жыл ішінде жүзеге асырылса, онда борыш қалдықтары 6 жыл ішінде қайтарылуы тиіс. Бұл ретте кредит бойынша сыйақының пайыздық ставкасы азаяды. «Бастау» болған жағдайда бұл жылдық 5% болады. Егер «Өркен» бағдарламасы таңдалса, онда қарыз қалдықтарын 10 жыл ішінде (4,5% жылдық) өтеу қажет. «Кемел» бағдарламасы бойынша мерзімі 15 жылға дейін (жылдық 4%).

Алдын ала тұрғын үй заемынан басқа ипотеканы қайта қаржыландыру үшін ҚТҚЖБ аралық тұрғын үй заемы да бар. Мұндай нұсқа бірден шотқа алатын соманың 50% енгізе алатын азаматтар үшін көзделген.

Тұрғын үй құрылыс жинақ банкінде мерзімінен бұрын немесе ішінара өтеуге мораторий қолданылады. Қарызды ресімдегеннен кейін алғашқы екі апта ішінде оны айыппұлсыз өтеуге болады, содан кейін жарты жыл мерзімге мораторий созылады. Бұл кезеңде айыппұл өтеу сомасының 1%-ын құрайды. Егер ол миллион теңгені құраса, айыппұл 10 000 теңге болады. Мерзімінен бұрын өтеу үшін ең төменгі сома-50 мың теңге [4].

Осылайша, бір қарағанда, ТҮҚЖБ-ның шарттары өте тартымды, бірақ бәрі жақсы емес. Негізгі кемшілік көпшілік үшін ең қолжетімді 10%-бен қарыз болады және 4%-бен қайта қаржыландыру үшін қомақты кірістерге ие болу керек. Мәселен, адам бола тұра ипотека басқа банкте тиіс ай сайын берешекті өтеу; кредит бойынша басқа банкте және параллель ж / е жинақталу ТҮҚЖБ-ға, бұл өте екіталай.

«Өз үйі» бағдарламасы аясында 2022 жылға дейін 1,5 млн. шаршы метр тұрғын үй салу жоспарлануда. Бағдарлама үш бағыттан тұрады: Жергілікті атқарушы органдармен өзара іс-қимыл, мемлекеттік-жеке меншік әріптестік және екінші деңгейдегі банктермен ынтымақтастық.

Алайда, ұсынылған бағдарламада белгілі бір шектеулер бар:

– тұрғын үй құны. Банк пәтерлерді шаршы үшін 180 000 теңгеден сатпак (мемлекеттік тұрғын үй құнына қарағанда өңірлерде 90-110 мың теңге және Астана, Алматы қалаларында 143 мың теңге).

Пәтердің ең үлкен ауданы 96 шаршы метрді ескере отырып, оның бағасы 17 млн. теңгеден асады, жылдық пайыздық мөлшерлеме 5-тен 10%-ға дейін.

Негізгі перспективалы бағыттарға талдау жасай отырып, келесі қорытындылар жасауға болады. Аталған проблемаларды шешу үшін, біздің ойымызша, мыналар болуы мүмкін:

1. Ипотекалық тұрғын үй заемдарын/ипотекалық заемдарды қайта қаржыландыру бағдарламасының функциялары мен операцияларын одан әрі кеңейту. Осыған байланысты қайта қаржыландыру бағдарламасына, сондай-ақ 2009 жылдан кейін ипотекалық қарыз алған, оларға байланысты емес мән-жайлар (жұмыстан айрылу, еңбекақының төмендеуі, жаңа балалардың тууы, үлескерлердің проблемалары, ұзақ Құрылыс және т.б.) бойынша өшіру мәселелері бар қарыз алушыларды енгізуді ұсынамыз. Проблемалы ипотекалық қарыздарды жылдық 9-10% - бен сатып алуды және өзінің өмірлік жағдайларын жақсарту үшін 5 жылға дейінгі мерзімге ұзартуды ұсынамыз.

2. Тұрғын үй құрылыс жинақ банкі үшін жұмыс берушілер атынан кепілдіктерді тарта отырып, табысы төмен жеке тұлғалар үшін 19-20 жылға дейінгі мерзімге қарыздарды қайта қаржыландыру шарттарын көздеу.

3. Ипотекалық несие беру мен тұрғын үй құрылысын дамыту бағыттарының бірі ретінде біз сондай-ақ жақсартылған жайлылық отбасылық жатақханалар сияқты сатып алу құқығынсыз коммуналдық, мемлекеттік тұрғын үй салуды ұсынудамыз.

Әдебиеттер тізімі:

1. Қазақстан Республикасы Қаржы нарығын және қаржы ұйымдарын реттеу мен қадағалау агенттігі Басқармасының «Кредиттеу жөніндегі құжаттаманы жүргізу ережесін бекіту туралы» 24.04.2015 ж. № 70 қаулысы Қазақстан Республикасы Қаржы нарығын және қаржы ұйымдарын реттеу мен қадағалау агенттігі Басқармасының ипотекалық қарыздар бағдарламасы шеңберінде қайта қаржыландырылған ипотекалық қарыздар бойынша кредиттік досьеде қамтылған құжаттардың тізбесін айқындау бөлігінде 2007 жылғы 23 ақпандағы № 49 қаулысына өзгерістер мен толықтырулар.

2. Ипотекалық тұрғын үй қарыздарын/ипотекалық қарыздарды қайта қаржыландыру бағдарламасын іске асыру жөніндегі Ақпараттық хабарлама. – www.primat.kz

3. «Бәйтерек» холдингі компаниялар тобы соңғы 12 айда Қазақстан бойынша 72 мыңнан астам жұмыс орнын құрды және қолдады. 14 Қыркүйек 2015. Официальный сайт АО «Жилстройсбербанк Казахстана». – www.hcsbk.kz

4. И. Бердашова. Тұрғын үй құрылыс жинақ банкінен қайта қаржыландыру / газет Недвижимость Казахстан. 1.10.2013 ж. – 5 бет.

ӘЛЕМДІК ЭКОНОМИКАДАҒЫ ЖАҒАНДЫҚ ҚАРЖЫ

БЕКЕНОВА Ә.А.

Ф-31 тобының студенті,

ЕЛДОСОВА А.К.

магистр, оқытушы

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация: Мақалада әлемдік ақшаның жұмыс істеуіне байланысты және елдер арасындағы өзара байланыстың әртүрлі түрлеріне қызмет көрсететін экономикалық қатынастар қарастырылады (сыртқы сауда, капитал шығару, инвестициялау, қарыздар мен субсидиялар беру, ғылыми – техникалық алмасу, туризм және т.б.). Әлемдік қаржы жүйесі әлемдік қаржы нарықтарының (валюта нарығы, сақтандыру қызметтері нарығы және кредиттік нарық) өзара байланысына құрылады.

Кілтті сөздер: экономика, жаһандық қаржы, валюта, инвестиция, нарық, қатынас.

Жаһандық қаржы жүйесі валюталық-есептік қатынастарды, қор құндылықтарының жанама қозғалысын, сондай-ақ жаһандық экономикалық кеңістікте тауарларды, жұмыстар мен қызметтерді өткізу кезінде баға белгілеуді қамтитын ақша-кредит және қаржы ағындарын тұрақтандыру мен кеңейту жолымен қалыптасты. Жаһандық кеңістіктегі кеңейтілген өндірістің қажеттіліктеріне байланысты трансұлттық ақша айналымы қаржылық қатынастар нысанында іске асырылады. Олар жинақтар мен жинақтау сипатындағы қорларды құру жолымен жаһандық экономикада құрылған жалпы қосылған құнды бөлу мен қайта бөлуді жанама түрде көрсетеді. Бұл қаржы ағындарының ерекше ерекшелігі (ақшадан өзгеше) олардың балама емес сипаты болып табылады. Олар трансұлттық өндірістік кешендер шеңберінде жүргізілген материалдық және материалдық емес құндылықтарды және олардың материалдық-заттық негізіне қарамастан кейіннен дербес көп буынды тәуелсіз қозғалысты іске асыру нәтижесінде қалыптастырылады. Жаһандық қаржы жүйесін жаһандық қаржы ағындарын қалыптастыратын элементтер бөлігінде әлемдік қаржы, трансұлттық

ұдайы өндіру жүйелері мен ұлттық қаржы жүйелерінің жиынтығы ретінде ұсыну сәнді. Жаһандық қаржы барлық кіші жүйелердің және оларға қызмет көрсететін қаржы ағындарының өзара іс-қимылы арқылы жұмыс істейді. Трансшекаралық қаржы ағындары белгілі бір дәрежеде жаңа жаһандық қаржы көздерінің әртүрлі көздерін немесе олардың қаржы ресурстарын қолданудың жаңа салаларын пайдаланатын қатысушылар тобын үнемі өзгертетін трансұлттық ұдайы өндіріс кешендерімен өзара байланысты. Жаһандық қаржыны ұйымдастырудың жаңа нысандары ретінде офшорлық аймақтар, еркін экономикалық аймақтар, неғұрлым қолайлы аймақтар, еркін сауда, кедендік, төлем, валюталық, экономикалық одақтар және т. б. сияқты қаржы-экономикалық құрылымдар мен оларға сәйкес субъектілер туындайды [1].

Қаржылық жаһандану экономикалық интеграция тарихының маңызды нәтижесі болып табылады. Халықаралық экономикалық қатынастар қазіргі уақытта шаруашылық жүргізу субъектілерінің қызметіне әсер ететін интернационалдық және қарама-қайшы сипатқа ие.

Қаржылық жаһандану халықаралық сауданы нығайту негізінде айтарлықтай дамуға ие болды. 1960 жылдары қаржы байланыстарын интернационалдандыру процесі тауар саласындағы өндірісті, капиталды және өткізуді біріктіру негізінде дами бастады. Ұлттық экономикалардың қаржылық өзара тәуелділігі біртіндеп еңбек бөлінуінің одан әрі тереңдеуі аясында дамыды. Шикізат ресурстары делдалдар – банктер, тікелей қаржыландыру – биржалар арқылы жанама кредит беру жүйесі арқылы бірінші болып біріктірілді, олардан кейін валюталар, туынды қаржы құралдары және т. б. болды. Дегенмен, қазіргі заманғы геοэкономикада сауда қаржыға көш бастап кетті. «Гарвард бизнес ревю» бағалауы бойынша әлемдік экономиканың нақты секторына салынған әрбір долларға қазіргі уақытта 50 доллардан астам АҚШ доллары келеді. тауарларды, айналымдағы қаржы саласында [2].

Осылайша, жаһандық қаржы жүйесін жаһандық қаржы кеңістігінің құрылымын айқындайтын ұлттық шеңберден тыс қаржы ағындарының, кредиттік-қаржылық, валюталық, төлем және ақша қатынастарының жүйесі ретінде айқындауға болады.

Жаһандық қаржы жүйесі мыналарды қамтиды: 1) алтын-валюта резервтерінің халықаралық жүйесі; 2) әлемдік қаржы нарықтары (сақтандыру қызметтері, деривативтер, кредиттік, борыштық және үлестік бағалы қағаздар, валюталық спот – нарық); 3) халықаралық қаржы ұйымдары мен әлемнің кредитор-мемлекеттерінің кредиттері, гранттары және қаржылық көмегі [1].

Қаржылық жаһандану сыртқы экономикалық байланыстарды ырықтандырумен және капиталды, тауарлар мен қызметтерді трансшекаралық өткізумен байланысты. Кедергілерді жою шамасына қарай қаржылық байланыстарды интернационалдандырудың сандық өзгерістерінің сапалыққа ауысуы жүріп жатыр – георынқада жұмыс істейтін жаһандық қаржы жүйесі қалыптастырылады. Қазіргі жағдайда нарықты ұйымдастырудың мысалы трансұлттық құрылымдардың шаруашылық байланыстары емес, әкімшілік ету ерекшелігі мемлекетаралық келісімдер болып табылатын Еуропалық Қоғамдастықтың (ЕО) интеграциялық қызметі болып табылады.

Әлемнің қаржы ресурстарының барлық элементтері әлемдік қаржы нарықтарында айнала алмайды. Осылайша, қаржылық көмек оның реципиенттерінің ондағы жағдайын ескере отырып, сұраныс пен ұсыныс заңдары бойынша емес, реципиенттер белгілі бір экономикалық шарттарды сақтаған жағдайда да ұсынылады. Алтын-валюта резервтеріне келетін болсақ, олар тек жекелеген жағдайларда ғана әлемдік қаржы нарықтарында айналысты, бұл ретте олардың иелерінің аса күрделі қаржылық жағдайын талап еткен (мемлекеттердің алтын-валюта резервтері шамамен 31 000 метрикалық тоннаны құрайды). Алайда соңғы уақытта бірқатар елдердің орталық банктері өздерінің алтын активтерінің бір бөлігін жинауға кірісті, өйткені ұлттық валюталарды тұрақтандырудағы басты рөл өзге қаржы құралдарына көбірек ауысады. Жартылай сатуды (Алтын қордың үштен екісіне дейін) Нидерланды, Бельгия, Австрия, Канада, Австралия жүзеге асырды.

Халықаралық қаржының субъектілік құрылымын Жария және жеке қаржы түрінде ұсынуға болады. Мыналар жария қаржы субъектілері болып табылады: а) егеменді

мемлекеттер; Б) дербес мемлекет құруға күресетін ұлттар мен халықтар; в) мемлекетаралық ұйымдар; г) мемлекеттік білім беру (мысалы, Ватикан); д) еркін қалалар. Мемлекеттің ұлттық және шетелдік жеке және заңды тұлғалары (және олардың институттары), сондай-ақ олар құрған ұйымдар халықаралық жеке қаржылардың негізгі субъектілері болып табылады.

Функционалдық әлемдік қаржы нарығы: 1) валюта нарығына; 2) дериваттар, сақтандыру қызметтері, акциялар және кредиттік нарығы; өз кезегінде бұл рыноктарда әртүрлі сегменттер бөлінуі мүмкін: мысалы, сақтандыру қызметтері нарығында – қайта сақтандыру, кредиттік нарықта – борыштық бағалы қағаздар мен банк кредиттерінің сегменттері және т. б. [2].

Қаржы активтерінің айналыс мерзімі бойынша: 1) қысқа мерзімді (валюталық) және 2) ұзақ мерзімді (капитал нарығы) бөлінеді. Ақша нарығында барынша пайда табу мақсатында ғана болуға бағытталған қаржы активтері де бар, сондықтан оларды "ыстық ақша" деп атайды.

Әлемдік қаржы нарығының әртүрлі сегменттерінің арасындағы шекаралар шайып кетті және әлемдік қаржы ресурстарының бір бөлігін бір сегменттен екінші сегментке ауыстыру әбден мүмкін. Осыған байланысты валюталық бағамдар, банк пайызы және әлемнің түрлі елдеріндегі бағалы қағаздар бағамы арасында өзара тәуелділік белгіленеді.

Жаһандық экономика шеңберінде жаһандық қаржы жүйесінің қалыптасу шамасына қарай мемлекеттің елдің әлеуметтік-экономикалық дамуына әсері қысқартылады (мониторинг және мемлекет тарапынан бақылау тек өте тар қаржы секторына, сондай-ақ банк жүйесіне, таза жергілікті сипаты бар және әлемдік қаржы ағындарымен ұштаспайтын есеп айырысу-кредиттік операцияларға қолданылады) [3].

Мемлекеттік шекаралардан тыс жерлерде қаржы жүйесін қалыптастыру жаһандық қаржы ағындарына жылдам ықпалдасуға мүмкіндік алған қаржы ағындарының қозғалысын жылдамдатты. Көбінесе бұл ұлттық қаржы операторларына Мемлекеттік салықтық бақылауды болдырмауға мүмкіндік береді.

Нәтижесінде жаһандық экономикадағы қазіргі заманғы қаржы ағындары сөздің дәстүрлі мағынасында қаржылық жүйелерді еске түсірмейді: жаһандық қаржы нақты, ұдайы өндіріс циклына қызмет көрсететін және қор құндылықтарының, туынды қаржы құралдарының жанама қозғалысын көрсететін виртуальды жүйелерге бөлінеді.

Ұлттық және жаһандық қаржы арасында қайшылықтар пайда болды. Оларды шешу өзекті халықаралық проблема болды. Қазір қорды қайта бөлу функциясын ғана орындайтын жабық жүйе ретінде мемлекеттің қаржылары туралы түсініктерді қайта қарау қажет.

Халықаралық қаржылық интеграция ұлттық және халықаралық қаржы нарықтары арасындағы кедергілерді жойды. Қаржы капиталы Ұлттық қаржы нарығына еркін шығып, одан кетеді. Ұлттық заңнама мен үкіметтер капиталдың қозғалысына іс жүзінде кедергі бола алмайды. Жаһандық қаржының институционалдық құрылымы: халықаралық несие-қаржы ұйымдары, олардың жұмыс істеу негіздері, халықаралық қаржы қорларын қалыптастыру көздері мен тәртібі, осы қорлардың қаражатын пайдалану бағыттары.

Халықаралық қаржы ұйымдары БҰҰ-ның Халықаралық валюта қоры (ХВҚ, International Monetary Fund), Дүниежүзілік банк (World Bank, WB) сияқты бөлімшелерімен ұсынылған [4].

ХВҚ БҰҰ мамандандырылған мекемесі ретінде Бреттон-Вуд келісімін бекіткеннен кейін 1945 жылы құрылды. Негізгі қызметкерлер Вашингтондағы ХВҚ штаб-пәтерінде орналасқан. ХВҚ-ға Ресейді қоса алғанда, 178 ел кірді. ХВҚ міндеттерінің бірі өзара валюталық тепе-теңдікті қолдау арқылы валюталық нарықтардағы тұрақтылыққа жәрдемдесу болды. Қордың мақсаттары валюталық саясат саласындағы халықаралық ынтымақтастықты көтермелеуді, барлық мүше мемлекеттердің өндірістік әлеуетін дамыту үшін әлемдік сауданың теңгерімді өсуіне жәрдемдесуді, валюталық қатынастарды ретке келтіруді, төлемдердің көпжақты жүйесін құруға қатысуды қамтиды.

ХВҚ-ның меншікті немесе тартылған ресурстары есебінен мүше елдердің төлем баланстарын теңестіру үшін шетел валютасымен немесе СДР кредиттер береді. Кредиттік

операциялар тек ресми органдармен (қазынашылықтармен, орталық банктермен, қаржы министрліктерімен) жүзеге асырылады. Мүше елдерде экономикалық реформалардың нақты жобаларын қаржыландырудың арнайы кеңейтілген бағдарламалары бар, мысалы: а) жүйелік трансформация қорларынан берілетін кредиттер; б) күтпеген жағдайлар жағдайында өтемдік қаржыландыру; в) құрылымдық бейімделуге арналған кредиттер. Қазір ХВҚ басқа елдерге қатысты қаржылық міндеттемелерді орындауға аса мұқтаж болып отырған елдерге несие береді. Несие берілетін ел ХВҚ бағдарламасы бойынша экономикалық реформалар жүргізуге міндеттенген жағдайда беріледі. Бұл ретте ХВҚ елге берілген несиені қандай мақсаттарға және қалай жұмсау керектігін талап етеді. Содан кейін өз сарапшылары арқылы елде мемлекет жүргізіп отырған экономикалық саясат туралы ақпарат жинайды.

Қазіргі уақытта қарыз алушы ел ХВҚ-ға қызмет көрсету үшін ақы және несие беру міндеттемесін растау үшін өтемақы төлейді-жұмыспен қамтылған соманың 0,5%, сондай-ақ, әдетте, жылдық 9% пайыздар төлейді.

Халықаралық Қайта Құру және даму банкі (ХҚДБ) неғұрлым ұзақ мерзімге кредиттер береді. 1945 ж.бірқатар елдердің Бреттон-Вуд келісімдері негізінде (АҚШ) құрылды. БҰҰ мамандандырылған мекемесі ретінде құрылды. ХҚДБ кредиттері экономиканы қалпына келтіретін және құрылымдық реформаларға кірісетін елдерге көмек көрсетуге бағытталған. ХҚДБ-ның тікелей мақсаттарына мүше мемлекеттердің әлеуметтік-экономикалық инфрақұрылымын және аумақтарын қайта жаңартуға және дамытуға жәрдемдесу жатады.

ХҚДБ сондай-ақ халықаралық даму қауымдастығын (ХДҚ), халықаралық қаржы корпорациясын (ХҚК), көпжақты Инвестициялар кепілдіктері жөніндегі агенттікті (АММИ) қамтитын Дүниежүзілік банк тобына кіреді.

ХҚДБ мүшелері ХВҚ-ға мүше елдер ғана бола алады. Дауыс беру кезіндегі елдің салмағы ХҚДБ капиталындағы акционерлік қатысу үлесіне байланысты. Қазіргі уақытта мемлекеттер (АҚШ, Жапония, Германия, Англия, Франция, Италия, Канада) 50% дауысқа ие. ХҚДБ-ның қазіргі 179 мүшесі Ресей оның акционерлерінің бірі болып табылады. 1993 жылы Мәскеуде Банктің өкілдігі ашылды. Банктің ақпараты бойынша, ресейлік жекешелендіру бағдарламасы әлемде жүзеге асырылған ең ірі бағдарлама болып табылады. Банк үкіметтің күш-жігерін қолдап, өзінің саяси ұсыныстарын беріп, жекешелендіруді жүзеге асыру жөніндегі жобаға 90 млн. АҚШ долларын және банк жүйесін дамытуға арналған заем 200 млн. АҚШ.

ХҚДБ қызметкерлері 6000 адамды құрайды. ХДҚ сияқты мүше елдердің ұлттық экономикасын дамытудың басым жобаларына кредиттер береді. Алайда, қаржы ресурстарының көздері мен ХДҚ-ға қаражат беру шарттары ХҚДБ-дан ерекшеленеді. Мәселен, ХҚДБ негізінен қаржы нарықтарында капитал алып, қаражатты қайтару жөніндегі талаптарға жауап беретін мемлекеттерге жеңілдікті (нарықтық жағдайға қарсы) шарттарда қарыз береді. МАР өз қаражатын ең алдымен мүше мемлекеттердің жарналары есебінен қалыптастырады және әлемнің кедей елдеріне пайызсыз кредиттер береді. 1956 жылы АҚШ бастамасымен құрылған ХҚК Дамушы елдердің өнеркәсібіне жеке инвестицияларды көтермелеу үшін құрылған жоғары рентабельді жеке кәсіпорындарға ұзақ мерзімді (5-15 жылға) кредиттер береді, бұл ретте ХҚДБ-дан өзгеше, үкімет кепілдігінсіз жоба құнының 20% - ға дейінгі мөлшерде.

ХҚДБ – АГМИ тағы бір еншілес құрылымының мақсаты-негізінен дамушы елдерде Дүниежүзілік банк тобы институттарының қызметіне толықтыру ретінде өндірістік мақсаттарға шетелдік инвестицияларды көтермелеу.

Халықаралық қаржы ұйымдарына өңірлік институттар да жатады. Бірінші кезекте – бұл Еуропалық Қайта Құру және даму банкі (ЕКДБ). ЕКДБ құру туралы келісімді Парижде елдер өкілдері қабылдады. Бұл Еуропадағы алғашқы халықаралық қаржы институты, онда АҚШ жетекші рөл атқармайды. Евробанка жасаудағы белсенді рөл КСРО ойнады. Қазір Банк Еуропа мен Африканың 60-шы елдерімен жұмыс істейді. Америкааралық даму банкі (МАБР), Азия Даму Банкі (АДБ), Африка Даму Қоры (АФР), еуропалық валюталық

ынтымақтастық қоры (EMCF) 1990 жылы құрылған. Еуропалық орталық банк (ЕСВ) болып қайта құрылды [1].

Жоғарыда аталған халықаралық қаржы ұйымдары (ХҚҰ) өз өкілеттілігі шеңберінде қаржы ресурстарына мұқтаж болған елдерде түрлі жобаларды кредиттейді. Олар сондай-ақ жеке сектордың инвестицияларын көтермелейді, ол жеке инвестицияларды жүзеге асырудың басталуына белгі ретінде осы ұйымдармен жекелеген елдердің ынтымақтастығын қарастырады. Осылайша, МҚҰ кредиттері көп қаражат салымдарын ынталандырады. Бұл ұйымдар сондай-ақ валюталық қатынастар саласында халықаралық консультациялардың және келісілген саясатты әзірлеудің құралы болып табылады.

Әдебиеттер тізімі:

1. <https://megaobuchalka.ru/6/7537.html>
2. Матросов С.В. Халықаралық қаржы. Оқулық.
3. https://studbooks.net/1671695/finansy/globalnye_finsy_mirovoy_ekonomike_globalnye_finsy_mirovye_finsovy_rynki
4. <https://stylopedia.ru/2xc904.html>

КӘСІПОРЫННЫҢ ПАЙДАСЫН, РЕНТАБЕЛЬДІЛІГІН ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ ӨЗГЕРУ ФАКТОРЛАРЫН ТАЛДАУ

БЕКЕНОВА Ә.А.

Ф-31к тобының студенті,

АНСАБАЕВА Р.С.

магистр, аға оқытушы

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация: Мақалада экономиканың қалыптасатын жағдайларында кәсіпорынның пайдасы мен рентабельділігіне талдау қарастырылған, сондай-ақ осы көрсеткіштерді арттыру жолдары анықталды, сондай-ақ пайда экономикалық санат ретінде зерделенді, пайданың мәні, функциялары мен түрлері анықталды; пайда, рентабельділіктің негізгі көрсеткіштері, олардың кәсіпорын қызметінің тиімділігін бағалаудағы рөлі мен маңызы анықталды; пайда мен рентабельділіктің көрсеткіштеріне әсер ететін негізгі экономикалық факторлар анықталды.

Кілтті сөздер: пайда, кәсіпорын, рентабельділік, фактор, түсім, капитал, экономика.

Пайда мен рентабельділіктің экономикалық мәні барлық берілген анықтамалар пайда мен пайда көрсеткіштерін анық ажыратуға қабілетті. Осылайша, пайда бірдей мөлшерде әрбір ұйымда өз рентабельділік деңгейі болуы мүмкін. Бұл бірқатар факторлар мен өндірістік процестің ерекшеліктеріне байланысты. Егер барлық анықтамаларды жинақтаса, онда рентабельділік кәсіпорындардың табыстылық деңгейін және олардың жұмысының тиімділігін сипаттау үшін салыстырмалы көрсеткіш болып табылады деп айтуға болады. Ал пайда өндіріс процесінде түпкілікті нәтижені көрсететін экономикалық санат ғана. Рентабельділік деңгейі бойынша кәсіпорынның ұзақ мерзімді әл-ауқатына баға беруге болады. Рентабельділік көрсеткіштерін зерделеп, кредиторлар мен инвесторлар кәсіпорынның сенімділігі мен төлем қабілеттілігі туралы қажетті ақпаратты ала алады.

Кәсіпорынның пайдасы мен рентабельділігіне әсер ететін факторлар ерекше орын алады. Тәжірибеде пайда көлеміне факторлардың екі тобы әсер етеді: сыртқы және ішкі. Пайда мен рентабельділікке әсер ететін ішкі факторларға ресурстық факторлар (ресурстардың шамасы мен құрамы, ресурстардың жай-күйі, оларды пайдалану шарттары)

жатады. Кәсіпорынның пайдасын қалыптастыратын сыртқы факторларға мыналар жатады: нарықтық-конъюнктуралық экономикалық, саяси, заңнамалық, әкімшілік. Өз кезегінде пайда мен рентабельділік деңгейіне әсер ететін ішкі факторлар негізгі және негізгі емес болып бөлінеді. Негізгі факторларға мыналарды жатқызуға болады: амортизациялық аударымдардың шамасы, өзіндік құны, өнімнің бағасы, жалпы табыс және өнімді сатудан түскен табыс. Негізгі емес факторларға келетін болсақ, еңбек жағдайларының және өнім сапасына қойылатын талаптардың бұзылуы, айыппұлдар мен экономикалық санкцияларға әкелетін басқа да бұзушылықтар кіреді.

Пайданы және рентабельділікті бағалау әдістемесі, бұл кәсіпорынның пайдасы мен рентабельділігінің экономикалық талдауының мазмұнына әдіснамалық көзқарас, бірақ біздің ойымызша: қаржылық нәтижелерді талдауды ортақ жағдайдан жеке адамға дейінгі қозғалыс логикасын сақтай отырып, және одан әрі жеке тұлғаның ортақ адамға әсерін айқындауға жүргізу керек [1].

Пайда мен рентабельділік мәселелері пайда көрсеткіштерінің деңгейі мен серпінін талдай отырып, «Vision Group KZ» ЖШС және «Семізбай-U» ЖШС, «Шығыс Қазақстан облысының 2019-2023 жылдарға арналған әлеуметтік-экономикалық даму болжамына» сатудан түскен пайдаға факторлық талдау жасай отырып, таза пайданы азайту, ал тиімділік көрсеткіштерінің төмендеуі сияқты маңызды проблемаларды атап, зерттеулер жүргізуге болады. Бұл мәселе 2016 жылы 2014 жылмен салыстырғанда 96593 мың теңгеге немесе 68%-ға азаюынан туындады. Таза пайданың осы қысқаруына әсер етті [2].

- 1) 2015 жылы түсімнің 2013 жылмен салыстырғанда 75448 мың теңгеге немесе 7,1%;
- 2) өзіндік құнын 216221 мың теңгеге ұлғайту (30,8%);
- 3) әкімшілік шығыстардың 1628 мың теңгеге немесе 1,1%-ға өсуі.

Осылайша, қызметтің рентабельділігін көрсетілетін қызметтер көлемінің өсуі және шығындарды төмендету есебінен арттыруға болады. Көрсетілетін қызметтер көлемінің өсу қарқыны шығындардың өсу қарқынынан асып түсер еді, яғни сатылған өнімнің 1 теңгесіне жұмсалған шығындар төмендеді. Сондай-ақ көрсетілетін қызметтердің сапасына көңіл бөлу және инновациялармен айналысу керек [2].

Пайда мен рентабельділікті арттыру жөніндегі іс-шараларды әзірлеу өте маңызды. Проблеманы шешу үшін: таза пайданың азаюына байланысты рентабельділік көрсеткіштерінің нашарлауы:

- өндірістік өзіндік құнның төмендеуі;
- түсімнің ұлғаюы;
- әкімшілік шығындарды қысқарту.

Түсімнің ұлғаюына қатысты, зерттелетін компанияның басшылығы «Семізбай-U» ЖШС-мен 2018-2020 жылдарға арналған уран кен орнында («Семізбай» кенішінде) ұңғымаларға геофизикалық зерттеулер жүргізу туралы келісімшарт жасайды. Сондай-ақ «Актюбинская медная компания» ЖШС-мен Ақтөбе облысындағы «Весенне-Аралчинское» кен орнында мониторингтік Ұңғымаларды бұрғылау бойынша жұмыстарды орындау туралы шартқа қол қою қажет. Осы шарт бойынша күтілетін түсім 497148 мың теңгені құрайды [2].

Кейбір кәсіпкерлер өздерінің коммерциялық қызметін бағалау есептеріне ерекше мән бермейді. Тиімділік үстемемен анықталады. Яғни, тауарды сатып алғаннан кейін тауардың 100 000 теңге, оның кейіннен іске асыруға 130 000, деп саналады таза пайдасы 30% құрады. Нарықтағы тауарларды сату үшін сату рентабельділігі жеткілікті. Бірақ елеулі бизнес табыстылықты тиімді бағалауды талап етеді [2].

Мысалы, кәсіпорын 100 млн теңге көлемінде пайда тапты. Егер мұндай сөмкені Астанада шағын кеңсені жалға алатын екі адам тапқан болса, бұл бір іс. Егер мұндай пайда үнемі ірі зауытты көрсетсе, онда ол шығындылық шегінде екені анық. Сондықтан экономикада пайданың абсолюттік шамасын емес, оның шығындардың жекелеген түрлеріне қатынасын беруге мүмкіндік беретін көрсеткіштер бар. Әңгіме Кәсіпорынның инвестициялық тартымдылығы, сондай-ақ оның кредит қабілеттілігі туралы объективті деректер алуға мүмкіндік беретін рентабельділік коэффициенттері туралы болып отыр.

Жаңа кәсіпорынның рентабельділігі нөлге жақын болуы мүмкін екенін түсіну қажет. Әдетте, жоспарланған өткізу көлеміне шығу шартымен жаңа компаниялар шамамен 20%–25% көрсеткішіне ие. Бірақ рентабельділік инвестициялардың тәуекелділігіне де байланысты. Мәселен, бірнеше жылға жоспарланған ең аз тәуекелдері бар жобалар үшін оның көрсеткіші 10%-ды құрауы мүмкін.

Әрбір бизнесте өзіндік бағдар болып табылатын өз көрсеткіштері бар екенін атап өту қажет. Бұл рентабельділігі 40% дан аспауы тиіс.

2018 жылдың IV тоқсанында ҚР ірі және орта кәсіпорындарындағы өндіріс рентабельділігі 17,2%-ды құрады. 2017 жылдың сәйкес кезеңіне қарағанда бірден 11,5%-ға төмен. 2017 жылы өндіріс рентабельділігі 28,7%-ға жетті [3].

Жаңа кәсіпорынның рентабельділігі нөлге жақын болуы мүмкін екенін түсіну қажет. Әдетте, жоспарланған өткізу көлеміне шығу шартымен жаңа компаниялар шамамен 20%–25% көрсеткішіне ие. Бірақ рентабельділік инвестициялардың тәуекелділігіне де байланысты. Мәселен, бірнеше жылға жоспарланған ең аз тәуекелдері бар жобалар үшін оның көрсеткіші 10%-ды құрауы мүмкін. Осы кезеңде өндірілген өнім мен көрсетілген қызмет көлемі 8,5 трлн теңгені құрап, тек 1,2%-ға өсті. Салыстыру үшін: 2017 жылдың IV тоқсанында өндіріс көлемі 23,4%-ға өсіп, 8,4 трлн теңгені құрады [3].

Өңірлік бөліністе өндірістің рентабельділігі бойынша Шығыс Қазақстан облысының ірі және орта компаниялары көш бастап тұр: 129,6%. Екінші орында Атырау облысы, онда рентабельділік коэффициенті 54,7% құрады. Қызылорда облысы көшбасшылардың үштігін 54,5% өндіріс рентабельділігімен тұйықтайды [3].

Айта кетейік, ШҚО – да 2019 жылдың бірінші тоқсанында аймақтар арасында заңды тұлғалардан (мұнай секторын қоспағанда) корпоративтік табыс салықтарының 69%-ға (25,8 млрд теңге) өсуі байқалды. «Шығыс Қазақстан облысының 2019-2023 жылдарға арналған әлеуметтік-экономикалық даму болжамына» сәйкес өңір ЖӨӨ (жалпы өңірлік өнім) 2023 жылға қарай 5,9 трлн теңгеге дейін арттыруды мақсат етіп отыр. 2018 жылдың 9 айының қорытындысы бойынша ЖӨӨ 2,3 трлн теңгені құрады [3].

Ең төмен рентабельділік коэффициенті Қостанай облысында байқалады – 8,2%. Бұл облыстың ірі және орта кәсіпорындары қаралып отырған кезеңде 28,4 млрд теңге көлемінде шығын шеккенімен байланысты.

Тау-кен өнеркәсібі және карьерлерді қазу саласында жұмыс істейтін компаниялар 2018 жылдың IV тоқсанында өндірістің тиімділігі бойынша ең жақсы нәтиже көрсетті: 76,9% [3].

Ақпарат және байланыс саласында жұмыс істейтін компаниялар 9,7% көрсеткішімен, бұған дейін 2,2%-ға қарсы жақсы көзге түсті. Әкімшілік және қосалқы қызмет көрсету саласындағы қызмет: 7,7% [3].

Меншікті капиталдың рентабельділігі коэффициентінің мәндерінің өзгеруі, биржада кәсіпорын акцияларының баға белгілеуінің өсуі немесе төмендеуі мүмкін екенін атап өткен жөн, бірақ акциялардың есептік бағасы олардың нарықтық бағасына әрдайым сәйкес келмейді және сондықтан меншікті капиталдың рентабельділігі коэффициентінің жоғары мәні кәсіпорынға инвестицияланатын капиталдың жоғары қайтарымын міндетті түрде көрсетпейді.

Осылайша, біз рентабельділікті, функцияны, оның элементтері мен көрсеткіштерін анықтауды ғана емес, сонымен қатар рентабельділіктің шамасына әсер ететін факторларды да қарастырдық.

Қорыта келгенде меншікті капиталдың рентабельділігі кәсіпорынға жыл сайын қаражат қайтарымын көрсетеді және оның меншігіндегі мүлікті пайдаланудың тиімділігін сипаттайтын кәсіпорын қызметіндегі ең маңызды көрсеткіш болып табылады.

Әдебиеттер тізімі:

1. https://works.doklad.ru/view/U1L3_htve04.
2. <http://examenna5.net/work/7869>

3. <https://yandex.kz/turbo?text=https%3A%2F%2Fwww.zakon.kz%2F4967798-v-kazahstane-snizhaetsya-rentabelnost.html>

УСИЛЕНИЕ РОЛИ ФИНТЕХ-КОМПАНИЙ В РК

БЛЯЛОВА А.А.

студентка группы Ф-41к,

МАЙКЕНОВА А.Е.

магистр, старший преподаватель

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация: В статье описываются основные тенденции развития новых финансовых технологий, выявляются причины их активного проникновения в сектор финансовых услуг, производственную сферу и государственные организации. Дается анализ различных прогнозов развития финтеха в РК.

Ключевые слова: информационные технологии, финтех-компания, цифровизация в финансовой сфере, Big Data.

Одним из актуальных направлений использования современных информационных технологий в финансовой сфере является автоматизация процессов анализа и прогнозирования поведения финансовых рынков, а также их участников. Решение подобных задач - сложный и трудоемкий процесс, результаты которого имеют положительные выводы.

Чтобы быть в тренде современных технологий, Первый Президент РК Нурсултан Назарбаев инициировал государственную программу «Цифровой Казахстан». Главная цель данной программы – повышение качества жизни населения посредством прогрессивного развития цифровой экосистемы и конкурентоспособности экономики Казахстана [1].

Конкурентоспособность между компаниями возрастает, так и государства в целом зависят от того, какие позиции будут занимать субъекты отечественной экономики в процессе цифровых трансформации. Для каждого государства важны не только показатели цифрового развития крупных компаний, а также уровень цифровой грамотности населения. В данной статье был проведен анализ за последние 3 года по использованию технологии с помощью интернета и без него.



Рисунок 1 – Уровень цифровой грамотности населения РК, % [2]

Какие бы не были варианты развития, можно заметить, что в любом случае цифры растут, а значит население прогрессивно пользуется техникой.

Уровень развития ИКТ сегодня является одним из наиболее важных показателей экономического и социального благополучия государства. Международная организация ежегодно публикует индекс по развитию цифровых технологий на регулярной основе, что позволяет странам следить за изменениями во временной динамике. В исследованиях представлены данные по индексу развития цифровых технологий в 176 странах мира по итогам 2014-2019 года.

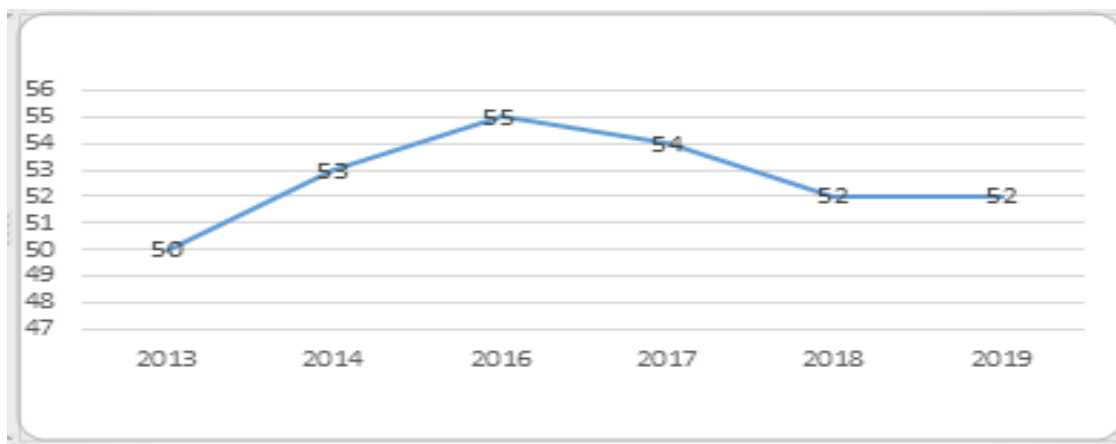


Рисунок 2 – Индекс по развитию цифровых технологий РК [3]

Проведя анализ в исследовании можно заметить, что наша страна заметно прогрессирует. По данным отчета МФЦА, опубликованного в 2019 году, среди стран СНГ Казахстан лидирует по уровню проникновения интернета. На текущий момент 77% жителей страны выходят в Сеть хотя бы раз в месяц. При этом 33% жителей пользуются мобильным интернетом [4].

В Казахстане онлайн-кредитование только начинает развиваться, и пока доля этого сектора в общем объеме выданных розничных кредитов не превышает 0,7%, короткие кредиты на срок не более 30 дней. Такие небольшие займы «до зарплаты» очень востребованы, в первую очередь, людьми с невысоким либо нестабильным доходом, позволяя им оперативно решать свои финансовые вопросы. Поэтому по мере знакомства населения с сервисом клиентская база финтех-компаний быстро увеличивается. Финтех-компании – компании, которые разрабатывают и предлагают потребителям различные финансовые сервисы (проверка баланса, проведение платежей, контроль за движением средств по банковскому счёту или счетам в нескольких банках и др.) со своего мобильного устройства.

По данным исследования Ernst & Young, опубликованного в конце 2019 года, индекс проникновения услуг финтеха вырос с 16% в 2015 до 64% в 2019 году. При этом лидируют по данному показателю именно развивающиеся рынки. Например, Китай, Индия, Россия, ЮАР и Колумбия. Аналитики связывают это с тем, что в указанных странах более молодые финансовые системы – чем, например, в США или Великобритании, – что позволяет быстрее внедрять новые технологии [5].

Основные направления в финтехе это – в мировом масштабе развитые финансовые проекты, связанные с искусственным интеллектом, машинным обучением и облачными технологиями, а также с Big Data. Появляется все больше полностью цифровых банков или небанков. Также будут актуальны различные робосоветники, технологии, связанные со страхованием и инвестированием. В мире начинает развиваться BaaS – bank-as-a-service – услуга сдачи банками в аренду своей инфраструктуры, включает лицензию, процессинг платежей, выпуск карт, комплаенс, средства информационной безопасности, систему управления лимитами, систему управления интервалами сбора денежных средств, систему назначения главных и участвующих счетов, назначение платежей, логику движения

денежных средств в режиме реального времени и др. Пока в мире реализуемых проектов немного. Один из них немецкий стартап FinLeap, принадлежащий solarisBank, был запущен в 2016 году. Первые клиенты – платформа электронной коммерции и поставщик подарочных карт [6].

Помимо этого, РК бьет рекорды и по росту финансовой инклюзивности. Так, по данным Нацбанка, количество банковских карт с 2014 по 2019 год выросло почти в два раза – с 16 млн до 31 млн. Увеличилось количество банкоматов (с 9 тыс. до 11,7 тыс.), POS-терминалов (с 59 тыс. до 163 тыс.) и банковских платежных терминалов (с 12 тыс. до 16 тыс.). Также благодаря развитию e-commerce и росту потребительского кредитования увеличивается доля безналичных платежей в расчетах физических лиц. Например, с 2014 по 2018 год количество безналичных платежей выросло в 8 раз [7].

Все эти факторы положительно влияют на развитие финтех. По оценкам МФЦА, в 2017 году в Казахстане работало больше 50 финтех-компаний, в которых было занято 1 675 специалистов. При этом размер рынка оценивался в \$52 млн. Безусловно, это небольшие цифры. Например, российский рынок финтех-проектов в 2017 году оценивался в \$820 млн, а количество компаний в сфере было больше 240 [8].

В заключении, цифровизация для страны, это путь к успеху. С помощью программы «Цифровой Казахстан», мы расширим финансовый сектор экономики цифрового формата, где будет лучше не только для экономического роста страны, а также для его населения.

Список литературы:

1. Государственная программа «Цифровой Казахстан» – <http://www.zerde.gov.kz>.
2. Отчет ИКТ // Комитет по статистике РК. – <http://stat.gov.kz>.
3. Рейтинг стран мира по уровню развития информационно-коммуникационных технологий // Международный союз электросвязи. – <https://www.itu.int>.
4. Годовой отчет о деятельности МФЦА. – <https://aifc.kz/>.
5. Годовой отчет о деятельности компании EY Kazakhstan. – <https://www.ey.com/kz/>.
6. Портал о казахстанском рынке информационных технологий: новости ИТ в Казахстане, аналитика. – <https://profit.kz/>.
7. Годовой отчет НБК // сайт Национального Банка РК. – <https://nationalbank.kz/>.
8. Сайт исследования эффективности мобильных банков для частных лиц. – <https://markswebb.ru>.

РАЗВИТИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ВАЛЮТНОЙ СФЕРЕ

ГАФУРОВА С.

студентка группы Ф-18-3,

КАЛКАБАЕВА Г.М.

к.э.н., профессор

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В статье рассмотрены интеграционные процессы, происходящие в мировой экономике и между странами ЕАЭС. Проанализировано состояние макроэкономических условий по дальнейшему развитию валютной интеграции Казахстана с другими странами. Предложены основные направления дальнейшего развития интеграционных процессов в валютной сфере.

Ключевые слова: валютная интеграция, единая валюта, Евросоюз, интеграционный потенциал.

Важным показателем экономического становления государств считается их интеграция в мировое экономическое хозяйство. В настоящее время интеграционные процессы осуществляются в таких областях как торговля, финансовая и валютная сферы. Финансовая интеграция – это сплоченность финансовых рынков и их способность работать как единое целое. Благодаря ей, участники увеличивают выгоды и получают доступ к перекрестным продажам [1]. Финансовая интеграция предоставляет инвесторам возможность получать более высокую прибыль и снижать риски за счет диверсификации, а также позволяет заемщикам осуществлять привлечение более надежного финансирования с наименьшими затратами на более емких и совершенных рынках. Это позволяет получить выгоды для потребителей и предприятий и, при помощи взаимодействия с другими экономическими изменениями, такими как технологические инновации, должно гарантировать более быстрый рост производительности труда и экономики в целом [2].

Валютная интеграция является одной из основных тенденций развития мировой валютной системы на современном этапе глобализации мировой экономики.

Под валютной интеграцией можно понимать обусловленный объективными факторами процесс создания, при активном содействии государств-участников, региональных зон, в пределах которых обеспечивается относительно стабильное соотношение курсов валют, совместно регулируются валютные взаимоотношения стран-участниц и проводится единая валютная политика в отношении третьих стран.

Выделяют следующие основные цели валютной интеграции: укрепить позиции национальных валют; создать емкие финансовые рынки с полным набором инструментов, присущих рынкам высокоразвитых стран; занять достойное место в мировой валютно-финансовой системе.

В публицистических и научных статьях на тему валютно-экономической интеграции был сформирован принцип строгой последовательности этапов экономической интеграции. Интеграция представляется как высокоструктурированное, сложное явление, которое включает в себя целую систему национальных рынков и наднациональных институтов государственного управления. Примером успешной реализации финансовой интеграции является единый рынок капитала и финансовых услуг в Европейском Союзе.

Именно данный процесс является одной из главных целей Европейского Союза в течение многих десятилетий. Этот процесс сопровождался и до сих пор реализуется путем преодоления многих проблем законодательного, институционального, регуляторного характера. Многие политические инициативы проложили путь к усилению финансовой интеграции в ЕС, но наиболее новаторским и основополагающим, является, без сомнения, введение евро.

Единая валюта снижает операционные издержки для потребителей и фирм, высвобождает ресурсы, которые могут быть использованы для инвестиций в бизнес как внутри страны, так и за пределами ее границ. Кроме того, единая валюта удаляет все валютные риски между странами-участницами, а также снижает волатильность курса по отношению к третьим валютам. Все это приводит к более эффективному международному распределению капитала и, следовательно, более высоким темпам роста. Таким образом, валютная интеграция, как составная часть экономической интеграции, состоит в процессе реализации скоординированной и согласованной валютной политики стран-участниц валютной интеграции, а также создании и функционировании межгосударственных организаций, производящих межгосударственное валютное регулирование [3].

Самый крупный в мире экономический союз – Евросоюз, произвел наивысшую форму интеграции в валютной сфере: ввел валюту, единую для всех членов Евросоюза. На текущий момент еврозоне принадлежит статус крупнейшего мирового финансово-экономического объединения, а единая валюта, обращающаяся в ЕС, является серьезным конкурентом американского доллара в мировой экономике. Для повышения темпов социально-экономического развития стран постсоветского пространства также необходимо усиление интеграции между участниками во всех сферах социально-экономической жизни, в том

числе и в валютной сфере. Это в целом возможно в рамках существующего этапа межгосударственной интеграции в рамках Евразийского экономического союза [4].

Однако, следует отметить, что переход к единой валюте довольно сложен. В первую очередь из-за различий экономик России, Казахстана и Беларуси, как по объемам производимой продукции, так и по структуре. Мы можем отметить, что особенностью Евразийского экономического союза (в отличие от Еврозоны) является наличие в его составе крупной страны - Российской Федерации. Например, по численности населения Россия в 4 раза больше остальных стран Союза. Также следует учесть разницу в показателях ВВП на душу населения.

В целом, выделяют несколько приоритетных направлений развития интеграции в валютной сфере Евразийского экономического союза [5]: возможность использования национальной валюты за пределами страны; рост количества расчетов в национальной валюте между государствами-участниками союза; уменьшение доли доллара США как на валютных рынках стран-участниц союза, так и при проведении расчетов между ними; увеличение уровня доверия у населения к национальной валюте внутри страны.

Важным условием развития интеграции при совершенствовании валютных рынков, по нашему мнению, будет являться применение единых подходов и методов при валютном регулировании, и, главное, постепенный отказ от ограничений для осуществления свободного передвижения капитала. Отметим, что ЕАЭС пока еще не полностью реализует свой интеграционный потенциал. Процесс мировой интеграции, падение уровня внешнеэкономической конъюнктуры, а также ухудшение макроэкономических условий приводят к тесному сотрудничеству между странами и, как следствие – интеграции валютного рынка, являющегося фактором развития национальных экономик стран ЕАЭС.

В рассматриваемых процессах существуют сдерживающие факторы: низкий уровень экономического развития; пока еще относительно слабая производственная специализация; диспропорции в структуре; наличие слабоэффективного механизма при согласовании экономических интересов, а также при реализации на практике достигнутых договоренностей. Валютный союз – высшая форма экономической интеграции, для достижения которой государствам – членам ЕАЭС необходимо пройти длительный совместный путь, включающий этапы согласованных действий в экономике, валютной политике, формировании общего рынка, в том числе финансового. Уже после решения этих задач можно говорить о более высоком уровне валютной интеграции.

Сегодня необходимо решать задачи по проведению государствами – членами согласованной валютной политики и предпринимать усилия для преодоления существующих барьеров, с которыми ежедневно сталкиваются граждане и субъекты предпринимательства. В частности, речь идет о создании условий для повышения роли национальных валют при проведении взаимных расчетов, совершенствовании платежно-расчетных отношений между странами и обеспечении равных условий при открытии счетов и проведении расчетов.

Список литературы:

1. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник. /Под ред. проф. Л.Н. Красавиной. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 608 с.
2. Талимова Л.А., Калкабаева Г.М. Международные валютно-финансовые отношения. Учебное пособие. – Караганда: КЭУК, 2016.
3. Суэтин А. А. Международные валютно-кредитные отношения: учебник. – М.: Кнорус, 2010. – 440 с.
4. Бурлачков В.К. Международные валютно-кредитные отношения: конспект лекций. – М.: МГИМО–Университет, 2012. – 180 с.
5. Договор о ЕАЭС. – <https://portal.eaeunion.org/ru-ru/public/main.aspx>.

ҚАРЖЫ СЕКТОРЫНДАҒЫ ЦИФРЛАНДЫРУ

ЖАРЫЛҒАСЫН А.С.

Ф-31к тобының студенттері,

БЕКЕНОВА Ә.А.

Ф-31к тобының студенттері,

МАЙКЕНОВА А.Е.

магистр, аға оқытушы

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,

Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация: Мақалада қаржы саласындағы инновациялық технологияларды қолдану қызметтерді ұсыну процесінің ажырамас бөлігі болып табалатындығы қарастырылады. Сандық өнімдер мен шешімдер клиенттердің қажеттіліктеріне қаржылық қызметтерді алудың жылдам әрі ыңғайлы тәсілдеріне бағытталуы, олардың қол жетімділігі мен пайдаланудың қарапайымдылығымен ерекшеліктері.

Кілтті сөздер: экономика, инновация, технология, цифрландыру, қаржы, ақпарат, сектор.

Цифрлық экономика – әлемдегі қарқынды дамып келе жатқан салалардың бірі. Бұл инновация мен кәсіпкерліктің маңызды қозғалтқышы. Бұл термин алғаш рет 1995 жылы Дон Тапкоттың «Сандық экономика: желілік интеллект дәуіріндегі уәде және қауіп» кітабында қолданылған.

Цифрландыру, яғни ақпараттық технологияны қолдана отырып, дәстүрлі бизнес-процестерді түрлендіру қазіргі кезде тиімділікті арттыру және бәсекеге қабілеттілікті қолдаудың негізгі элементі болып табылады. Цифрландыру процесі экономиканың барлық салаларында жалғасуда және Қазақстанда барынша белсенді және тиімді.

Әсіресе көптеген операциялар Интернет және мобильді қосымшалар арқылы жүзеге асырылады. Ұлттық банк (ҚР ҰБ) несие берушілердің, соның ішінде онлайн режимінде, банктер мен микроқаржы ұйымдарына қатысы жоқ қызметін реттемейтінін білесіздер. Консервативті қаржы институттары қарт адамдарға ұзақ несие бергісі келмейді, әсіресе сақтандырусыз, қорықпайды. ақшаны қайтарып алуға уақыт бар. Сонымен қатар, зейнеткерлер үшін кепілдеме табу қиынырақ, ал жастар өздерінің жоспарларында неғұрлым серпінді, жылдамдықты көбірек бағалайды. Олар үшін қызмет құнының коэффициенті оны алу жылдамдығы мен ыңғайлылығынан төмен болады. Қағаз жинаңыз, кезекте тұрыңыз және олар үшін кеше немесе одан да көп уақыт ішінде шешім қабылдаңыз [1].

Қаржы қызметтеріне қол жетімділікті және халықтың оларды пайдалануға тартылуын арттыру дамушы елдерде де, дамыған елдерде де қаржы секторын дамытудың негізгі міндеттерінің бірі болып табылады. Соңғы жылдары оның шешімінде маңызды нәтижелерге қол жеткізу қаржы технологияларын белсенді дамытудың және оларды пайдаланудың нормативтік қолдауын құрудың арқасында мүмкін болып отыр. Цифрлық қаржылық технологияларды енгізу пайдаланушыларға қаржылық қызметтерге қолжетімділікті кеңейту мүмкіндігін береді, өйткені әр түрлі санаттағы азаматтарға (қалалық және ауылдық тұрғын үйлер, автомобильді халық) банктік қызмет көрсетуге біркелкі емес қол жеткізу проблемасын шешуге мүмкіндік береді. Цифрлық қаржылық қол жетімділік бірқатар артықшылықтарға ие. Мысалы, сандық технологиялар банктердің клиенттерге қызмет көрсетуге арналған шығындарын төмендетуге, құжаттармен қолмен жұмыс істеу көлемін көбейтуге мүмкіндік береді, ал клиенттердің басқа қаржы институтына қызмет көрсетуге көшуінің әлеуетті мүмкіндігі қаржы қызметтерінің жоғары сапасын қолдауға және бәсекелестікті дамытуға ықпал етеді [2].

Айта кетерлік жайт, мобильдік банкинг қаржылық қызметтерді ұсынудың басым арнасы ретінде шет елдердің реттеуші органдарымен жиі қаралады, бұл қаржылық қол жетімділік стратегияларында көрініс табады (оның ішінде Германияда, Ұлыбританияда, Филиппин Республикасында, Индонезияда).

Сандық қаржылық қол жетімділік факторлары сенім деңгейі; – қаржылық тиімділік деңгейі (білім мен дағдылар); – шығындар мен табыс деңгейі; – АКТ дамыту ұсыныстар факторлары: – инфрақұрылымның дамуы; нормативтік реттеу (оның ішінде тұтынушылардың құқықтарын қорғау, деректердің қауіпсіздігін қамтамасыз ету); – қаржылық қызметтердің тиісті сапасы (сенімді және қауіпсіз) [2].

Қаржы секторының мобильдік төлем платформаларын құру банк қызметтерін пайдалану деңгейі төмен елдерде (атап айтқанда, Шығыс Африка, Қытай және Үндістан) қаржылық қол жетімділікті арттырудың негізгі құралы болды. Мысал ретінде келесілерді келтіреміз: – m-Pesa жобасы – Vodafone мобильді операторы үшін төлем қызметтерін жеткізуші – 2011 жылы Кенияда ЖІӨ-нің 20% - ға жуығын қалыптастырды; -2020 жылға қарай Үндістанның ЖІӨ-ге Aadhaar биометриялық сәйкестендіру жүйесінің үлесі. -2016 жылы Перуде іске қосылған Modelo Peru (P2P, P2B, B2P, B2B, P2G, G2P) мобильдік төлемдерге арналған әлемдегі алғашқы WeChat Pay [2].

2019 жылдан бастап онлайн сақтандыру халыққа қол жетімді болады, бұл кезде келісімшарт жасасу және сақтандыру полисін рәсімдеу үшін сақтандыру компанияларының кеңселеріне бару қажет болмайды. Қазіргі уақытта банктер онлайн режимінде банктік шот ашудың және биометриялық технологияларды (саусақ іздері, дауысты және бетті тану) қолданудың жаңа шешімдерін енгізуде. Бүгін онлайн режимінде заңды тұлғаларға электронды үкімет порталы арқылы мемлекеттік тіркеу кезеңінде банктік шот ашу және міндетті сақтандыру келісім-шартын жасау қызметі іске қосылды. Жаңадан құрылған заңды тұлға бір электронды рәсімде мемлекеттік тіркеуден өтіп, өз қалауы бойынша осындай қызметті ұсынатын екінші деңгейлі банктердің бірінде банктік шот ашып, қызметкерлерін сақтандыруы мүмкін. Осылайша, қаржылық қызметтердің жаңа сандық экожүйесін қалыптастыру процесі белсенді жүріп жатыр. Қазақстан Ұлттық Банкімен қатар, банк қауымдастығымен бірлесіп, қаржы секторын одан әрі цифрландыру мақсатында жаңа заманауи шындыққа сәйкес келетін бірнеше жобаларды іске асыру жұмыстары жүргізілуде. Бұл қаржы ұйымдарының мемлекеттік органдармен қаржылық және мемлекеттік қызметтерді көрсету процесін автоматтандыру, клиенттерді қашықтықтан сәйкестендіру, жылдам, лезде төлемдер үшін инфрақұрылым құру және басқа инфрақұрылымдық шаралардың, оның ішінде болашақта құрылуға бағытталған іс-қимылдарды автоматтандыру бойынша электрондық өзара іс-қимылына көшу. Электрондық қаржылық қызметтердің ашық экожүйесі. Қазіргі уақытта барлық банктер төлемдер басталған күннен бастап 15 минут ішінде мемлекеттік органдарға бюджетке қабылданған төлемдер туралы хабарламалар жіберу қызметін енгізді, бұл қажетті мемлекеттік қызметтерді көрсетуді тездетеді. Экономиканы цифрландыру және инновациялық экожүйе құру аясында белсенді дамып келе жатқан тағы бір сала – бұл электронды сауда. 2018 жылы бұл саладағы «Кез-келген кәсіпорынды цифрлық түрлендірудің жетістігі тиімді стратегия мен сандық технологиялар мен инновацияларды енгізуді талап етеді. Цифрлық түрлендіруді жеделдету үшін компанияның немесе ұйымның барлық топ-менеджерлерін бірлескен қызметке тарту, аймақтық деңгейде серіктестікті дамыту, оның ішінде цифрлық көшбасшылар арасындағы байланыстарды кеңейту және осындай жерлерде байланыс орнату маңызды. Әлемдік компаниялардың 30%-ы кірістерінің 10%-ын цифрлық түрлендіруге бағыттайды, бұл оларды ұзақ мерзімді инвестициялар ретінде қарастырады, бұл стратегиялық басқару және әсер ету деңгейінде бұл өзгерістердің маңыздылығын көрсетеді. тұрақты даму бар. Қорытыта келе «Цифрлық мемлекетке көшу» - бұл мемлекет функцияларын оның қажеттіліктерін ескере отырып, халыққа және бизнеске қызмет көрсету үшін инфрақұрылым ретінде өзгерту бағыты [3].

Цифрландырудың жекелеген салаларындағы мемлекет, жеке меншік кәсіпорындар мен ұйымдар арасындағы өзара іс-қимылдың тиімділігіне ерекше назар аудару қажет. Санарлық технологияны бизнестің кеңінен енгізуіне жағдай жасау қажет. Қазіргі уақытта Интернет экономикасы дамушы елдерде жылына 25% дейін өсуде, бірақ экономиканың бірде-бір секторы емес тіпті осы қарқынға жақындауы мүмкін. Барлық ғаламдық деректердің 90%-ы соңғы 2 жылда жасалды. Қазірдің өзінде 35 миллиард құрылғы Интернетке қосылып, деректермен алмасуда – бұл сан бүкіл әлем халқынан бес есе көп. Сонымен бірге, үкіметтер мен корпорациялар кең таралған жаңа құбылыс - кибершабуылға қарсы тұру үшін жыл сайын жарты триллион АҚШ долларын жұмсайды [4].

Цифрландыру әрекеті адам капиталы белсенді дамып келе жатқан жаңа қоғамның пайда болуына әкеледі - болашақ туралы білім мен дағдылар жас кезінен тәрбиеленеді, автоматика және басқа да жаңа технологиялар арқылы бизнестің тиімділігі мен жылдамдығы артады, азаматтардың өз мемлекеттерімен диалогы қарапайым әрі ашық болады. Сандық революция біздің көз алдымызда болып жатыр.

Жоғарыда баяндалғанды ескере отырып, цифрлық қаржылық қол жетімділік мақсаттары үшін қаржылық технологиялардың неғұрлым көп тұтынылуын пайдалануға бағдарламалық-техникалық инфрақұрылымды дамытуды, қолайлы саясатты және нарықтың талаптарына өзекті нормативтік құқықтық базаны қамтитын тәсілді іске асыру жолымен қол жеткізілетінін айтуға болады. Беларусь Республикасында пайдаланушыларға қаржылық қызметтердің кең спектрін пайдалануға мүмкіндік беретін экожүйе құрылды және жұмыс істейді. Цифрлық қаржылық қол жетімділікті одан әрі дамыту тұтынушылардың құқықтарын қорғауды және деректер қауіпсіздігін қамтамасыз ету, қаржылық реттеу мен бәсекелестік ортаны дамыту кезінде қаржылық қызмет көрсету нарығының барлық қатысушыларын осы экожүйеге барынша тарту жолымен жүзеге асыру орынды болып көрінеді.

Әдебиеттер тізімі:

1. <https://kapital.kz/finance/74139/osnovnyye-trendy-tsifrovizatsii-finansovogo-sektora.html>
2. <https://www.nbrb.by/bv/articles/10627.pdf>
3. <https://www.zakon.kz/4925808-o-protseste-tsifrovizatsii-v-finansovom.html>
4. <https://wfin.kz/novosti/finansy/item/28905-kak-tsifrovye-tehnologii-menyayut-finansovyy-sektor-kazakhstan.html>.

КРЕДИТНЫЙ РИСК, ЕГО ОЦЕНКА И РЕГУЛИРОВАНИЕ НА ПРИМЕРЕ АО «НАРОДНЫЙ БАНК КАЗАХСТАНА»

КИМ К.С.

студент группы Ф-32,

ГУСМАНОВА Ж.А.

к.э.н. доцент

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассматриваются основные теоретические основы и значение рисков в деятельности коммерческих банков. Раскрываются основные виды кредитных рисков в банковской деятельности. На примере АО «Народный банк Казахстана» проводится анализ основных операций банка, в частности кредитные операции. Анализируются основные статьи кредитных операций, дается оценка влияния кредитных рисков на деятельность банка. Выявлены и сформулированы основные проблемы в управлении кредитными рисками банков и предлагаются пути их решения.

Ключевые слова: коммерческие банки, кредитные операции, кредитный риск, страхование, управление кредитными рисками.

Банковская деятельность по своей природе предполагает возникновение системы рисков, виды которых увеличиваются по мере усложнения банковских продуктов.

Актуальность данной темы подтверждается тем, что риски – это основа банковского дела. Банки имеют успех только тогда, когда принимаемые риски разумны, контролируются и находятся в пределах их финансовых возможностей и компетенции. Активы банка, в основном кредиты, должны быть достаточно ликвидны для того, чтобы покрыть любой отток средств, расходы и убытки при этом обеспечить приемлемый размер прибыли. Достижение этих целей лежит в основе политики банка по принятию рисков и управлению ими.

Риск, как одна из важнейших категорий финансов является важной составной частью инвестиционной деятельности, поскольку при наступлении самых благоприятных экономических условий сохраняется возможность недополучения намеченного дохода или даже понесения прямых потерь. В рамках данного исследования автор понимает под кредитным риском действия, направленные на взвешивание возможности получения дополнительного дохода или вероятности понесения убытков, возникающих при изменении в неблагоприятную сторону структуры денежных потоков банка в результате неисполнения заемщиками, эмитентами своих обязательств перед банком. В данном случае в категорию кредитного риска включаются риски, связанные как с прямым предоставлением кредитов клиентам банка и оказанием им кредитных услуг, так и риски, связанные с нарушениями условий расчетов по кредитным и иным сделкам, заключаемым банком на рынке банковских услуг [1, с. 45-48]

С целью эффективного управления кредитными рисками в Банке внедрены система риск-менеджмента и действующие бизнес-процессы, учитывающие разделение функций продаж и управления рисками, сформирована организационная структура управления кредитными рисками, включающая в себя коллегиальные органы и подразделения, участвующие в оценке и управлении кредитными рисками. Управление кредитными рисками в Банке достигается посредством:

- «трех линий защиты» – первичного анализа кредитного риска иницирующим подразделением и анализа подразделением управления рисками, контроля со стороны подразделения внутреннего аудита;
- установления лимитов на контрагентов в зависимости от типов (кредитных) операций или продуктов;
- диверсификации кредитного портфеля с целью недопущения чрезмерной концентрации риска на уровне заемщиков, отраслей и в географическом разрезе;
- мониторинга кредитного портфеля для идентификации ухудшения качества на ранней стадии;
- формирования адекватных резервов на возможные потери [2, с. 69-78].

В каждом крупном филиале и расчетно-кассовых отделениях АО «Народный Банк Казахстана» имеется свой отдел кредитования (розничный отдел и отдел МСБ). Ведь в деятельности каждого банка кредитные операции считаются одним из основных и основополагающих продуктов и их значимость в обеспечении прибыльности трудно переоценить. Следовательно, значительную роль в общей работе банка играет правильное и своевременное проведение различных мероприятий связанных с кредитными операциями.

Рассмотрим ссудный портфель АО «Народный Банк Казахстана» за три года (рисунок 1).

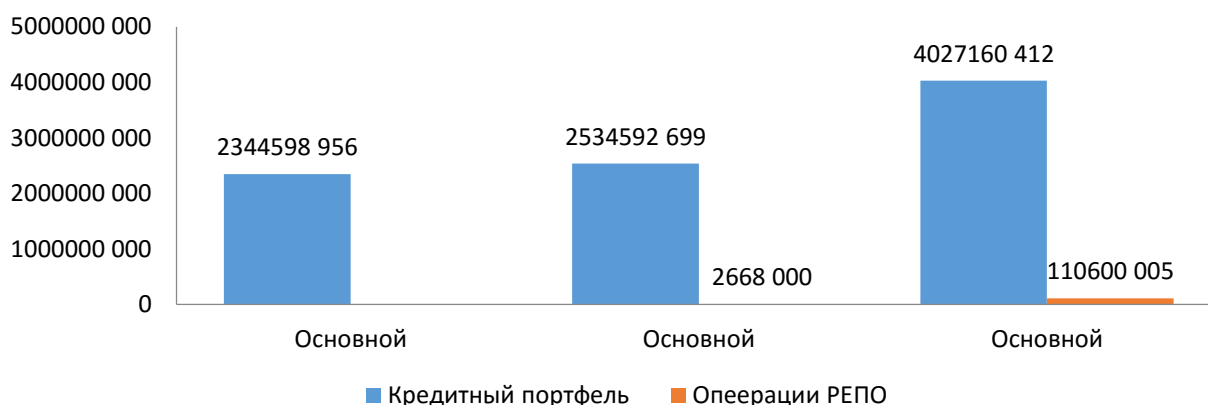


Рисунок 1 – Структура ссудного портфеля АО «Народный Банк Казахстана», тыс. тенге

Согласно рисунку 1, ссудный портфель банка за три года вырос на 71,8%. Также значительно выросли операции РЕПО. За 2017-2018 гг. прирост данных операций составил 41,5 раза (за 2016 года данных операций не было) [3].

На рисунке 2 представлена структура ссудного портфеля в разрезе секторов экономики.

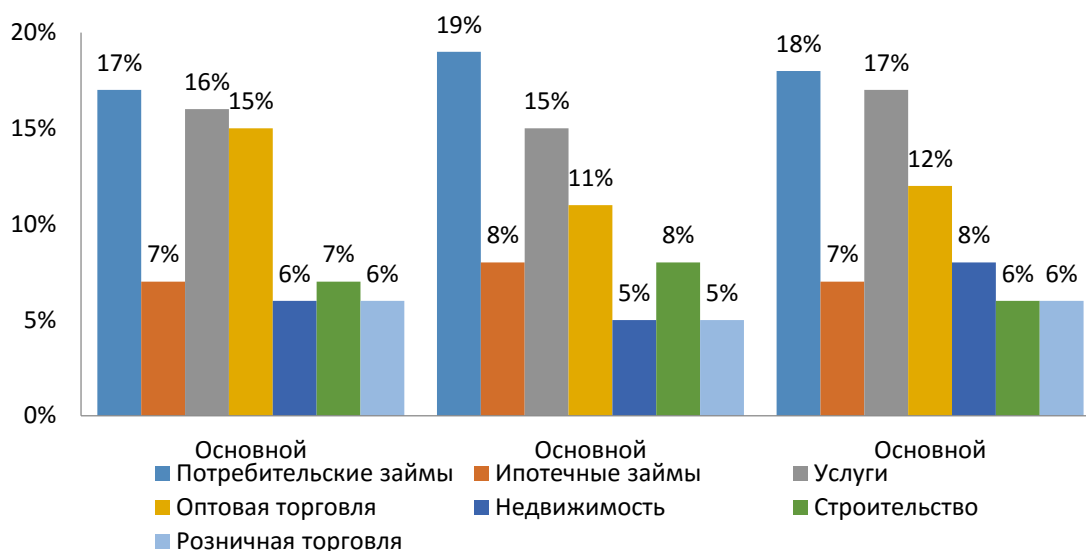


Рисунок 2 – Отраслевая разбивка ссудного портфеля АО «Народный Банк Казахстана»

Рассмотрим каждый год по отдельности:

Так, по состоянию на 31 декабря 2016 года значительный удельный вес в структуре ссудного портфеля данного банка занимают потребительские займы – 17%. В разрезе отраслей крупнейшую долю занимают займы, предоставленные секторам: услуг (16%), оптовой торговли (15%), строительства (7%), недвижимости (6%) и розничная торговля (6%).

По состоянию на 31 декабря 2017 года, значительный удельный вес в структуре ссудного портфеля занимают потребительские займы – 19%. В разрезе отраслей крупнейшую долю занимают займы, предоставленные секторам: услуг (15%), оптовой торговли (11%), строительства (8%), недвижимости (5%) и розничная торговля (5%). Что касается состояния на 31 декабря 2018 года, то удельный вес розничного займа составляет 25% (включая 18% – потребительские займы и 7% – ипотечные займы). Сектор услуг составляет (17%), оптовой торговли (12%), строительства (6%), недвижимость (8%) и розничная торговля (6%).

В приведенной ниже таблице 1, представлен анализ балансовой стоимости займов в разрезе полученного обеспечения.

Таблица 1. Обеспеченные займы АО «Народный Банк Казахстана»

Показатели	2016		2017		2018		Изменения, %
	Σ	Уд.вес , %	Σ	Уд.вес, %	Σ	Уд.вес, %	
Займы, обеспеченные недвижимостью или правами на владение недвижимостью	895 955	34,42	819 512	22,97	1 603 065	41,2	79,0
Займы, обеспеченные гарантиями	646 702	24,83	1 246 368	34,93	702 445	18,05	8,6
Потребительские займы, выданные в рамках зарплатного проекта	405 196	15,56	446,823	12,52	506 163	13	25,0
Займы, обеспеченные денежными средствами	223 675	8,59	302 871	8,49	360 071	9,25	61,0
Займы, обеспеченные корпоративными акциями	133 988	5,14	108 995	3,05	167 676	4,31	25,1
Займы, обеспеченные смешанным обеспечением	39 617	1,52	63 607	1,78	63 259	1,63	59,7
Займы, обеспеченные транспортом	42 997	1,65	29 956	0,84	43 701	1,12	1,6
Займы, обеспеченные товарно-материальными запасами	48 790	1,87	92 997	2,61	33 662	0,87	-31,0
Займы, обеспеченные оборудованием	8 849	0,34	36 643	1,03	15 598	0,4	76,3
Займы, обеспеченные сельскохозяйственной продукцией	6 311	0,24	7 413	0,21	7 359	0,19	16,6
Необеспеченные займы	152 255	5,85	413 078	11,58	387 873	9,97	в 2 раза
Итого	2 604 335		3 568 263		3 890 872		
Примечание – составлено на основе данных официального сайта АО «Народный Банк Казахстана»							

В данном банке на 2018 год преобладает потребительское кредитование (18%), кредитование сферы услуг (17%) и оптовая торговля (12%). Соответственно прирост по розничному кредитованию и сфере услуг за три года составил 1,0%. Снижение показало кредитование отрасли оптовой торговли, удельный вес снизился на 3,0 процентных пункта.

Согласно данным таблицы 1, видно, что наибольший удельный вес занимают займы обеспеченные залогом. Так, например, в 2018 году обеспеченные займы составляют 90%, а остальные 10% занимают необеспеченные займы. Так, в текущем году основную долю займов занимают, займы под залог недвижимости – 41,2% и под гарантии третьих лиц – 18,0%. Кроме того, за три последних года значительный рост показали займы, обеспеченные недвижимостью – 79,0%, займы обеспеченные денежными средствами – 61,0% и необеспеченные займы – в 2 раза. Это произошло за счет снижения таких займов, как займы, обеспеченные гарантиями на 8,6% и потребительских займов, выданных в рамках зарплатного проекта – на 25,0%. Только займы, обеспеченные товарно-материальными запасами показали снижение – 31,0% [4].

Таким образом, видно, что основными видами обеспечения являются займы под залог недвижимости, под гарантии третьих лиц, потребительские займы в рамках заработного проекта, что говорит о консервативной политике Народного банка.

Рассмотрим динамику кредитного риска АО «Народный Банк Казахстана» за последние три года (таблица 2).

Таблица 2. Динамика кредитного риска АО «Народный Банк Казахстана»

Показатели	2016	2017	2018	Отклонение
Козф.максимального размера риска на одного заемщика, связанного с банком особыми отн-ми (k3)	0,187	0,138	0,158	-0,029
Козф.максимального размера риска на одного заемщика, связанного с банком особыми отн-ми (k3 - 1)	0,008	0,005	0,020	0,012
Примечание – составлено на основе официальных данных Национального банка Республики Казахстан за соответствующие годы				

Согласно данным таблицы 2, изменения показали, что коэффициент (k3) снизился на (-0,029) процентных пункта, что в пределах нормативных значений, а коэффициент (k3') незначительно увеличился – (0,012) процентных пункта.

Таким образом, проведя анализ ссудного портфеля АО «Народный банк Казахстана» можно сделать следующие выводы.

В целом ссудный портфель банка за три года значительно вырос – 71,8%.

Так в разрезе отраслей наибольшую долю занимают розничные займы, займы сферы услуг и оптовые торговли и их доля с каждым годом увеличивается.

Что касается обеспечения, то основным обеспечением являются, займы выданные под залог недвижимости, под гарантии и в рамках зарплатного проекта. [5]

Проведенное исследование теоретических и методологических подходов к разработке рекомендаций по повышению эффективности управления кредитными рисками банков второго уровня РК позволяет сделать следующие выводы.

1. Недоступность высоких технологий для большинства развивающихся стран, что связано с низким уровнем развития экономики, вмешательство во внутреннюю политику, отток талантливых специалистов в развитые страны мира такие как США. Франция. Англия и ряд юго-восточных стран (Китай, Малайзия и т.п.), т.к. их центром являются только они.

2. Низкая доля банковского кредитования в финансировании инвестиций в основной капитал, что составляет порядка 5–6%. Преимущественно, предприятия используют собственные средства, доля которых в общем объеме инвестиций также возросла до 58% по итогам 2017 г. При этом, удельный вес ежегодных государственных субсидий колеблется на одном уровне – около 18–22%. Зарубежом доля инвестиций достигает 50–60%.

3. Анализ структуры использования кредитных средств за последние 10 лет показывает, что более половины заимствований уходит на пополнение оборотных средств, что в лучшем случае свидетельствует о расширении бизнеса, в худшем о рефинансировании существующих проблемных кредитов. Доля заимствований на приобретение основных средств с 6% в 2007 году сократилась до 3% в 2017 году. Исходя из проведенных отраслевых обзоров, в ряде промышленных секторов износ основных средств достаточно высок, в связи с этим предполагается, что обновление либо проводится несвоевременно, либо за счет собственных средств предприятий. Хотя темпы роста кредитования и незначительно увеличились за последние 10 лет, наиболее привлекательной отраслью для получения процентной маржи банками остается непроизводственная сфера (16,6%) и торговля (12,6%).

Список литературы:

1. Тавасиев А.М. Банковское дело. Управление и технологии. – М.: ЮНИТИ ДАНА, 2005. – 671 с.

2. Бачкай Т., Мессен Д., Мико Д. и др. Хозяйственный риск и методы его измерения / пер. с венг. – М.: Экономика, 1979. – 184 с.
3. Официальный интернет ресурс Национальный Банк Казахстана. – www.nationalbank.kz
4. Официальный интернет ресурс Народного Банка Казахстана. – www.halykbank.kz.
5. Информационный банковский портал «Первый Банковский! – Banker.kz».

РАЗВИТИЕ СТРАХОВАНИЯ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

КИМ П.

студентка группы Ф-19-4с,

УЛАКОВ Н.С.

к.э.н., доцент

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассмотрен механизм действия страхования гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств, произведен анализ, а также выявлены проблемы цифровизации данного сектора, изложены пути их решения, предоставлена информация о новшествах в сфере страхования.

Ключевые слова: страхование, гражданско-правовая ответственность, страховая премия, страховая выплата, страховой случай.

Гражданско-правовая ответственность владельца транспортного средства – установленная гражданским законодательством Республики Казахстан обязанность физических и юридических лиц возместить вред, причиненный жизни, здоровью и (или) имуществу третьих лиц в результате эксплуатации транспортного средства как источника повышенной опасности [1].

Как известно, никто не застрахован от несчастных случаев и даже если вы водитель с большим стажем и разбираетесь в автомобилях, то в силу определенных обстоятельств может возникнуть ситуация, предусматривающая нанесение вами ущерба сторонним лицам и от степени его тяжести будет зависеть размер компенсации. Чтобы предупредить риски подобного характера и минимизировать затраты на урегулирование сложившегося конфликта заключается договор страхования гражданско-правовой ответственности (ГПО).

В рамках статьи мы рассмотрим обязательное и добровольное страхование ГПО владельцев транспортных средств и размеры выплат при наступлении страхового случая.

До 1 января 2020 года надзор за деятельностью страхового сектора Республики Казахстан осуществлял Национальный Банк, но с 1 января нынешнего года полномочия перешли к Агентству Республики Казахстан по регулированию и развитию финансового рынка.

Страховая деятельность в РК регулируется главным образом Законом РК от 18 декабря 2000 года, №126-ІІ «О страховой деятельности», но существуют и другие законы в этой сфере. Наиболее общие принципы страхования в РК описаны в Гражданском кодексе Республики Казахстан.

Основой понятия «страхование» является вероятностный характер чрезвычайного события. Оно может наступить не для каждого и, к счастью, число пострадавших всегда меньше тех, кто этого самого события опасается. Страховая деятельность в нашей стране определяется двумя основными отраслями:

1. «Страхование жизни»

2. «Общее страхование»

К общему страхованию относится класс «Страхование гражданско-правовой ответственности владельцев автомобильного транспорта». Этот вид страхования предусматривает полную или частичную компенсацию ущерба, нанесенного лицом, обязанным его возместить, вследствие использования им транспортного средства.

При обязательном страховании гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств каждый владелец транспортного средства обязан застраховать свою ответственность, иначе эксплуатация транспортного средства без страхового полиса ГПО ВТС не допускается на территории Казахстана.

При добровольном страховании гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств каждый владелец транспортного средства имеет право заключить договор добровольного страхования с большими лимитами ответственности.

Рассмотрим механизм страховых выплат при наступлении страхового случая:

Предельный объем ответственности страховщика по одному страховому случаю составляет (в месячных расчетных показателях):

За вред, причиненный жизни или здоровью каждого потерпевшего и повлекший:

Гибель 2 000 МРП, инвалидность I группы – 1 600 МРП; инвалидность II группы – 1 200 МРП; инвалидность III группы – 500 МРП; «ребенок-инвалид» – 1 000 МРП; увечье, травма или иное повреждение здоровья без установления инвалидности – в размере фактических расходов на амбулаторное и (или) стационарное лечение, но не более 300 МРП.

За вред, причиненный имуществу одного потерпевшего в размере причиненного вреда, но не более 600 МРП; за вред, причиненный одновременно имуществу двух и более потерпевших в размере причиненного вреда, но не более 2 000 МРП каждому потерпевшему

При анализе страхового сектора, будем опираться на отчеты текущего состояния Страхового сектора в разрезе страхования ГПО владельцев транспортных средств и динамики поступления страховых премий в период с 2017 по 2019 года, смотрите таблицу 1 и 2.

В таблице 1 приведены данные, исходя из которых, можно сделать вывод о том, что сумма премий по полису гражданско-правовой ответственности самая большая и обходит остальные виды страхования. Наблюдаем динамику в сторону увеличения, так как в 2017 году сумма составила 45 428 млн тг, в 2018г. – 55 402 млн тг, а в 2019г. – 70 243 млн тг. Это можно также проследить, если обратить внимание на изменение в % соотношении. Сравнивая 2017г. с 2019г., можно наблюдать разницу в 54,6%, при этом общее поступление страховых премий возросло больше чем в половину, что говорит нам о значительном притоке денежных средств от владельцев транспортных средств. Отрицательная динамика наблюдается по страхованию работников от несчастных случаев и по добровольному имущественному страхованию.

С 2019 года автовладельцы вправе заключить договор страхования ГПО в онлайн-режиме, что значительно ускоряет процесс получения выплат, а также позволяет снизить стоимость страхования, так как процесс происходит напрямую и без посредников.

Таблица 1. Поступление страховых премий в млн. тг за 2017-2019 гг.

Поступление страховых премий	01.12.2017		01.12.2018		01.12.2019		Изм., в %
	млн, тг	в % к итогу	млн, тг	в % к итогу	млн, тг	в % к итогу	
Всего, в том числе по:	343 743	100,0	347 053	100,0	455 373	100,0	32,5
Обязательному страхованию, в том числе:	90 749	26,4	94 665	27,3	110 644	24,3	21,9

гражданско-правовая ответственность владельцев ТС	45 428	13,2	55 402	16,0	70 243	15,4	54,6
страхование работника от несчастных случаев	41 012	11,9	34 841	10,0	33 620	7,4	-18,0
гражданско-правовая ответственность перевозчика перед пассажирами	1 833	0,5	2 008	0,6	4 488	1,0	144,8
прочие классы обязательного страхования	2 475	0,7	2 415	0,7	2 293	0,5	-7,4
Добровольному личному страхованию	91 553	26,6	114 785	33,1	186 912	41,0	104,2
Добровольному имущественному страхованию	161 440	47,0	137 603	39,6	157 818	34,7	-2,2
Примечание – составлено автором по данным сайта Агентства Республики Казахстан по регулированию и развитию финансового рынка- www.finreg.kz							

В таблице 2 проведем анализ динамики страховых выплат страховыми компаниями Казахстана за 2017-2019гг.

Таблица 2. Поступление страховых выплат в млн. тг за 2017-2019 гг.

Поступление страховых выплат	01.12.2017		01.12.2018		01.12.2019		Изм., в %
	млн, тг	в % к итогу	млн, тг	в % к итогу	млн, тг	в % к итогу	
Всего, в том числе по:	67 022	100,0	62 408	100,0	167 123	100,0	149,4
Обязательному страхованию, в том числе:	26 444	39,5	24 404	39,1	31 870	19,1	20,5
гражданско-правовая ответственность владельцев ТС	21 523	32,1	19 765	31,7	26 880	16,1	24,9
страхование работника от несчастных случаев при исполнении им служебных обязанностей	4 759	7,1	4 524	7,2	4 269	2,6	-10,3
прочие классы обязательного страхования	162	0,2	115	0,2	720	0,4	344,4
Добровольному личному страхованию	29 081	43,4	26 646	42,7	36 687	22,0	26,2
Добровольному имущественному страхованию	11 497	17,2	11 359	18,2	98 567	59,0	757,3
Примечание – составлено автором по данным сайта Агентства Республики Казахстан по регулированию и развитию финансового рынка- www.finreg.kz							

Исходя из данных таблицы 2, мы можем говорить об увеличении количества страховых случаев, что влечет за собой увеличение соответствующих сумм страховых выплат.

Довольно внушительная сумма предстала перед нами в 2019г. по сравнению с 2017г., 67022 млн.тг и 1617123 млн. тг соответственно. По классу страхования ГПО владельцев транспортных средств разница есть, но не существенная, 21253 млн.тг и 26880 млн.тг. соответственно.

Обратим внимание также на сегмент добровольного имущественного страхования. Здесь наблюдается внушительный рост выплат на 757,3% за период 2017-2019гг., что говорит о желании большей части населения обезопасить себя не только в сфере обязательного страхования. Всю динамику мы можем проследить по столбцу изменений, который показывает нам, что единственный класс страхования, выплаты по которому снизились – это страхование работника от несчастного случая.

Отдельного внимания заслуживает тема цифровизации страхования в Республике Казахстан, так прошло достаточно времени с момента внедрения электронного полиса ГПО владельцев транспортных средств и результаты оказались не такими, объем продаж через сайты страховых компаний составил всего 0,5% от всего объема продаж ГПО [3].

Такому результату способствовало несколько причин:

1. Несовершенная модель страхования
2. Техническая база
3. Отсутствие у страховых компаний доступа к базам данных

Онлайн-страхование приходится в диковинку многим автовладельцам, так как это еще неосвоенная «территория». И отсутствие определенной концепции усложняет задачу. На чем делается акцент? Быстрота, мобильность, практичность? Необходимо установить цель и прорабатывать шаги на пути к ее достижению. Еще одной головной болью является внушительный массив данных, которые страховая компания должна получить от клиента и не менее затруднительным шагом является подтверждение вышеупомянутых данных. Все эти шаги должны быть подтверждены документально.

Важный этап на пути к цифровизации – это понять, зачем в Казахстане необходимо онлайн-страхование, усовершенствовать техническую базу, наладить связи с базой данных и отказаться от данных, которые напрямую не влияют на суммы страховых премий. Хорошим примером служит внедрение системы Blockchain-страхования.

Уже несколько лет крупнейшие страховщики Европы исследуют эту систему. На примере создания какого-нибудь страхового продукта, каждый из них уже протестировал эту технологию самостоятельно, либо в тандеме со стартапом. Крупнейшие европейские страховщики, такие как Aegon, Allianz и Munich Re, Swiss Re и Zurich создали blockchain-консорциум, чтобы на основе этой системы вместе создавать продукты.

Blockchain – это база данных нового поколения, которая не имеет за собой руководящего органа. В буквальном переводе – это цепочка блоков, где каждый последующий содержит информацию о предыдущем, от этого и изменить содержание блока невозможно. Блоки же в свою очередь формируют майнеры, через которые проверяют подлинность транзакций. Введя Blockchain страхование в Казахстане, можно не проводить нотариальное подтверждение сделок, но в настоящее время существуют проблемы при взаимодействии государственных баз данных и баз данных страховых компаний.

В свете последних событий необходимо отметить, что многие страховые компании уже внесли в список своих услуг страхование на случай выявления коронавируса. Как и у любого другого вида страхования, здесь имеются условия и сроки. Страховым случаем является выявление у застрахованного, в период действия договора, уполномоченным органом вируса COVID-19. Из чего следует, что выявление заболевания либо заражение им до заключения договора страхования не является страховым случаем. Также как отсутствие подтверждения заражения компетентным органом и выявление любого другого заболевания.

Следует отметить и ограничения для составления данного договора страхования:

1. Возраст более 70 лет;
2. Болезни легочной системы;

3. Люди, находящиеся за пределами государства в момент заключения договора, либо прибывшим менее чем за двадцать четыре дня;

4. Люди, находящиеся на карантине с подозрением на заболевание, либо находившиеся на карантине менее чем за 10 дней до даты заключения договора страхования.

Подытоживая, хотелось бы отметить обширность страхового рынка в РК и его стремительные попытки улучшить качество предоставляемых услуг, а также упростить процесс заключения договоров страхования путем цифровизации. Новые проекты не могут увенчаться успехом с первого раза, так как требуют методичной и тщательной проработки, что непременно произойдет и даст страхованию в нашей стране второе дыхание. Не стоит также игнорировать тот факт, что страховые компании шагают в ногу со временем и следят за обстановкой во всем мире, предлагая населению новые актуальные виды страхования.

Список литературы:

1. Закон Республики Казахстан от 1 июля 2003 года № 446-ІІ «Об обязательном страховании гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 10.01.2020 г.).

2. Официальный сайт Агентства Республики Казахстан по регулированию и развитию финансового рынка. – www.finreg.kz.

3. Официальный сайт Национального банка Республики Казахстан. – www.nationalbank.kz.

РАСШИРЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА ПОСРЕДСТВОМ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

КУЧЕРЕНКО Е.

магистрант Ф-13 П,

ТАЛИМОВА Л.А.

д.э.н., профессор

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассматривается особая форма взаимодействия государства и частного бизнеса – государственно-частное партнерство. Описаны механизмы государственно-частного партнерства. Проанализированы особенности государственно-частного партнерства в Республике Казахстан.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, инвестиционная активность, банк.

В настоящее время в экономике ряда развитых и развивающихся стран широкое распространение приняла особая форма взаимодействия государства и частного бизнеса – государственно-частное партнерство. Государственно-частное партнерство представляет собой организационное и институциональное объединение государства и частного бизнеса с целью реализации общественно значимых проектов в масштабе всей страны или отдельных территорий. Значительные изменения происходят в формах и методах управления производственной и социальной инфраструктуры, по традиции находящиеся в государственной собственности: коммунальные и энергетические сети, морские и речные порты, аэропорта; здравоохранение, образование, правоохранительная и военная области.

Задача повышения инвестиционной активности как фактора экономического роста, придания устойчивости позитивным сдвигам в динамике и структуре инвестиций в основной капитал обеспечивается рынком и механизмом регулирующего воздействия государства.

Этот процесс находит свое выражение как в прямом участии последнего в финансировании инвестиционных проектов, так и в стимулировании инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов.

При этом государственное вмешательство в инвестиционную деятельность в условиях рыночной экономики всегда ограничено, оно необходимо и целесообразно только для того, чтобы переломить складывающиеся по тем или иным причинам неблагоприятные тенденции, «скрасить» инвестиционную непривлекательность регионов и отраслей, пассивность хозяйствующих субъектов в сфере инвестиционной деятельности.

Построение эффективного и конкурентоспособного национального финансового сектора, способно аккумулировать значительные ресурсы и трансформировать их в долгосрочные инвестиции. Это предполагает формирование емкого фондового рынка, привлекательного для национальных и зарубежных участников, последовательное укрепление позиции страны в глобальной финансовой системе с целью существенного увеличения притока долгосрочных иностранных капиталовложений в наиболее значимые отрасли и сектора отечественной экономики.

Ключевым условием успешного решения указанных задач выступает налаживание плодотворного взаимодействия государства с участниками финансового рынка и бизнеса. Одним из самых новых и актуальных направлений такого сотрудничества является формирование государственно-частного партнерства (ГЧП) как инвестиционной составляющей национальной экономики. ГЧП начало набирать наибольшие обороты в мире лишь в последние 10–15 лет.

Одно из первых профильных исследований, посвященных ГЧП, было осуществлено Институтом государственно–политических исследований (IPRP) в 2001 г. В отчете *Building Better Partnerships* государственно–частное партнерство было определено как «отношения по разделению основанные на взаимной заинтересованности публичного сектора, с одной стороны, и одного или нескольких представителей частного сектора – с другой, и нацеленные на достижение согласованного материального результата и (или) на оказание общественно значимых услуг» [1]. Зарубежные законодатели, подчеркивая приоритетность направления частного бизнеса, ввели понятие «частно-государственное партнерство», дабы подчеркнуть приоритет именно бизнеса над государством в этом союзе.

В целом под ГЧП понимается взаимовыгодное сотрудничество государства и частного бизнеса в реализации социально значимых проектов, реализуемое в самых разнообразных вариантах.

Механизмы ГЧП более адекватно отвечают текущим потребностям национальной (региональной) экономики, так как организация партнерства между государственными и муниципальными органами управления (ОГМУ) и бизнесом с привлечением банковских ресурсов имеет следующие преимущества по сравнению с бюджетным финансированием:

- использование средств регионального бюджета только по направлениям конкретного проекта, которые определяют снижение его общей экономической эффективности ниже уровня, привлекательного для частных инвестиций (софинансирование);
- передача ответственности за своевременный ввод объектов в рамках заранее определенной сметы частным инвесторам (строительство «под ключ»);
- перенос расходов регионального бюджета по финансированию результатов освоения капитальных вложений на будущие периоды путем оплаты выкупа готового объекта, эксплуатируемого в интересах государственных (муниципальных) нужд, в рассрочку;
- отказ от использования средств бюджета для финансирования результатов капитальных вложений путем передачи инвестору прав на коммерческое использование объекта до момента окупаемости (механизмы ГЧП концессионного типа);
- преимущественное формирование внебюджетных механизмов обеспечения обязательств государственного заказчика перед инвесторами в рамках договора ГЧП;
- повышение эффективности контроля за использованием бюджетных средств в рамках долевого участия в строительном контракте.

Партнерство бизнеса, государства и банков способно обеспечить снижение нагрузки на бюджет за счет привлечения частных и банковских средств и переложения части затрат на пользователей (коммерциализации услуг). Дотационность региона определяет ограниченность доступа значительной части населения к ресурсам развития: высокооплачиваемой работе, качественным услугам образования и здравоохранения, возможности социального развития. Низкий уровень доходов значительной части семей в сочетании с чрезмерной поляризацией доходов обуславливает социальный разлом общества, вызывает социальную напряженность и препятствует успешному развитию экономики регионов. Многие регионы вынуждены компенсировать недостаточный уровень развития производства активным развитием сферы услуг, особенно торговли, а также туристско–рекреационных кластеров.

Естественным базисом для обеспечения устойчивого социально-экономического развития дотационного региона является наличие на ее территории природно-ресурсного потенциала. В настоящее время состояние дотационных регионов характеризуется преобладанием низкорентабельных отраслей, наиболее трудно адаптирующихся к условиям рынка. Существующая много лет система вертикального и горизонтального взаимодействия хозяйствующих субъектов в рыночных условиях распалась, а новых инструментов взаимодействия экономических субъектов, включая финансово-кредитную сферу, нацеленных на создание новых производств, видов продукции или продукции на одного потребителя, так и не создано. Одним из таких инструментов может служить ГЧП, которое предполагает использование лизинговых и концессионных механизмов, финансирование с привлечением частных инвестиций социальных программ и инвестиционных проектов, развитие инновационной сферы с использованием особых экономических зон и технопарков. Учитывая текущее состояние национальной экономики, для реализации региональных инвестиционных проектов в первую очередь целесообразно использовать заемные средства. Рынок долговых инструментов в настоящее время достаточно многообразен. Чтобы ускорить экономический рост, его нужно обеспечить соответствующим финансированием, что потребует дополнительных оборотных средств. Но главное – для этого нужны значительные инвестиционные вложения, поскольку большинство отраслей имеет устаревшие технологии, машины и оборудование, нуждающиеся в замене. С другой стороны, необходимо всемерно развивать передовые высокоэффективные отрасли, а для этого создавать новые производства и предприятия. Обеспечение растущих предприятий заемными оборотными средствами вряд ли вызовет серьезную проблему. В стране достаточно развит рынок предоставления кредитов на эти цели. Другое дело – изыскание крупных инвестиционных капиталов [2].

Как известно, норма инвестиций в Казахстане крайне низка и находится на уровне развитых стран – 20–21%. Такая норма обеспечивает среднегодовой темп экономического роста в основном за счет внутренних факторов, как правило, на 2,5–3%, если достаточно средств из инвестиций направлять на жилищное и социальное строительство, а также на их инфраструктуру. Если поставить задачу ежегодно устойчиво увеличивать ВВП на 5–6%, как это делает ряд развивающихся стран, то необходимо поднять норму инвестиций, минимум, до 30–35%. Для этого нужно изыскать применительно к казахстанской экономике дополнительно 6–7 трлн у. е. на инвестиции в год в дополнение к имеющимся 9 трлн у. е. Столь крупные денежные средства на развитие народного хозяйства в Казахстане могут иметь только банки.

По состоянию на 2019 год доля банковского сектора в ВВП составляет 56,7% (401,8 млрд. тенге). Средства в подавляющей части идут на финансирование консолидированного бюджета и внебюджетных государственных фондов. Доля инвестиций в этих средствах относительно невелика, 17 % существующего объема инвестиций.

Развитие ГЧП остается одним из приоритетных направлений экономической политики Казахстана. Реализация инфраструктурных проектов ГЧП позволит обеспечить развитие инфраструктуры более ускоренными темпами, поднять качество государственных услуг, привлечь не только капитал, но и опыт частного сектора в области инвестиционного и

проектного менеджмента. В результате, высвободившиеся бюджетные средства, могут быть направлены на реализацию других целей социально-экономического развития.

В настоящее время более 30 потенциальных проектов ГЧП находятся в государственных органах на стадии подготовки в таких отраслях экономики как транспорт, здравоохранение, образование и жилищно-коммунальное хозяйство.

Также в январе 2012 года принят Закон РК «О проектном финансировании и секьюритизации» для усиления защиты прав кредиторов по договорам, в которых обеспечением выступают будущие денежные потоки.

В результате изменений законодательства в Казахстане появился новый класс инфраструктурных проектов, имеющий следующие характеристики:

- проекты в отраслях, традиционно относящихся к сфере ответственности государства (транспорт, здравоохранение, образование, жилищно-коммунальное хозяйство);
- оператором выступает частный бизнес и выполняет государственные функции в рамках долгосрочного контракта (до 30 лет);
- основным гарантом по проектам выступает государство.

При этом по большинству проектов создаваемые активы будут переданы в собственность государства сразу после завершения строительства. В ответ, государство предоставляет гарантии по возврату вложенных инвестиций до 100% от их стоимости в форме компенсации инвестиционных затрат и иных механизмов. Ключевым фактом является то, что указанные гарантии не подлежат секвестру [3].

В условиях недостаточной развитости отечественного фондового рынка, где проекты ГЧП могли бы привлекать финансирование, банки второго уровня могут сыграть важную роль в финансировании.

Следует оговориться, что предложения в данной статье касаются коммерческих банков в Казахстане, займы от банков развития или международных финансовых институтов изначально ориентированы под инфраструктуру, а условия по ним оговариваются отдельно.

Одним из барьеров для входа казахстанских банков в проекты ГЧП является то, что в соответствии с текущим законодательством по ГЧП, объекты концессии в течение срока действия договора не могут выступать предметом залога. В то же время многие отечественные потенциальные концессионеры (заемщики) не располагают достаточным имуществом для удовлетворения требований кредиторов.

Вместе с тем, финансово-экономический кризис показал уязвимость недвижимости в качестве «твердого залога». Так, по данным Комитета по финансовому надзору Национального банка РК на 1 февраля 2014 года, доля займов с просрочкой платежей более 90 дней (безнадежных) достигла 32,2 процента от общего ссудного портфеля банков. Как видим, отечественные банки стали заложниками ситуации, когда выданные кредиты не работают, а залоговая недвижимость обладает недостаточной ликвидностью.

В этих условиях, контракты ГЧП, в рамках которых выплаты гарантируются государством, могут стать «тихой гаванью» для кредиторов.

Таким образом, залогом в проектах ГЧП, который может предоставить частный партнер, выступает контракт ГЧП либо связанная с ним гарантия потребления услуг государством как залог будущих денежных потоков.

Использование залогов будущих денежных потоков по контракту ГЧП в рамках проектного финансирования возможно, однако коммерческие банки не принимают либо существенно дисконтируют подобные залоговые в соответствии с законодательством и установленными внутренними правилами. Кроме того, принятие таких залогов может потребовать увеличения собственного капитала в соответствии с действующими пруденциальными нормативами.

В этой связи, необходимо рассмотреть возможность изменения пруденциальных нормативов в части признания гарантированных выплат государством в рамках контрактов ГЧП в качестве «твердых залогов» для коммерческих банков.

В данном контексте можно привести пример из международного опыта. Так, Резервный

Банк Индии в директиве от 23 апреля 2010 года «О применении пруденциальных нормативов в отношении инфраструктурного сектора» постановил рассматривать ежегодные выплаты государства и права на сбор оплаты в качестве «твердых залогов», а также заявил о снижении уровня провизий по необеспеченным инфраструктурным кредитам до 15%.

Реализация данного предложения потребует внесения изменений в пруденциальные нормативы Национального Банка РК. В частности, предлагается включить государственные концессионные обязательства и гарантию потребления со стороны государства в первую группу активов банка, взвешенных по степени кредитного риска вложений в соответствии с Инструкцией о нормативных значениях и методике расчетов пруденциальных нормативов для банков второго уровня, что будет отражать нулевую степень риска.

Суммируя вышесказанное, признание обязательств государства в качестве «твердых залогов» позволит как привлечь финансирование на развитие инфраструктуры, так и улучшить качество кредитного портфеля банков второго уровня [4].

Список литературы:

1. Сапарова Б. С. Финансовый менеджмент / Сапарова Б. С. – Алматы, 2018. – 122 с.
2. Маренков Н.Л. Ценные бумаги: учеб. пособие. – Изд.2-е. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2018. – С. 249-253.
3. Кулина Е.А., Курилова А.А. Учет и оценка финансовых вложений // Вестник НГИЭИ, 2018. № 9 (52). С. 53.
4. Мазикова Е.В./ Юманова Н.Н. Инвестиции банков в ценные бумаги: сущностный аспект и тенденции развития в современных условиях // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2018. № 6 (42). С. 202.

**ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ ИНВЕСТИЦИОННО-КРЕДИТНОЙ
ПОЛИТИКИ БАНКОВ ВТОРОГО УРОВНЯ В УСЛОВИЯХ ДИДЖИТАЛИЗАЦИИ
ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА**

КУШНАРЕНКО О.

магистрант группы Ф-31П,

КАЛКАБАЕВА Г.М.

к.э.н., профессор

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы формирования эффективной инвестиционно-кредитной политики казахстанских банков в условиях цифровой трансформации экономики. Выявлена несущественная роль банковского сектора и других финансовых организаций в инвестировании цифровых инноваций в экономике Казахстана. Сгруппированы ключевые проблемы, препятствующие развитию банковского инвестиционного кредитования. Представлены направления совершенствования инвестиционно-кредитной политики банк второго уровня РК с учетом международного опыта.

Ключевые слова: банковский сектор, долгосрочное кредитование, финансирование цифровых инноваций, меры стимулирования, инвестиционные кредиты.

В настоящее время банковский сектор Казахстана претерпевает серьезные трансформации, связанные с необходимостью обеспечения активного участия банковского капитала в широкомасштабном финансировании казахстанской экономики и происходящих процессов ее цифровизации через реализацию таких форм банковского кредитования, как

проектное финансирование, синдицированное кредитование, долгосрочное кредитование корпоративного сектора и др.

Целью данной статьи является выявление проблем и определение перспектив развития инвестиционно-кредитной политики банковского сектора в условиях цифровой трансформации Казахстана.

Выступая в качестве основных держателей финансовых ресурсов страны, банки второго уровня РК имеют возможность существенно увеличить объем инвестиций, направляемых на финансирование экономики Казахстана. По состоянию на начало 2020 года активы банковского сектора РК составляли 26,8 трлн. тенге или 39,6% от ВВП. Можно отметить, что банковский сектор является растущим элементом экономической системы, что подтверждается ростом его ресурсного потенциала в период 2016-2019 гг. Так, объем привлеченного капитала за этот период достиг 17,9 трлн. тенге, увеличившись на 2,3 трлн тенге. Кроме того, по сравнению с величиной банковского капитала общий объем активов пенсионного и страхового сектора довольно незначителен (10559,3 и 1189,1 млрд. тенге соответственно). В этой связи инвестиционное обеспечение экономики Казахстана все более зависит от приоритетов инвестиционно-кредитной политики банковского сектора.

Многочисленные факторы, связанные с макроэкономической нестабильностью и усилением финансовых рисков, обуславливают ограниченность долгосрочного фондирования банков, необходимого для кредитования в условиях диджитализации экономики Казахстана. Об этом свидетельствует незначительный удельный вес банковских кредитов, выданных на приобретение основного капитала, модернизацию производства (11,3% от общего объема банковских кредитов по состоянию на 01.01.2020 г.). Среди основных целей кредитования корпоративного сектора в настоящее время стали преобладать такие, как сохранение бизнеса и поддержание ликвидности. Внедрение же цифровых инноваций, цифровая модернизация производственных технологий, развитие цифровых экосистем является целью кредитования в редких случаях.

На фоне постепенного увеличения общей суммы банковских кредитов экономике в номинальном выражении, темпы их роста остаются незначительными (таблица 1). При этом удельный вес кредитов, выданных небанковским юридическим лицам, составил около 70% от общей суммы банковских кредитов за анализируемый период. Вместе с тем, в 2019 году объем кредитов небанковским юридическим лицам составил лишь 13,2% к ВВП, хотя в развитых странах данный показатель находится на уровне свыше 80%.

В структуре банковских ссуд доля долгосрочных кредитов (свыше 1 года), выданных юридическим лицам, составляет не более 40%. Из них долгосрочные кредиты, предоставленные на приобретение основных фондов, составили на конец 2019 года всего 1050,5 млрд. тенге или 7,6% от суммы банковских кредитов. Остальная сумма была направлена на другие цели, не связанные с инвестированием в основной капитал.

Приведенные данные свидетельствуют об устойчивой тенденции снижения активности банков второго уровня РК в предоставлении инвестиционных кредитов. Следует учитывать и тот факт, что к долгосрочным кредитам отнесены все кредиты, предоставленные банками на срок свыше одного года. Поэтому при более детализированном анализе на основе показателей суммы кредитов, предоставленных на срок свыше 3-х лет, ситуация с долгосрочным кредитованием еще более критична.

Таблица 1. Банковские кредиты экономике за 2014-2019 гг. (млрд. тенге)

Показатель	на конец периода					
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Кредиты банков экономике:	12106,1	12674,2	12859,1	12705,4	13091,7	13863,8
– темпы их роста, %	107,2	104,7	101,4	98,8	103,0	105,9
Долгосрочные кредиты небанковским	5796,0	6540,0	6674,1	6486,1	6020,0	5388,4

юридическим лицам:						
– их доля в общем объеме кредитов, %	47,9	51,6	51,9	51,1	45,9	38,8
Долгосрочные кредиты, предоставленные на приобретение основных фондов	1053,6	1128,0	1175,7	1062,9	1151,0	1050,5
– их доля в общем объеме кредитов, %	8,7	8,9	9,1	8,4	8,8	7,6
Примечание – Составлено по данным Нацбанка РК [1]						

В свою очередь, инвестиционно-кредитная политика крупных казахстанских банков реализуется посредством инвестиционного кредитования и проектного финансирования. Банковские продукты, ориентированные на финансирование цифровых инноваций, практически отсутствуют. Следовательно, банкам второго уровня РК необходимо осуществлять поиск оптимальных форм кредитной поддержки предприятий, реализующих процессы цифровизации своей деятельности, с учетом соответствующих рисков.

Следует отметить, что показатель банковского инвестиционного кредитования инновационной деятельности в Германии составляет 66%, США – 129%, Японии 61,5% [2, с. 21-30]. Эффективность функционирования экономик развитых стран подтверждает необходимость более активного включения банковского капитала в процесс инвестирования цифровой трансформации экономики Казахстана.

В настоящее время приобретает особую актуальность вопрос корректировки инвестиционно-кредитной политики казахстанских банков в соответствии с целями социально-экономического развития страны. Можно выделить несколько групп основных проблем, которые препятствуют развитию банковского инвестиционного кредитования.

Первая группа проблем связана с отсутствием долгосрочных ресурсов у банков второго уровня, формированием краткосрочной депозитной базы, долларизацией депозитов в банковском секторе. При рассмотрении структуры пассивов банковской системы можно отметить высокую долю краткосрочных привлеченных ресурсов, которые нецелесообразно использовать для долгосрочных кредитных вложений. Современная ситуация с фондированием в банковском секторе Казахстана связана со значительной поддержкой в формировании банковских ресурсов со стороны квазигосударственных структур. Их свободные денежные средства являются одним из основных источников долгосрочных средств для банков второго уровня РК. Доля данного источника фондирования банков второго уровня составляет треть всех обязательств банковского сектора.

Наряду с этим, в соответствии с пруденциальными нормативами максимально допустимый уровень долга на одного заемщика или групп взаимосвязанных заемщиков ограничен суммой, не превышающей 25% капитала банка. В этих условиях многие казахстанские банки не имеют достаточных средств для инвестиционного кредитования. Следовательно, повышение роли банковского сектора в финансировании инвестиций в основной капитал, реконструкцию и модернизацию производства возможно при увеличении собственного капитала банков второго уровня РК.

Определяющую роль в решении данных проблем должно сыграть государство, сформировав механизмы долгосрочного фондирования банков второго уровня, реализующих кредитование инвестиционных проектов, в том числе в сфере диджитализации экономики. В качестве источников долгосрочных финансовых ресурсов могли бы быть привлечены средства национального холдинга «Зерде» и национальных управляющих холдингов, Банка развития Казахстана, государственное софинансирование из средств госбюджета. В качестве механизма рефинансирования также может быть использован выпуск инновационных долговых обязательств [3, с. 279-287].

Интересным представляется зарубежный опыт по созданию системы целевого финансирования коммерческих банков, кредитующих инновационно-инвестиционные проекты по сниженной ставке [4, с. 14-31].

Вторая группа проблем обусловлена отсутствием стимулов и мер поддержки со стороны государства банковской деятельности по кредитованию высокорисковых инвестиционных проектов.

Справедливо отметить, что налоговое законодательство РК, предусматривающее налоговые льготы для субъектов инновационной деятельности, не включает налоговых льгот для финансово-кредитных организаций, кредитующих субъектов инновационной деятельности и инновационные проекты. Законодательное закрепление определенных льгот для банков второго уровня при кредитовании инновационных проектов выступит важнейшей стимулирующей мерой для переориентации активов банковского сектора на финансирование инновационного развития экономики Казахстана.

Кроме того, нуждается в пересмотре система экономических нормативов Национального Банка РК и уполномоченного органа в части расширения стимулирующих мер. Необходимо предусмотреть льготные нормы формирования резервов по тем ссудам, которые предоставляются банками для финансирования субъектов инновационной деятельности при обеспечении адресного и целевого характера инвестирования.

Высокий уровень базовой ставки Национального Банка РК не способствует расширению кредитования экономики, ведет к удорожанию банковских кредитов для реального сектора экономики, особенно инвестиционных кредитов. Дорогостоящие кредиты становятся тяжелым бременем для инновационных предприятий. Банковский капитал перетекает в высокодоходные краткосрочные торговые сделки и валютные операции. Процентная политика Нацбанка РК направлена на сохранение контроля над инфляционными процессами в стране, вызывая недостаток ресурсов для долгосрочного инвестирования. Обоснованное же снижение ключевой ставки, повышение уровня монетизации экономики могло бы привести к положительной динамике банковского кредитования экономики.

Проведенные исследования государственной инвестиционной политики в странах с рыночной экономикой свидетельствует о том, что «она, как правило, не сводится лишь к созданию общих условий инвестиционной деятельности, а предусматривает активную роль государства в создании системы долгосрочного финансирования экономики» [5, с. 8]. Развитые страны, в том числе страны Европейского Союза, в настоящее время в условиях спада мировой экономики проводят активную государственную протекционистскую политику, так как необходимость решения инвестиционных задач требует государственного вмешательства. Для этого используются различные типы специальных государственных институтов (специальных инвестиционных фондов, структурных фондов, кредитных институтов по восстановлению экономики и др.), созданных для целевого финансирования приоритетных направлений в экономике.

Третья группа проблем возникает из-за несоответствия направления развития инвестиционно-кредитной политики банковского сектора и основных стратегических целей национальной экономики, отрыва финансовой сферы от потребностей реального сектора экономики.

Инвестиционно-кредитная политика банков второго уровня Казахстана должна учитывать индивидуальные потребности инновационно ориентированных клиентов и сочетать в себе программы предоставления кредитных ресурсов, программу управления рисками, программу привлечения ресурсов под инвестиционно-инновационный проект, консультирование и сопровождение проекта [6, С. 170-174].

Список литературы:

1. Статистический бюллетень Национального Банка РК. – <https://nationalbank.kz/cont/Binder12.pdf>.

2. Бадалов Л.А. Внедрение инновационно-инвестиционной составляющей в кредитном портфеле банка для развития экономики России /Л.А. Бадалов, А.А. Сысоева //Банковские услуги. 2016. №11. С.21-30.
3. Виноградов А.И. Государственная политика регулирования кредитования инновационно-ориентированных предприятий // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2014. №1. С. 279-287.
4. Никулина О.В. Механизм банковского участия в финансировании инновационной деятельности компаний / О.В. Никулина, А.А. Сердюк // Финансы и кредит. 2016. №13. С. 14-31.
5. Сулакшин С.С. Государственный внебюджетный инвестиционно-кредитный фонд. Восстановление монетизации и инвестиционная подкачка развития экономики России / С.С. Сулакшин, М.В. Вилисов, Е.С. Сазонова, В.В. Симонов, И.Р. Ахметзянова. – М.: Научный эксперт, 2008. – 264 с.
6. Илюхина И.Б. Роль банковского капитала в инновационном развитии социально-экономических систем / И.Б. Илюхина, С.А. Ильминская // Вестник ОрелГИЭТ. 2017. №4. С. 170-174.

ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫНДАҒЫ ҚАРЖЫ-КӘСІПКЕРЛІК ТОПТАРЫ

МАКАНОВ А.

Ф-33ск тобы студенті,

ИСАНОВ А.С.

аға оқытушы

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация: Қазіргі уақытта дамыған нарықтық елдерде қаржылық капиталдың өнеркәсіптік капиталмен бірігуі белсенді жүріп жатыр. Осы негізде қаржы-кәсіпкерлік топтар (ҚКТ) пайда болады. Бұл процесс заманауи дамыған экономиканың объективті тұрақты үрдістерін көрсетеді. Капиталдардың негізгі түрлерінің өзара байланысы олардың жеке болуы мүмкін емес дәрежеге жетті.

Кілтті сөздер: қаржы-кәсіпкерлік топтар, банктер, қаржы, өнеркәсіп, қаржыландыру, активтер.

Қаржы-өнеркәсіп тобы (ҚКТ) – бәсекеге қабілеттілікті арттыруға және тауарлар мен қызметтерді өткізу нарықтарын кеңейтуге, өндірістің тиімділігін арттыруға, жаңа жұмыс орындарын құруға бағытталған инвестициялық және өзге де жобалар мен бағдарламаларды іске асыру үшін технологиялық немесе экономикалық интеграция мақсатында қаржы-өнеркәсіп тобын құру туралы шарт негізінде негізгі және еншілес қоғамдар ретінде жұмыс істейтін не өзінің материалдық және материалдық емес активтерін (қатысу жүйесі) толық немесе ішінара [1, б. 33].

Мұндай ұғымға сүйене отырып, қатысушылар құрамын және ҚКТ ұйымының нысанын анықтауға болады. Оған міндетті түрде несие ұйымдары, мысалы банктер (қаржы институты), сондай-ақ өнім (тауарлар, жұмыстар, қызметтер) өндіретін өндірістік ұйымдар кіруі тиіс.

Бүгінгі күні әлемде қаржы-өнеркәсіптік топтарды дамытудың үлкен тәжірибесі жинақталған, өнеркәсіптік және қаржы капиталдарын біріктіруден қосымша бәсекелестік артықшылықтар алуға мүмкіндік беретін әртүрлі ұйымдық нысандар түрінде оларды қалыптастыруға көптеген тәсілдер пысықталды. Олардың шеңберінде өнеркәсіптік кәсіпорындарды олардың арасында экономикалық және қаржылық өзара тәуелділік

қатынастарын белгілеу, бірлескен шаруашылық қызметті жүзеге асыру мақсатында еңбекті бөлу және оны үйлестіру негізінде қаржы мекемелерімен біріктіру жүргізіледі

ҚКТ-ға түрлі ұйымдық-құқықтық нысандағы және меншік нысанындағы заңды тұлғалар біріктіріледі. Қатысушылардың басым көпшілігі салалық және өңірлік тиістілігі бойынша әртүрлі тік немесе көлденең интеграцияның типі бойынша біріктірілген жекешелендірілген және жеке кәсіпорындар болып табылады. Негізінен, тіркелген топтар қызметінің бағыттары басымдықтарға сәйкес келеді.

Тұтастай алғанда, ҚКТ жиынтығы жеткілікті кең әртараптандырумен ерекшеленеді және әртүрлі салалардағы 100-ден астам қызмет бағыттарын қамтиды.

Ұлттық, трансұлттық және халықаралық (мемлекетаралық) ҚКТ ажыратады.

Ұлттық ФЖТ бір мемлекеттің аумағында құрылған ұйымдар – оның қатысушыларын біріктіреді.

Трансұлттық ФЖТ құрамына қатысушылар - бірнеше мемлекеттің юрисдикциясындағы ұйымдар, мысалы, көрсетілген мемлекеттердің аумағында оқшауланған бөлімшелері бар немесе олардың аумағында күрделі салымдарды жүзеге асыратын Тәуелсіз Мемлекеттер Достастығына қатысушылар кіреді. Трансұлттық ҚКТ тиісті үкіметаралық келісімдер негізінде жиі құрылады.

Мемлекетаралық ҚКТ белгілі ұйымдардың қаржылық және өндірістік күш-жігерін біріктіру және үйлестіру мақсатында үкіметаралық келісім негізінде құрылған трансұлттық ҚКТ деп танылады [1, б. 34].

ҚКТ құру және жұмыс істеуі кредиттер алу, Бағалы қағаздар шығаруды орналастыру, бәсекеге қабілетті өнім өндіру мақсатында топ қатысушыларының қаражатын шоғырландыру жолымен ішкі және сыртқы инвестицияларды тарту есебінен кәсіпорындарды неғұрлым тиімді инвестициялау мәселелерін шешуге мүмкіндік береді. Қазіргі заманғы қаржы-өнеркәсіп тобына бас компания мен филиалдар арасындағы, сондай-ақ филиалдар (бөлімшелер) арасындағы қаржы ресурстарының ағындарын басқарудағы жеделдік пен маневр жасау тән. Қандай да бір операцияны қаржыландыру нұсқасын таңдау-орталықтан (Бас компаниядан) немесе Филиалдар деңгейінде-фирманың жалпы стратегиясымен, сондай-ақ ішкі қаржы ағындарын ұйымдастыру саласындағы тактикалық артықшылықтармен алдын ала анықталады. Шетелдік бөлімшелер санының өсуі есебінен қаржы-өнеркәсіп топтарының ауқымын кеңейту тікелей шетелдік инвестицияларды ұлғайту арқылы жүзеге асырылуы мүмкін. Бұл шетелде жаңа өндірістік қуаттардың құрылысын қаржыландыру немесе жұмыс істеп тұрған кәсіпорындар акцияларының бақылау пакетін сатып алу болуы мүмкін.

–Қаржы-кәсіпкерлік топтарының экономикалық және қаржылық қатынастағы нарықтың басқа субъектілерінің алдында бірқатар артықшылықтары бар:

–шикізат өндіруден бастап соңғы өнім шығаруға дейінгі технологиялық тізбек нығаяды, өндірістің интеграциясы күшейтіледі;

–қызметті әртараптандыру топ кәсіпорындарына үлкен тұрақтылық береді және олардың өнімдерінің бәсекеге қабілеттілігін арттырады;

–өндірісті құрылымдық қайта құру үшін нақты алғышарттар мен мүмкіндіктер жасалады;

–қойылған өндірістік және қаржылық мақсаттарға қол жеткізу үшін елеулі капиталды шоғырландыру перспективалары пайда болады;

–ҚКТ-ның өзі шеңберінде да, одан тыс да қаржы ресурстарын маневр жасаудың, қызмет ауқымын және ықпал ету салаларын кеңейтудің нақты мүмкіндіктері туындайды;

–топтың стратегиялық таңдауына сәйкес ҚКТ түрлі бөлімшелері арасында капиталды қайта бөлу жүргізіледі;

–Топтың қаржылық қуаты, оның қаржылық тұрақтылығы және аванстық капиталды барынша тиімді пайдалану қабілеті артады [2, б. 164].

Қаржы-кәсіпкерлік тобын құру туралы шартқа қол қойған заңды тұлғалар және олар құрған қаржы-өнеркәсіп тобының орталық компаниясы не қаржы-өнеркәсіп тобын құрайтын негізгі және еншілес қоғамдар қаржы-өнеркәсіп тобының қатысушылары болып танылады.

Қаржы-өнеркәсіп тобының құрамына қоғамдық және діни ұйымдарды (бірлестіктерді) қоспағанда, коммерциялық және коммерциялық емес, оның ішінде шетелдік ұйымдар да кіруі мүмкін. Бір қаржы-өнеркәсіп тобына қатысуға жол берілмейді. Қаржы-өнеркәсіп тобына қатысушылар арасында тауарлар мен қызметтерді өндіру саласында жұмыс істейтін ұйымдардың, сондай-ақ банктердің немесе өзге де кредиттік ұйымдардың болуы міндетті.

Еншілес шаруашылық қоғамдар мен кәсіпорындар қаржы-өнеркәсіп тобының құрамына өзінің негізгі қоғамымен бірге ғана кіре алады.

Қаржы-кәсіпкерлік тобына қатысушылардың құрамына инвестициялық институттар, мемлекеттік емес зейнетақы және өзге де қорлар, сақтандыру ұйымдары кіруі мүмкін, олардың қатысуы олардың қаржы-өнеркәсіп тобындағы инвестициялық процесті қамтамасыз етудегі рөліне байланысты.

Бүгінде трансұлттық қаржы-кәсіпкерлік топтарының идеясы ТМД елдерінің өнеркәсіпшілері мен басшыларымен қатар, оларды біртұтас экономикалық кеңістікті қалпына келтірудің, бірлескен күш-жігерді ұтымды пайдаланудың жалғыз құралы ретінде, және де, ақырында, бірлесіп өмір сүрудің құралы ретінде қарастырады.

Ұлттық заңнамалық жүйелердегі алшақтықтарға және экономикалардың әртүрлі деңгейлеріне қарамастан және саяси бағдарлардың айырмашылықтарына қарамастан, интеграциялық ресурстар сақталуда, оларды өсіру үшін мүмкіндіктер бар.

Достастық елдерінде мемлекетаралық (трансұлттық) қаржы-өнеркәсіп топтарын қалыптастыру корпорацияларды шетелдік капиталмен басып алуды болдырмаудың қажетті тәсілі болып табылады.

Қаржы-кәсіпкерлік топтарына (өндірістің болуы, ерекше факторлардың болуы) мынадай банк конгломераттары жатады: «Цесна Корпорациясы» АҚ, «Орталық Азия отын-энергетикалық компаниясы» АҚ. Осы қаржы-өнеркәсіп топтары әлемнің өнеркәсіптік дамыған елдерінің әлемдік тәжірибесіне сәйкес ҚҚТ-да болуы тиіс қаржы-өнеркәсіп топтарының барлық қажетті белгілеріне сәйкес келеді.

Еншілес компанияларының, сондай-ақ «Цесна» корпорациясының қызметін басқару құрылымы ірі акционердің құқықтарын іске асыру арқылы стратегиялық шешімдер қабылдауға және қызметтің басым бағыттарын айқындауға негізделеді.

Холдингтердің бас компаниялары еншілес компанияларды басқаруды және бақылауды жүзеге асырады. ҚЖТ шоғырландырылған қаржылық есептілігіне аудиторлық қорытындыға сәйкес бақылау холдингтерде олардың қызметінен пайда алу мақсатында еншілес компаниялардың тікелей немесе жанама қаржылық және шаруашылық саясатын айқындау мүмкіндігінің болуымен айқындалады. ҚҚТ басшылығы өзінің барлық еншілес ұйымдарындағы Директорлар кеңесінің құрамына кіреді.

2011 жылы елдің ірі компанияларының «Эксперт-100-Қазақстан» рейтингісінде ОАТЭК 23 орын, «Цесна» Корпорациясы – 27 орын алды.

«Цесна» Корпорациясы «АҚ»

Банк секторы – 87 % Агробизнес және өзге де қызмет түрлері – 12,4 %

«Цеснабанк» АҚ Қазақстанның облыстық және аймақтық орталықтарындағы 18 филиал және 65 клиенттерге қызмет көрсету пункті. Банк секторында банк активтер мен депозиттердің мөлшері бойынша орташа банктердің бірі болып табылады, салыстырмалы түрде әртараптандырылған клиенттік базасы бар; Қазақстанның басқа да бірқатар банктері тарапынан бәсекелестікті орта деңгейдегі банктер көрсеткіштері бойынша мөлшерлес (активтер бойынша нарық үлесі 1%-дан 5%-ға дейін) құрайды.

«Цесна-Астық «Концерні» АҚ халықаралық конкурстар мен көрмелердің нәтижелері бойынша өндірілетін өнімнің жоғары сапасы үшін 100-ден астам алтын медаль. Өндірілетін өнімнің 40% – дан астамы экспортқа (Ресей, Грузия, Қырғызстан, Тәжікстан, Түрікменстан, Өзбекстан, Молдова, Ауғанстан, Моңғолия, Оңтүстік Корея) жеткізіледі. «Цесна-Астық» Концерні мемлекеттік Реестр – доминанттарға қызмет түрлері бойынша кіреді: ұн, нан, кебек және құрама жемді Астана қаласының аумағында көтерме саудада өткізу, нарық үлесі 35%-дан астам [3].

АҚ «Орталық-Азиялық отын-энергетикалық компания».

Электр және жылу энергиясын өндіру, беру, бөлу (энергетикалық сектор) (71%) (Павлодарэнерго, Секаэнерго, Астанаэнергосбыт). Қаржылық қызметтер (Эксимбанк, «Астана» ЖЗҚ) 29%-ды алады.

ОААЭК энергетикалық компаниялары жылу энергиясын өндіру, беру, тарату және электр энергиясымен жабдықтау жөніндегі табиғи монополия субъектілерінің мемлекеттік тіркелімінің жергілікті бөлімдеріне енгізілген. Өндірілетін электр энергиясы Солтүстік Қазақстан облысынан басқа, Ақмола және Қазақстанның басқа облыстарында сатылады. Электр энергиясының бір бөлігі Ресейдің Оңтүстік Орал темір жолына жеткізіледі.

Мамандардың бағалауы бойынша, Қазақстанның Солтүстігі электр энергиясына деген өзінің ішкі қажеттіліктерін өтеуге ғана емес, сонымен қатар оны экспорттау үшін де, Қазақстанның басқа өңірлеріне жеткізу үшін де әлеуетке ие. Бұл фактор ОАТЭК дамуына қолайлы болып табылады [3].

ҚКТ – қаржы мекемелеріне өз ресурстарын бөліп қана қоймай, сонымен қатар қарыз алушының оларды пайдалануын біршама тиімді басқаруға мүмкіндік беретін қаржылық және өнеркәсіптік құрылымдардың өзара іс-қимылының қарқынды дамып келе жатқан нысаны деп айтуға болады. Екінші жағынан, өнеркәсіптік құрылымдар оның мұқтаждарын икемді және жан-жақты қаржыландыру мен қаржылық қызмет көрсетуді жүзеге асыратын сенімді және тұрақты контрагентті алады.

Өндірістік кешендерді ірілендіру, ауқымды үнемдеу әсерін пайдаланудың барлық үлкен қажеттілігі өндірістік және қаржылық ресурстарды бірыңғай ұйымның қолында шоғырландыруға мәжбүр етеді. Бірақ соңғы он жыл ішінде одан әрі жедел экспансиядан және орталықтандырудан бас тартуға мәжбүр болған халықаралық қаржы-өнеркәсіп топтарының ащы тәжірибесі туралы ұмытуға болмайды. Оларға жалпы ұйымдық құрылымды қайта құрумен қатар менеджменттің қаржылық және маркетингтік аспектілеріне көбірек көңіл бөлуге тура келді. Көптеген мегакорпорациялар қазір еншілес кәсіпорындарға қызметтің үлкен еркіндігін бере отырып, оларды жеке бюджеттер және т. б. бере отырып, жалпы үрдісті ұстанады.

Әдебиеттер тізімі:

1. Лаптев В.А. Предпринимательские объединения: холдинги, финансово-промышленные группы, простые товарищества. – М., 2018.
2. Мильнер Б.З. Теория организации. – М., 2015.
3. <http://www.azk.gov.kz/data/filedat/default/AnalizFPG>.

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ДЕПОЗИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ КАЗАХСТАНА

МАЛЫШЕВ А.С.

студент группы Ф18-2,

ИДИРИСОВА А.Т.

магистр, старший преподаватель,

Карагандинский Экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В статье представлен анализ состояния депозитных операций коммерческих банков Казахстана. Показана сравнительная номинальная доходность по различным вариантам размещения денег населения. Проанализирована динамика депозитов в разрезе валют и структуры вкладов.

Ключевые слова: депозитная операция, коммерческий банк, прибыль.

В деятельности коммерческого банка ресурсная база имеет первостепенное значение. Это определяется тем, что коммерческие банки могут осуществлять кредитные и другие активные операции в пределах имеющихся ресурсов, а это в конечном итоге оказывает влияние на конечный результат – прибыль. Банки постоянно занимаются вопросами формирования ресурсного потенциала и его стабильности.

Депозитные операции составляют основную группу пассивных операций коммерческих банков. На их основе формируется большая часть ресурсов коммерческих организаций, используемых на цели краткосрочного и долгосрочного кредитования субъектов хозяйствования и населения. Способность банка привлекать депозиты является основным критерием признания банка со стороны других участников рынка.

Динамика ставок по депозитам банков характеризовалась постепенным снижением (рисунок 1). В октябре 2019 года по сравнению с октябрём 2018 года средневзвешанная ставка вознаграждения по тенговым срочным депозитам физических лиц снизилась с 11,0% до 10%. По итогам года Национальным банком были проведены сравнительные расчеты по доходности банковских депозитов физических лиц, вложенных в банк, в различных видах валют (тенге, доллары США и евро).

Результаты в таблице 1 показывают, что вкладчики, разместившие свои депозиты в банке, по истечении 2019 года получили наибольший номинальный доход по срочным тенговым депозитам доход составил 10,5% годовых, долларные депозиты 1%, и наименьший показатель у евро 0,1%.

Между тем снижение процентов по банковским депозитам делает традиционный подход к сохранению и преумножению личных средств невыгодным. В большинстве случаев ставки по депозитам не покрывают темпов роста инфляции. Так, средний процент банковских депозитов составляет 10–9%, а рост инфляции по официальным данным – 6,8%. Кроме того, долларовые депозиты хоть и предлагают большую доходность, нежели тенговые, все-таки несут в себе валютный риск, а именно – укрепление тенге [1].

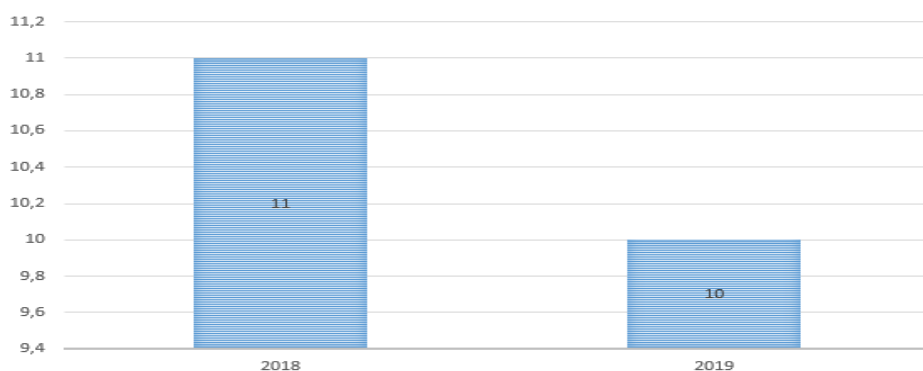


Рисунок 1 – Процентная ставка по срочным депозитам, в процентах (%)

Таблица 1. Сравнительная номинальная доходность по различным вариантам размещения денег населения за 2019 год

Вариант размещения денег	Ставка вознаграждения, %
Срочный тенговый депозит	10,5
Срочный долларовый депозит	1
Срочный депозит в евро	0,1

Статистика говорит об увеличении депозитной базы и наглядно демонстрирует рост доверия со стороны казахстанцев к банковской системе.

Депозитный портфель представленных БВУ снизился на 332 млрд. тенге (6,5%), составив 4,8 трлн тенге. За последний год портфель вкладов физических лиц увеличился на (4%), а юридических лиц сократился на 332 млрд. тенге (3,4%).

Долларизация депозитов продолжает снижаться. Так, доля депозитов в инвалюте в апреле снизилась до 41,0% с 41,5% месяцем ранее (-7,4% с начала года). Средневзвешенная ставка вознаграждения банков по привлеченным депозитам в нацвалюте у юрлиц не изменилась, составив 7,2% (+0,1% с начала года), по депозитам физических лиц выросла с 9,3% до 9,7%, но осталась неизменной по отношению к декабрю 2018 года.

К октябрю 2019 г. объем корпоративных вкладов в казахстанских банках составил 8,17 трлн. тг. – на 0,1% меньше, чем годом ранее. Это вызвано в первую очередь понижением процентной ставки НБ [2].

Таким образом, сегодня основным источником фондирования для банков являются розничные депозиты. Банки, которые имеют большой фонд денежных депозитов, показывают более большой рост активов и тем самым имеют хорошую прибыль в своей деятельности [3].



Рисунок 2 – Депозиты коммерческих банков в разрезе валют 2016-2018 гг., трлн. тенге.



Рисунок 3 – Структура вкладов БВУ в РК за 2016-2018 гг., в процентах (%)

Для устойчивого развития банковской системы необходимо защитить банки от риска досрочного изъятия вкладов и создать эффективную систему гарантирования вкладов. Укрепление депозитной базы очень важно для банков. За счет увеличения общего объема вкладов и расширения круга вкладчиков юридических лиц и физических лиц, можно улучшить организацию депозитных операций и систему стимулирования привлечения

вкладов. Это можно достигнуть путем расширения депозитных счетов юридических и физических лиц до востребования, что позволит полнее удовлетворить потребности клиентов, улучшить обслуживание, повысить заинтересованность в размещении средств в банках.

Список литературы:

1. Нурпеисова А. Надежность вкладов гарантирована // Банки Казахстана. 2018. №3. С.18-20.
2. Официальный сайт Национального банка РК. – <http://nationalbank.kz>.
3. <http://ranking.kz/ru/a/infopovody/chto-proishodit-v-bankovskom-sektore-obzor-kreditov-i-vkladov-aktivov-i-obyazatelstv-krupnejshih-kazahstanskih-bankov>.

СПЕЦИАЛЬНАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ САМОЗАНЯТЫХ ГРАЖДАН РФ: СУЩНОСТЬ, ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

МОРЕВА А.А.

студентка группы 662,

АСТРАХАНЦЕВА Е.А.

кандидат экон. наук, доцент

Казанский кооперативный институт,
г. Казань, Россия

Аннотация. В данной статье рассмотрен новый для России налог на профессиональный доход, представляющий собой новый специальный налоговый режим на добровольной основе для граждан.

Ключевые слова: налог, профессиональный доход, специальный налоговый режим, деятельность, доход, самозанятый, декларация, налоговые органы, льготные ставки.

В РФ число граждан, неуплачивающих налоги, достигает несколько десятков миллионов. В то время, как данные граждане ведут какую-либо деятельность с целью получения дохода. Соответственно их деятельность и доходы не поддаются контролю, а следовательно, государство не получает с них налоги.

Тем самым, начиная с января 2019 года, в некоторых регионах России был введен специальный налоговый режим для самозанятых граждан «Налог на профессиональный доход (НПД)».

Налог на профессиональный доход представляет собой новый специальный налоговый режим на добровольной основе для граждан, ведущих какую-либо деятельность с целью получения дохода и не имеющих наемных работников, в соответствии с Федеральным законом от 27.11.2018 № 422-ФЗ [1].

Физические лица и индивидуальные предприниматели, переходящие на специальный налоговый режим для самозанятых, уплачивают налог с доходов от самостоятельной деятельности по льготной ставке – 4 или 6%. Данный процесс позволяет легально вести бизнес и получать доход от подработок без рисков получить штраф за незаконную предпринимательскую деятельность.

Ставка НПД имеет зависимость от того, с кем работает налогоплательщик:

– с физическим лицом – 4 % от дохода;

– с юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем – 6 % от дохода [2].

Данная система налогообложения имеет свои ограничения по годовому доходу, не превышающий 2,4 млн. рублей.

При переходе на специальный режим для самозанятых, граждане имеют право не уплачивать фиксированные взносы на пенсионное и медицинское страхование. Так же налогоплательщики, перешедшие на данный специальный доход, освобождаются от уплаты НДФЛ по ставке 13%.

Уплата НПД проводится без составления декларации и отчетов при помощи мобильного приложения «Мой доход». Ежемесячные уплаты производятся не позднее 25 числа месяца следующего за прошедшим календарным месяцем.

Для перехода на специальный налоговый режим у физических лиц и индивидуальных предпринимателей необходимы выполняться следующие условия:

- получение дохода от ведения деятельности или использования имущества;
- деятельность проводится в регионе, где установлен специальный налоговый режим НПД;
- самозанятый не имеет наемных работников при ведении деятельности по получения дохода;
- деятельность, условия для ее осуществления и сумма годового дохода не входят в список исключений, которые указаны в ст. 4, ст. 6 ФЗ от 27.11.2018 №422-ФЗ [1].

Примерами самозанятыми могут быть:

- удаленные работники электронных площадок;
- специалисты, оказывающие косметические услуги на дому;
- арендодатели квартир на краткосрочный и долгосрочный период;
- перевозчики пассажиров и грузов;
- продавцы продукции собственного приготовления;
- фото- и видеосъемки на заказ;
- ведущие мероприятия и праздника;
- специалисты, осуществляющие юр консультации и ведение бухгалтерии;
- специалисты, проводящие строительные работы и ремонты;
- и др.

Как и любой процесс, специальный режим налогообложения НПД имеет свои преимущества и недостатки.

Преимущества НПД:

– простая регистрация в статусе самозанятого, путем скачивания и установления мобильного приложения «Мой налог» на сайте nalog.ru. Через это же приложение у самозанятых происходит и обмен информацией с ИФНС.

– Отсутствие необходимости предоставлять в ИФНС налоговые декларации. Расчет и начисление платежей осуществляют налоговые инспекции самостоятельно на основании данных, которые предоставляет налогоплательщик через программу «Мой налог».

– Льготные ставки налогообложения по сравнению с другими специальными налоговыми режимами.

– Переход на спецрежим для действующих ИП возможен в любой день месяца. Но будьте внимательны, при переходе ИП с применяемой ранее системы налогообложения УСН, ЕНВД или ЕСХН в ИФНС вам необходимо будет подать заявление о снятии вас с учета в качестве плательщика данных режимов.

– На НПД также предусмотрена обязанность выдавать клиентам чеки, но чеки самозанятые формируют в приложении «Мой налог» и затем передают покупателю в бумажном или электронном виде. Таким образом, любой человек работающий на этом спецрежиме освобожден от обязанности приобретать кассовый аппарат [2].

Недостатки НПД[2]:

- Запрет на наличие наемных работников.
- Освобождение от обязательной уплаты пенсионных взносов за период применения спецрежима, вследствие чего, отсутствие начисление страхового стажа и зависимость размера пенсии в будущем.
- Запрет уменьшения полученного дохода на расходы.

– Запрет индивидуальным предпринимателям совмещения НПД с другим налоговым режимом.

Таким образом, налог на профессиональный доход представляет собой новый специальный налоговый режим на добровольной основе для граждан, ведущих какую-либо деятельность с целью получения дохода и не имеющих наемных работников, в соответствии с Федеральным законом от 27.11.2018 № 422-ФЗ.

Налог на профессиональный доход касается только тех, кто все делает сам, без работодателя. Он не касается тех, кто работает по трудовому договору и не имеет других доходов кроме зарплаты. Нельзя иметь наемных работников и заниматься некоторыми видами деятельности. Страховые взносы можно не платить. Но тогда можно рассчитывать только на социальную пенсию и на пять лет позже. Ставки налога для самозанятых: 4% – если принимать деньги от физлиц, 6% – если от юр. лиц и ИП. Максимальный доход в год – 2,4 млн. рублей. На этом режиме можно работать как ИП или физлицо. ИП могут отказаться от других систем и перейти на новый режим в любое время. И могут перейти обратно. Налоговых деклараций на этом режиме нет, кассы не нужны, налоги считаются автоматически. Если не брать особые частные случаи, это самый низкий в России налог на доходы. Дешевле только вообще не платить налоги.

Список литературы:

1. Специальный налоговый режим для самозанятых граждан Налог на профессиональный доход // [Электронный ресурс]. – Сайт ФНС России: nalog.ru. Режим доступа: <https://npd.nalog.ru/>. (Дата обращения: 28.12.2019).

2. Налог для самозанятых: плюсы и минусы // [Электронный ресурс]. – Информационный портал для бухгалтера: klerk.ru. Режим доступа: <https://www.klerk.ru/buh/articles/484954/>. (Дата обращения: 28.12.2019).

3. Астраханцева Е.А. Адаптивные модели как методологический инструмент гармонизации систем учета и экономической безопасности / В сборнике: Потенциал роста современной экономики: возможности, риски, стратегии Материалы V международной научно-практической конференции. 2018. С. 913-920.

ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ НЕВОЗВРАТА

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КРЕДИТОВ

НАБИЕВ А.

студент группы Ф-32,

КУЛЬБАЕВА Б.М.

магистр Кульбаева Б.М.

Карагандинский Экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассматриваются проблемы несвоевременного возврата заемщиками потребительских кредитов, этапы системы возврата просроченных потребительских кредитов, а также в работе представлены своевременное выявление признаков проблемного кредита.

Ключевые слова: потребительский кредит, коммерческие банки, коллекторские компании, задолженность, пеня, просрочки, проблемный кредит.

Выбранная тема является актуальной, так как потребительский кредит получил широкое распространение, посредством использования данной технологии финансирования покупок расширяется емкость рынка по спектру потребительских товаров и недвижимости.

В коммерческих банках в программу кредитования включено страхование в работе с проблемными кредитами. Проблемными кредитами является ситуация, когда заемщик не произвел своевременно один и более платежей по предоставленному банком кредиту. В таком случае стоимость обеспечения кредита существенно снижается. Рассмотрим общие черты, предсказывающие банку о возникновении определенных трудностей:

- необъяснимые причины задержки осуществления платежей заемщиком, прекращение контактов заемщика с сотрудниками банка;
- неожиданное изменение заемщиком методов расчета амортизации, оценки товарно-материальных запасов, расчета прибыли, начисления налогов;
- отказ от выплаты дивидендов, реструктурирование задолженности, изменение кредитного рейтинга заемщика;
- отрицательные изменения цены на акции заемщика;
- убытки в течении одного или более лет, которые измерены с помощью показателей доходности капитала или доходности активов;
- отрицательные изменения структуры капитала заемщика или деловой активности;

Необъяснимые изменения в размере остатков на счетах заемщика. Как правило, штрафы и пени за своевременную неуплату составляют 0,1 – 2% в сутки на оставшуюся сумму платежа, тем самым банк неплохо на этом зарабатывает. Задержка выплат второго платежа переходит в категорию и проблемных, после чего согласно требованиям Национального банка РК банк обязан сформировать резерв на своих счетах в размере 100% от суммы невыплаченного долга. Банк обязан решать проблемы с должником за счет собственной прибыли. Чем больше образуются проблемных должников, тем хуже становятся финансовые показатели банка [1].

В банке после первой невыплаты работу с проблемными заемщиками проводят сотрудники кредитного отдела. Сотрудники кредитного отдела напоминают заемщику об его обязанностях по оплате кредита, чаще всего этот разговор проходит по телефону. После повторной невыплаты с проблемными заемщиками начинают работать специалисты небанковской специализации – служба безопасности. Благодаря работе службы безопасности большинство проблемных кредитов гасится до наступления дефолта. В основном заемщики боятся испортить свою репутацию, так как сотрудники по возврату долгов подробно рассказывают проблемным заемщикам о неприятностях, которые могут на них обрушиться, в случае невыполнения обязательств по кредитному договору.

На сегодняшний день банку выгодно сотрудничать с коллекторскими агентствами, которые берут на себя выбивание долгов с проблемных заемщиков. Коллекторские компании выкупают пакет долгов у банка, с которыми в дальнейшем они будут работать. Долги заемщиков в этом случае переходят к новому кредитору, а банк улучшает свой имидж, списывая долги с баланса, освобождая при этом резервы. Банку выгодно сотрудничать с коллекторскими компаниями, благодаря которым снижается потребность в внушительном штате сотрудников службы безопасности. По закону коллекторские компании, принимающие долги банком имеют право требовать возврата долгов от заемщика. Заемщикам в случае обращения от коллекторских компаний необходимо в первую очередь убедиться, что это не мошенники. Когда звонят сотрудники с коллекторских компаний, они обязаны представиться и назвать компанию, в которой они работают, заемщик имеет право позвонить в банк и узнать сотрудничает ли банк с этой компанией и работает ли данный сотрудник в компании.

Рассмотрим алгоритм работы коллекторских компаний:

- предварительная работа заключается в смс оповещениях и связи по телефону с должниками;
- рассылка писем заключается в уведомлении задолженности должникам, с которыми колл-центр не смог связаться по телефону;
- выезд по адресу должников и личное информирование по поводу задолженности;

- сбор информации, в случае отсутствия должников по указанному адресу проживания, для дальнейшего нахождения места жительства;
- подача заявления в суд.

Все действия коллекторских сотрудников должны быть в соответствии с правовыми нормами, запрещается давить на должников, грубить. Или угрожать физической расправой. В случае нарушения правовых норм коллекторских сотрудником заемщик имеет полное право обратиться к своему кредитору для пересмотра условий сотрудничества с коллекторскими компаниями. К сожалению это возможно при условии. Что долг заемщика находится на балансе банка. Также заемщик имеет право пожаловаться на сотрудника коллекторской компании, в крайнем случае, можно подать заявление в полицию. Последней стадией работы коллекторской компании является обращение в суд, где компания вправе потребовать продажу залога заемщика, если такое имеется по условиям кредитного договора. Заемщику такое решение не выгодно, поэтому в его интересах до суда дело не доводить.

Что касается потребительских экспресс-кредитов, то они не имеют залога, и в этом случае суд вынесет решение об аресте счетов на имущество заемщика на сумму, достаточную для погашения долга. Данные действия имеют право совершать судебные приставы. Которые арестовывают имущество для дальнейшей продажи, а также устанавливают штраф и удержание заработной платы в размере 50%. Согласно закону «Об исполнительном производстве» судебный исполнитель имеет право прийти домой или на работу к заемщику, имея при этом на руках судебное решение об аресте имущества. Судебный исполнитель описывает все имущество заемщика, которое находится в помещении, это могут быть денежные средства, драгоценные металлы, ювелирные изделия. В коммерческих банках разработаны многоступенчатые системы возврата просроченных кредитов, которые на сегодняшний день эффективны. Вся ответственность за возврат просроченных кредитов возлагается на Службу взыскания Банка, которая состоит из профессиональных юристов [2, с.40].

Рассмотрим более подробно этапы системы возврата просроченных кредитов:

1. В случае просрочки платежа более 10 дней, заемщику направляется письменное уведомление или смс оповещение о пропущенном платеже;
2. В случае просрочки более 30 дней, кредит является неуплаченным, банк уведомляет заемщика о пропущенном платеже посредством телефонной связи;
3. В случае не оплаты трех платежей банк разрывает с клиентом отношения в одностороннем порядке и высылает заемщику письменное требование о погашении всей суммы задолженности;
4. В случае неоплаты заемщика по требованию банка кредитные дела передаются в Службу взыскания коммерческого банка. Служба взыскания Банка проводят встречи с заемщиками для оценки необходимости возмещения в судебном порядке. Если заемщик признается безнадежным для взыскания, то он по определенным процедурам уходит на списание против резервов. Если же есть вероятность того, что с заемщика можно взыскать всю или часть суммы долга, то такие договора передаются коллекторским компаниям со сроком на 3 месяца или же сразу в суд. Согласно статистическим данным погашается 94% кредитов, в результате использования мер по возврату просроченных платежей.

Рекомендации по организации работы с проблемными кредитами: Одним из важных критерием успешности банка является индикатор проблемных кредитов. Большое количество проблемных кредитов свидетельствует о несбалансированности программы кредитования или о том, что эффективная ставка от невозвратов велика. Рассматривается взаимосвязь, чем выше ставка по кредиту, тем хуже возврат и тем самым необходимо поднимать ставку для покрытия убытков. Перед выходом на массовый кредитный рынок банку необходимо разработать алгоритм работы с проблемными кредитами, как показывает опыт прошлых лет, разработанный алгоритм применяемый сразу же после просрочки дает максимальный процент возврата. Основанием просрочки платежа являются: технические просрочки, несчастные случаи, ухудшение финансового положения заемщика [3, с. 53].

Рассмотрим более подробно основания просрочки. Техническая просрочка чаще всего возникает из-за невнимательности заемщика: отправка денег по ошибочным реквизитам, пропуск по срокам оплаты платежа в связи с отсутствием в командировке или отпуске и т.п. Технические просрочки составляют в общей структуре незначительный размер, но тем не менее наносят банку ущерб, снижая при этом его показатели отчетности и ведут к увеличению резервов по неоплаченным кредитам. К несчастным случаям относятся утрата заемщиком трудоспособности, утрата обеспечения кредита, смерть заемщика. Ухудшение финансового положения заемщика подразумевает потерю работы, снижение дохода, долговые обязательства и т.п. Алгоритм выявления проблемных кредитов достаточно сложно разработать. Для уменьшения количества проблемных кредитов необходимо вести работу еще на стадии принятия решения о выдаче кредита с участием работников службы контроля. После выдачи кредита заемщику необходимо отслеживать ситуацию, так как финансовое состояние заемщика может измениться.

Тревожными сигналами нефинансового характера являются:

- необоснованные задержки в получении от клиента финансовой отчетности;
- разъяснения клиента о причине задержек, например если клиент обвиняет своих аудиторов;

- резкие изменения в планах деятельности клиента;

- нежелание клиента дать детальное разъяснение по поводу финансовой отчетности.

Любые нарушения условий кредитного договора должны быть тщательно расследованы. Тревожными сигналами финансового характера являются:

- проблемы, обнаруженные при анализе финансовой отчетности;

- просьба клиента увеличить срок кредитования или увеличить лимит овердрафта.

Вышеперечисленные тревожные сигналы финансового характера должны быть расследованы банком, так как указанные причины свидетельствуют о ненормальности движения денежных средств.

Своевременное выявление признаков проблемного кредита финансового и нефинансового характера позволяет выиграть время на сбор необходимой информации и разработку соответствующих мероприятий.

К обязательствам сотрудника, замечающего ухудшающий кредит, входит:

- проведение анализа проблемы заемщика;

- проведение консультации с руководством и сотрудниками, занимающимися проблемными кредитами;

- предложить мероприятия по переводу проблемного кредита в более низкую квалификационную группу;

- перестать отображать проценты за кредит в доходах банка;

- сбор информации о клиенте, чтобы проанализировать в дальнейшем риски понесенные банком;

- отслеживание счета клиента на предмет возникновения овердрафта;

- изучить кредитную документацию, гарантии, обеспечение;

- изучение возможности получения обеспечения, в случае его отсутствия;

- планирование корректирующих мер.

Источниками сбора информации являются заемщик, другие банки, поставщики и покупатели продукции заемщика. Сбор и трактовка информации выявляет проблему и степень ее сложности, после чего разрабатывается план корректирующих мер. Первым этапом плана является определение ответственного сотрудника, который непосредственно будет руководить планом. В большинстве случаев ответственным сотрудником назначают кредитного специалиста, который ведет данный кредит, потому что данный сотрудник лучше других знаком с заемщиком. Другие банки создают самостоятельные подразделения, функциями которых являются работа с проблемными кредитами. Самостоятельные подразделения называют управлениями кредитного и рыночного риска. Каждый проблемный кредит уникален, поэтому универсальных правил спасения кредита не существует.

Рассмотрим широко распространенные подходы по устранению проблемных кредитов:

- разработка программы изменения структуры задолженности;
- получение дополнительной документации и гарантий;
- удержание дополнительного обеспечения или продажа обеспечения;
- обращение к гарантиям;
- организация совместного общества и вложения капитала;
- разработка программ сокращения расходов;
- продажа компаний третьей стороне;
- замена руководства компании;
- назначение управляющих и консультантов для работы с компанией от имени банков;
- реорганизация компании вне судебных процедур;
- организация финансовой помощи со стороны другого финансового института;
- получение правительственных гарантий с получением средств из бюджета для обслуживания долга;
- принятие юридических мер, таких как продажа залога и т.д.;
- оформление документов о банкротстве.

В случае возникновения проблемной ситуации по кредиту можно предложить следующие мероприятия по возврату кредита. Необходимо разработать план, который будет включать в себя следующие действия:

- максимизировать шансы банка получить полное возмещение своих средств, выданных в качестве кредитов заемщикам;
- своевременно выявлять и объявлять о возникновении любых непредвиденных ситуаций, проблем, непосредственно связанных с кредитом;
- определить ответственных по разработке планов во избежание столкновений интересов у конкретного кредитного инспектора;
- оценить сумму средств, необходимую для взыскания проблемного кредита;
- изучить судебные иски и налоговые декларации, для выявления неоплаченных долговых обязательств;
- посетить заемщика, для оценки имущества и деятельности;
- рассмотреть возможные альтернативы, заключить новый временный договор или разработать способ увеличения потока наличности у клиента.

Оптимальным вариантом, как для банка, так и для заемщика является пересмотр условий кредитного договора, с целью возобновления нормальной деятельности заемщика. Правильно составленный кредитный договор урегулирует неразрешимые проблемы. Неправильно составленный кредитный договор усугубит финансовые проблемы заемщика. Что повлечет за собой невыполнения обязательств по кредиту.

Страховое возмещение или реализация обеспечения позволят банку вернуть ссуженные средства и компенсировать понесенные убытки. Стратегической целью любого коммерческого банка является сохранение лидирующей позиции на рынке банковских операций за счет диверсификации продуктовой линейки.

Банку в данном случае необходимо:

- совершенствовать спектр предлагаемых клиентам продуктов и услуг;
- расширять каналы дистрибуции кредитных продуктов и банковских услуг через собственные и партнерские сети;
- поддерживать долгосрочные отношения с партнерами банка;
- совершенствовать систему риск-менеджмента;
- модифицировать методы работы с просроченной задолженностью, с целью улучшения кредитного портфеля;
- повышать операционную эффективность, снижая операционные расходы;
- развивать маркетинговую деятельность на всех сегментах рынка, повышать инвестиционную привлекательность;
- совершенствовать эффективность функционирования и управления;

– привлекать высокопрофессиональных специалистов для успешной реализации стратегии банка.

Выявленные проблемы несвоевременного возврата заемщиками кредитов заставляют задуматься о бедующей кредитной политики банка.

Список литературы:

1. <https://nationalbank.kz/>
2. Матайбаева Г. Роль потребительского кредита в решении проблемы улучшения уровня жизни населения // Финансы Казахстан. 2018. №3. С. 40-46.
3. Крупнов Ю.С. Риски потребительского кредитования // Бизнес и банки. 2016. № 12. С. 53.

АНАЛИЗ ДОХОДНОСТИ И ПРИБЫЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА НА ПРИМЕРЕ АО «АТФБАНК»

НАСУРДИНОВА Л.Ш.

студентка группы Ф-32,

ГУСМАНОВА Ж.А.

к.э.н. доцент

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассматриваются основные теоретические аспекты и роль доходных операций коммерческих банков. Раскрываются основные направления получения доходов банками второго уровня. На примере АО «АТФ банк» проводится анализ основных доходных операций банка. Анализируются основные статьи доходов и расходов, дается оценка формирования прибыли банка. Также рассчитываются показатели доходности и рентабельности банковских операций на примере АО «АТФ банк». Выявлены основные проблемы в формировании доходных операций банка и предлагаются определенные рекомендации.

Ключевые слова: коммерческие банки, доходные операции, банковская прибыль, рентабельность банка, доходность банка, прибыльность банка.

Банковская система – одна из важнейших и неотъемлемых структур рыночной экономики. В механизме функционирования банковской системы государства большая роль принадлежит коммерческим банкам. Коммерческие банки – это старейшая и наиболее массовая группа кредитных учреждений, выполняющих большинство финансовых операций и услуг, известных в практике предпринимательства в рыночной экономике.

Коммерческие банки относятся к особой категории деловых предприятий, которые привлекают капиталы, сбережения населения и другие свободные денежные средства, высвобождающиеся с процессе хозяйственной деятельности, и предоставляют их во временное пользование другим экономическим агентам, которые нуждаются в дополнительном капитале. Целью банковской деятельности является привлечение клиентуры, расширение сферы сбыта своих услуг, завоевание рынка и, в конечном счете, – увеличение получаемой прибыли.

Прибыль – есть конечный финансовый результат деятельности банка. Рост прибыли создает финансовую основу для самофинансирования деятельности банка, осуществления расширенного воспроизводства и удовлетворения растущих социальных и материальных потребностей банка. За счет прибыли выполняются им обязательства перед бюджетом, другими банками и клиентами [1, с. 23-29].

В рамках любой концепции банковской прибыли ключевыми элементами при определении ее величины являются доходы и расходы. Доход – это увеличение активов либо уменьшение обязательств в отчетном периоде, а доходы, полученные от основной и неосновной деятельности субъекта составляют его совокупный доход. Расходы – это отток или иное использование активов и/или возникновение обязательств в результате оказания банковских и других услуг или осуществления иных операций, составляющих основу деятельности банка [2, с. 245-266].

Рентабельность, в отличие от прибыли банка, показывающей эффект предпринимательской деятельности, характеризует эффективность этой деятельности. Рентабельность – относительная величина, выражающая прибыльность (доходность) банка.

Таким образом, экономическая сущность эффективности деятельности современного коммерческого банка определяется чистым доходом и рентабельностью.

Эффективность деятельности предприятия зависит от его способности приносить прибыль, чистый доход. Для оценки способности АО «АТФБанк» приносить чистый доход проведем анализ системы абсолютных показателей доходности.

Рассмотрим подробнее динамику изменения данных абсолютных показателей доходности. Данные для анализа взяты из финансового отчета АО «АТФБанк» за 2016-2017 год и 2018 [3]. Результаты деятельности АО «АТФБанк» за 2 года за 2016-2017 года представлены в таблице 1.

Таблица 1. Результаты деятельности АО «АТФБанк» за 3 года (млн.тенге)

Показатель	2017	2016	Изменени е, %	2018	2017	Измени е, %
Чистый процентный доход	46.617.655	46.028.181	1,28	45.548.625	46.617.655	-2,29
Процентный расход	78.306.220	82.440.064	-5,01	78.175.393	78.306.220	-0,17
Чистый непроцентный доход	12.192.664	10.923.449	11,62	15.890.498	12.192.664	30,33
Непроцентный расход	4.349.709	3.574.560	21,69	5.656.532	4.349.709	30,04
Операционный доход	133.141.650	60.483.393	В 2 раза	74.879.298	133.141.650	-43,76
Операционные расходы	107.116.789	58.464.651	83,22	55.655.569	107.116.789	-48,04
Прибыль до налогообложения	26.024.861	2.018.742	1189	19.223.730	26.024.861	-26,13
Чистая прибыль	17.779.337	4.828.036	В 3 раза	14.097.358	17.779.337	-20,71
Акционерам Банка	17.687.329	4.763.224	В 3 раза	14.048.109	17.687.329	-20,58
Доход за вычетом подоходного налога	18.186.608	6.281.138	в 2 раза	17.260.205	18.186.608	-5,09
Прибыль на акцию	380	105	В 3 раза	309	380	-18,68
Примечание – составлено на основе консолидированных отчетов АО «АТФБанк»						

Чистый процентный доход за 2017 год по сравнению с 2016 на 1,28%, а в 2018 по сравнению с 2017 годом снизился на 2,29%.

Что касается расходов то в 2017-2018 году по сравнению с 2016, показатели значительно снизились. Чистый непроцентный доход за 3 года возрос, так же как и непроцентный расход. Операционный доход в 2017г. возрос в два раза, а вот в 2018 году снизился в показателях до 43,76%. Операционные расходы за 2017г. значительно возросли и составили 83,22%, в 2018 году расходы снизились на 48,04%.

Т.о., проведен анализ динамики абсолютных показателей доходности банка. В целом по банку за истекшие 3 года наблюдается значительный рост всех абсолютных показателей, но тем не менее, темп роста доходов превышает темп роста расходов банка, что характеризует банк как доходное предприятие.

Для проведения анализа относительных показателей прибыльности и рентабельности «АТФБанка» необходимо привести основные балансовые показатели за 3 год.

На основании полученных данных по итогам деятельности АО «АТФБанка», а также на основании консолидированных отчетов о прибылях и убытках за 3 года можно будет провести анализ относительных показателей прибыльности и рентабельности.

Рентабельность капитала (P_k), определяемый отношением прибыли (Π) к капиталу банка (K) по формуле:

$$P_k = \frac{\Pi}{K}$$

Таблица 2. Рентабельность капитала

Показатели	2016	2017	2018	Изменения
Прибыль	46.028.181	46.587.106	45.543.625	-484.556
Собственный капитал	93.983.777	112.155.388	126.632.784	32.649.007
$P_k(\%)$	49	41,5	35,96	-13,04

Таким образом, рентабельность капитала в 2018 году снизилась по отношению к 2016 году.

Рентабельность всех активов (P_a), определяется отношением прибыли (Π) к средним активам банка (A)

Таблица 3.Рентабельность всех активов

Показатели	2016	2017	2018	Изменения
Прибыль	46.028.181	46.587.106	45.543.625	-484.556
Средние активы баланса	726.416.869	662.332.362	737.305.772	10.888.903
$P_a(\%)$	6,34	7,03	6,18	-0,16

Рентабельность всех активов в 2018 году по отношению к 2016, снизилась на 0,16%. Эти показатели отражают внутреннюю политику банка, профессионализм его персонала в поддержании оптимальной структуры активов и пассивов с точки зрения доходов и расходов [4].

Следовательно, АО «АТФБанк» можно признать доходным и рентабельным, а тенденции роста его доходности – положительными. В следующей главе рассмотрим политику увеличения прибыли банков второго уровня.

Развитие финансового анализа применительно к коммерческим банкам связываются с дальнейшим применением в отечественной банковской и аудиторской практике международных стандартов.

Коммерческие банки за рубежом все больше превращаются в своеобразные фирмы финансовых услуг. Сегодня в мире наблюдаются три ключевые тенденции в банковском бизнесе, являющиеся и для нашего государства приоритетными направлениями в развитии банковской системы в целях повышения эффективности анализа финансового состояния банков второго уровня: консолидация; расширение списка банковских услуг (банк как холдинг); смена собственников на банки.

В сфере финансовых услуг в последнее время наблюдаются перспективные тенденции:

- институционализация означает развитие и быстрый рост привлечения сбережений. Наиболее интересен инвестиционный аспект институционализации (операции банка в качестве дилера в крупномасштабной торговле ценными бумагами для чего критичным является размер сделок и скорость их заключения);
- филиализация (глобализация) связана с экспансией банковской деятельности и ростом масштабов операций банка;
- секьюритизация (securities – ценные бумаги) означает продажу ссуд, которые оформлены как ценные бумаги и в таком качестве проданы инвесторам. Банк уменьшает кредитный риск, перекладывая его на инвестора, а ликвидность тем самым возрастает. [5, с. 259].

Таким образом, развитие идеального механизма оценки прибыльности и доходности коммерческих банков должно соответствовать определенным требованиям:

Во-первых, учесть все существенные индивидуальные особенности банка, адекватно оценить и отразить их в общих выводах. То есть при анализе должен быть сформирован достаточный и максимально достоверный объем информации, отражающей все стороны деятельности выбранного объекта исследования. Должен проводиться анализ не только совокупных финансовых показателей, но и более детализированных счетов финансового учета, что позволяет сделать более точные выводы о деятельности исследуемого банка.

Во-вторых, учесть не только количественную, но и качественную информацию о состоянии банка, которая зачастую наиболее существенна.

Так, судьбу банка в конечном итоге определяют люди, а людям свойственно мыслить не цифрами, а невербальными образами. Это необходимо учитывать в анализе [6].

Существует множество критериев, по которым оценивается эффективность коммерческих банков. Это и качество активов, и величина получаемой прибыли, и доля на рынке банковских услуг, более высокие темпы развития по сравнению с показателями прошлых лет и показателями других банков.

Как показала практика в настоящее время в Казахстане, в условиях бурного развития финансового сектора экономики необходима грамотная и точная оценка эффективности деятельности банков второго уровня. И речь не только и не столько об оценке рентабельности. В первую очередь здесь имеется в виду усиление конкурентных позиций, создание определенной базы для успешного функционирования и развития, выявление наиболее существенных проблем в своей работе и их устранение. Доходность или рентабельность тоже очень важна, так как банки второго уровня в первую очередь коммерческие банки, а значит, как и любые коммерческие организации преследуют своей целью максимизацию своей чистой прибыли [7].

Таким образом, получение прибыли является одной из основных целей функционирования коммерческих банков, поскольку решение большинства важнейших задач, стоящих перед ними, таких, как наращивание величины собственного капитала, пополнение резервных фондов, финансирование капитальных вложений, поддержание созданного имиджа, других жизненно важных условий функционирования и развития, а также увеличение размера выплачиваемых дивидендов, требует постоянного притока денежных средств, одним из основных источников которых является прибыль.

Список литературы:

1. Аргунов И. А. Прибыльность и ликвидность: анализ финансового состояния банка // Банковский журнал. 2001. № 3.
2. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. – 3-е изд., перераб. – М.: Финансы и статистика, 2000.
3. Банковское дело. Учебник. / Под ред. Г.С. Сейткасимова. – Алматы: Каржы-каражат, 2000.
4. Консолидированные отчеты АО «АТФБанк» за год 2017-2018 годы.

5. Сайт Национального Банка Республики Казахстан. – www.nationalbank.kz.
6. Комплексный анализ финансово-экономических результатов деятельности банка и его филиалов /Л.Т. Гиляровская, С.Н. Паневина. М., 2003.
7. Маркова О.М. и др. Коммерческие банки и их операции: Учебное пособие. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2008. – 397 с.

ТЕНДЕНЦИИ ПРИМЕНЕНИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА В МОДЕРНИЗАЦИИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

НУРГАЛИ А.
магистрант Ф-13 П,
ТАЛИМОВА Л.А.

д.э.н., профессор
Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассматривается зарубежный опыт модернизации банковской системы. Анализируются тенденции развития банковской системы Швейцарии как финансового центра 20-21 века.

Ключевые слова: банк, банковская система, банковская секретность.

В отличие от ряда европейских стран банковская система Швейцарии начала формироваться лишь в середине 19 века. Некоторые исследователи выделяют три сферы спроса на банковское обслуживание, которые объясняют весьма позднее становление Швейцарии как мирового финансового центра: предоставление кредитов; предложение финансовых имущественных вложений; облегчение системы расчетов.

Швейцария – богатейшая страна мира и один из важнейших банковских и финансовых центров мира (Цюрих – третий после Нью-Йорка и Лондона мировой валютный рынок). В стране функционирует около четырех тыс. финансовых институтов, в том числе множество филиалов иностранных банков. На швейцарские банки приходится 35-40 % мирового управления собственностью и имуществом частных и юридических лиц. Они пользуются хорошей репутацией у клиентов благодаря стабильной внутривалютной обстановке, твердой швейцарской валюте, соблюдению принципа «банковской тайны». Швейцария, являясь крупным экспортером капитала, занимает четвертое место в мире после США, Японии, ФРГ. Прямые инвестиции за границей составляют 29 % швейцарского ВВП (средний показатель в мире – ок. 8 %). 75 % всех швейцарских инвестиций направляется на развитые промышленности, среди развивающихся стран наиболее привлекают швейцарские капиталы Латинская Америка и Юго-Восточная Азия. Доля Восточной Европы в общем объеме инвестиций пока что незначительна [1].

Швейцария относится к числу наиболее уважаемых финансовых центров Европы. Традиционный статус нейтрального государства, местоположение в центре Европы, устоявшиеся демократические институты обеспечили Политическая стабильность и экономическое процветание обусловили привлекательность Швейцарии в глазах состоятельных людей других стран. Более 10 % ее постоянных жителей - иностранцы. Со всего мира сюда стекаются банковские вклады. Швейцария является транзитным пунктом международных финансовых потоков. Швейцарский франк входит в число основных резервных 2 валют мира. Швейцарская банковская система находится на одном из первых мест в мире по уровню конфиденциальности банковских вкладов [1].

Швейцария – страна банков. На 1,5 тыс. жителей приходится один банк. В стране функционирует свыше 140 филиалов (отделений) крупных иностранных банков.

Швейцарская банковская система объединяет более 600 банковских организаций.

Швейцарский национальный банк (SNB) делит банки Швейцарии на различные категории: крупные банки, кантональные банки, региональные банки и сберегательные банки, Райффайзен банка, других банков (в том числе, в частности, коммерческие банки и банки, фондовая биржа, а также иностранные банки, контролируемые), филиалы иностранных банков и частных банков. Эти банковские категории различаются в отношении их размера, фокус, географического охвата деятельности и правовой формы.

Структура банковской системы Швейцарии отражает особенности национальной экономики, конфедеративного политического устройства и место Швейцарии в мировой экономике как одного из мировых финансовых центров, притягивающего иностранные, в том числе «беглые» капиталы. На этой базе сформировалась диверсифицированная банковская система, хотя и строится на универсальных банковских принципах. Существует несколько групп банков, деятельность которых полностью или частично носит специализированный характер [1].

Все швейцарские банки традиционно делятся на три основные группы:

Крупнейшие национальные банки – Union Bank of Switzerland, Swiss Bank Corporation и Swiss Credit Bank. Крупные банки называются так потому, что размах и объем их операций на национальном и международном уровнях значительно превосходят подобные показатели других банков. Крупные банки универсальны [1].

Частные банки, основной вид деятельности которых – управление инвестиционными портфелями. Обычно, частные банкиры работают в режиме партнерства (товарищества) и, следовательно, несут ответственность перед своими кредиторами на полную стоимость своего частного достояния.

Кантональные, местные и сберегательные банки, в основном работающие с местными вкладчиками в своих регионах и решающие инвестиционные задачи.

Муниципальный банк кредитует местное коммунальное хозяйство, предоставляет населению ссуды для жилищного строительства, в том числе ипотечные кредиты, кредитует муниципальные предприятия, в основном средние и мелкие. В формировании ресурсов таких банков активную роль играют средства местных бюджетов, которые через кредитные вложения направляются на различные мероприятия, имеющие длительный срок окупаемости.

Более половины прочих банков находится под иностранным контролем. Иностранные банки открывают свои офисы в Швейцарии не только из соображений представительства и престижа, но и для того, чтобы предоставить иностранные банковские услуги своим «домашним» потребителям (включая филиалы за рубежом); вступить в деловые отношения со швейцарскими компаниями в их собственной стране, например, предоставляя кредиты филиалам швейцарских компаний за рубежом; принять участие в деятельности на швейцарском рынке капиталов.

Дополнительными плюсами для роста привлекательности Швейцарии в мире послужили устойчивая политическая и макроэкономическая ситуация в стране, а также стабильность законодательства. К числу других важных факторов, благотворно повлиявших на успехи страны в банковском деле, относятся и национальные черты швейцарцев – либерализм в экономических и социальных вопросах, бескомпромиссное уважение частной собственности и особенное отношение к деньгам, которое выражается в скромности, сдержанности и осмотрительности [1].

Анализируя тенденции развития Швейцарии как финансового центра в XX-XI вв., специалисты считают, что, помимо свободных ссудных капиталов, активизации мировых финансовых центров способствуют развитая кредитная система, льготное налоговое и валютное законодательство, существование рынка золота.

Отличительной чертой швейцарской банковской системы является строгий контроль за деятельностью банков и четырех инвестиционных компаний. После второй мировой войны в Швейцарии не было ни одного случая банкротства. Контроль за банками имеет

трехступенчатую структуру и осуществляется Федеральной банковской комиссией, Национальным Банком и Швейцарской банковской ассоциацией. Деятельность банков, ее регулирование и контроль проходят в соответствии с Федеральным банковским законом о банках и сберегательных банках от 8 ноября 1934 г. Главное назначение Закона – защита интересов клиента [1].

Еще одна черта, определяющая высокий рейтинг швейцарских банков, – банковская секретность. Тайна вкладов защищена в Швейцарии положениями как гражданского, так и уголовного права. Банк, не умеющий хранить секреты своих клиентов, может быть лишен лицензии, а служащим за разглашение такой информации грозит тюремное заключение на срок до шести месяцев или штраф до 50 тыс. швейцарских франков. Банковская информация может быть открыта правительственным органам только в том случае, если есть доказательства причастности клиента к уголовному преступлению. При этом уклонение от уплаты налогов преступлением в Швейцарии не считается. Нарушение валютного регулирования других стран также не подпадает по швейцарскому уголовному праву в разряд преступлений.

К особенностям банковской системы Швейцарии следует отнести также функционирование Банковского комитета как независимый орган, он не подчиняется ни правительству, ни Национальному банку. Комитет контролирует соблюдение банками Закона о банковской деятельности, свода правил и установленных нормативов. Он призван защищать интересы акционеров [1].

Уникальной особенностью швейцарских частных банков является то, что они практически никогда не зарабатывают на разнице между доходом от использования вложенных клиентом средств и выплаченной ему ставкой процента. В то же время они не гарантируют вкладчикам получения процентов по счету. Швейцарский частный банк только управляет деньгами в интересах клиента в соответствии с его указаниями и за это получает от него вознаграждение (*management free*). Управление счетом означает, что клиенту принадлежит абсолютно все, что банк смог заработать на его деньги (за вычетом *management free*). Швейцарские банки крайне редко дают кредиты третьим лицам, основной доход они имеют от операций с различными валютами и ценными бумагами.

Аргумент в пользу надежности швейцарских банков прост – они не могут разориться, поскольку, пусть даже они и участвуют в рискованных финансовых операциях, банки эти находятся в стране со стабильной правовой, экономической, финансовой, политической системой, предлагая первоклассные услуги и сервис. Первые частные банки возникли именно в Швейцарии. Сегодня их в стране более 400. Конфиденциальность сведений швейцарские банки гарантируют согласно государственному закону о банковской тайне 1934 г. Тем не менее, в рамках, прежде всего конфликта банка UBS с налоговыми органами США, банку пришлось выдать 4450 счетов американских граждан, подозреваемых в уклонении от налогов. Однако суть и стержень банковской тайны (отсутствие автоматической выдачи информации по счетам нерезидентов в швейцарских банках) остались в неприкосновенности.

Главная особенность всемирно известного швейцарского стиля банковской системы – это стиль «модерн». Причем процесс модернизации банковской системы осуществляется постепенно и постоянно по двум основным направлениям:

- создание экономических и правовых условий для цивилизованной и эффективной деятельности всех ее звеньев;
- совершенствование банковского надзора и контроля. При этом преследуется главная цель – повысить качество банковской деятельности, обеспечить стабильность и конкурентоспособность банков.

Модернизация банковской системы Швейцарии проявляется в следующих формах:

- долгосрочное планирование стратегии развития банка на 15 лет с ежегодным уточнением в целях обеспечения достаточности ресурсов, качества капитала и прибыли путем оптимизации степени риска активных операций, услуг, продуктов;
- широкий ассортимент, высокое качество и надежность банковских операций, услуг,

проектов в целях удовлетворения потребностей клиента. Правило «все для клиента» сочетается с индивидуальным подходом к нему. Подобная «штучная» работа банков в значительной мере обусловлена швейцарским типом мышления, повышенной индивидуализацией, порожденной высоким жизненным уровнем в индустриально развитой стране;

- развитая банковская инфраструктура, диверсификация видов кредитно-финансовых учреждений, применение современных банковских технологий и эффективной системы расчетов;

- совершенствование банковского законодательства и требование неуклонного его соблюдения. Причем закон защищает права банка как кредитора и залогополучателя и клиентов в виде частичного страхования их вкладов;

- практика применения международных стандартов финансовой отчетности, обеспечение прозрачности кредитных организаций;

- высокий профессионализм банковских менеджеров. В случае неэффективной работы их увольняют;

- доверие к швейцарским банкам со стороны клиентов – национальных и иностранных;

- соблюдение правил добросовестной конкуренции и профессиональной чести банкиров и другие.

Среди многих факторов формирования швейцарского стиля банков можно выделить следующие:

- во-первых, место страны в мировом сообществе, ее валютно-экономическое положение. Швейцария – высокоразвитая индустриальная страна с прогрессивными наукоемкими отраслями (химическая, машиностроительная, пищевая) экспортной ориентации, интенсивным сельским хозяйством, развитой сферой услуг, включая туризм, устойчивой экономикой и политической ситуацией. Швейцарский франк стабилен и пользуется доверием на мировых рынках. Поскольку банковская система адекватна состоянию экономики, то и в любой стране для ее модернизации необходимо поступательное устойчивое развитие экономики, создание солидного валютно-экономического потенциала;

- во-вторых, сочетание рыночного и государственного регулирования банковской деятельности на основе четких директив. Высокая степень либерализации сочетается с жестким контролем за соблюдением законодательства. Во-вторых, сочетание рыночного и государственного регулирования банковской деятельности на основе четких директив. Высокая степень либерализации сочетается с жестким контролем за соблюдением законодательства;

- в-третьих, адаптация банков к изменению спроса клиентов, в том числе иностранных. Хотя в Швейцарии преобладает универсальный тип банков, достаточно развиты и специализированные кредитно-финансовые учреждения, о чем свидетельствует дифференцированная структура банковской системы. Банки компенсировали снижение кредитов экономике развитием посреднических операций, учитываемых на забалансовых счетах. В их числе доверительные операции, управление имуществом клиентов, активами крупных инвестиционных фондов. Усиливается тенденция к секьюритизации (англ. securities – ценные бумаги) – замещению традиционных форм банковского кредита выпуском ценных бумаг, обеспеченных обязательствами банковских клиентов по полученным ими кредитам;

- в-четвертых, высокие требования к профессионализму банковских сотрудников. Швейцарские банки выделяют средства на повышение квалификации кадров, как в самом учреждении, так и в независимых учебных центрах. При этом они осуществляют жесткий контроль за успеваемостью и посещаемостью занятий банкирами, применяя санкции за нарушения вплоть до увольнения;

- в-пятых, важным фактором модернизации банковской системы Швейцарии является ее статус мирового финансового центра, чему в немалой степени способствовало удобное географическое положение страны в центре Европы и относительный нейтралитет.

Новой формой аккумуляции частных сбережений стало их привлечение в банки в целях вложения в инвестиционные фонды. Некоторые швейцарские банкиры оценивают ее как более перспективную по сравнению с традиционными вкладами. Для компенсации снижения прибылей банки активно осуществляют реорганизацию своей внутренней структуры, ликвидируют неэффективные подразделения, усиливают контроль за работой банковских служащих. Подобный метод экономии расходов считается более предпочтительным, чем слияние банков. Этот опыт тоже может быть полезным для нас.

В современных условиях, когда мировое сообщество требует прозрачности банковской отчетности, устарел миф о «цюрихских гномах», о швейцарских банках, которым законодательно предоставлено право не публиковать отчетов о значительной части банковских операций, в том числе сохранять полную тайну вклада. Если речь идет о частных банкирских домах, то они, можно сказать, находятся на особом положении, поскольку организованы не как акционерные общества, а как товарищества, с вытекающей из этого стопроцентной личной ответственностью учредителей по всем долгам предприятия. Исходя из высокой степени личных гарантий, к этим банкам, например, не предъявляется требование формирования резервов. Если же, кроме того, эти банки не занимаются активным привлечением клиентов (не рекламируют свои услуги через публичные каналы), то им позволено не публиковать свою отчетность.

В сегодняшней Швейцарии вместо термина «банковская тайна» употребляется понятие «профессиональная тайна банкира» (*le secret professionnel du banquier* – франц.), делается акцент на доверие клиента и репутацию банка. Это объясняется тем, что среди трех основных условий качественного банковского обслуживания, характерного для швейцарских банков, – знание клиента; уважение к его бизнесу и частной жизни; оптимальное удовлетворение его спроса – важное место занимает традиционная банковская конфиденциальность. Банк заинтересован в информации о возможностях клиента, который, в свою очередь, нуждается в сведениях о банке. Репутация клиента и банка защищается законом на равных условиях. Как подчеркнули швейцарские специалисты, банковская тайна никогда не была абсолютной, тем более в современных условиях, когда технологии дают сведения о каждом человеке, увеличивая риск их разглашения. Законодательство, в том числе банковское, дает право властям требовать от банков определенной информации по уголовным делам и в случаях, предусмотренных законом. Это связано с борьбой с преступлениями в финансовом секторе экономики, в частности с отмыванием криминальных денег.

Для обеспечения «чистоты» банковских операций, противодействия незаконным доходам и операциям в Швейцарии в 1977 г. была принята обязательная к исполнению специальная конвенция. Она пересматривается каждые пять лет. В последней редакции (1998 г.) эта конвенция обязывает банки поддерживать репутацию швейцарской банковской системы, гарантировать безупречное управление банком, вести борьбу с отмыванием «грязных» денег. При нарушении этих правил с банков взимается штраф до 10 млн. швейцарских франков.

Что касается банковской этики, то в Швейцарии, как и в большинстве стран, принят кодекс чести банкира, причем в форме «джентльменского соглашения» членов банковского сообщества. Это традиционная особенность Швейцарии, где «джентльменские соглашения», основанные на принципе цивилизованной рыночной экономики «мое слово – мой вексель», порой эффективнее закона.

Экономика Швейцарии никогда не была настолько обширной, чтобы естественным образом сделать страну центром международной торговли и финансов. Между тем фундаментальные политические и экономические факторы, а именно: высокий ВВП, низкая инфляция, активный внешнеторговый баланс, стабильное государство и универсальная банковская система – сделали Швейцарию наиболее привлекательным из мировых финансовых рынков. Активность внешнеторгового баланса не является основной причиной превращения страны в международный финансовый центр, хотя отчасти ускоряет этот

процесс. Экспорт швейцарского капитала оказался возможен, поскольку внутренние сбережения превышали средства, необходимые для обслуживания национальных нужд. По сравнению с прочими индустриальными государствами Швейцария всегда отличалась более высокой накопительной способностью [2].

Таким образом, уникальность развития банковской системы Швейцарии позволяет сохранять устойчивое положение на мировом финансовом рынке.

Список литературы:

1. Фролова И. И. О сущности и роли инновационной структуры банка / И. И. Фролова // Сибирская финансовая школа. 2017. №1(102). С. 57-60.
2. Руководство Базельского комитета по банковскому надзору для органов банковского надзора по работе со слабыми банками. Базель, Швейцария, март 2002 г. Отчет Группы по работе со слабыми банками [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.orioncom.ru. (дата обращения 20.03.2019).

КРЕДИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ БАНКОВ: СУЩНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

НУРГАЛИЕВА Д.

студентка группы Ф-18-2,

БОРИСОВА Е.И.

к.э.н., доцент

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В настоящей статье рассмотрены кредитные операции банков, раскрыты сущность и перспективы их развития. Актуальность выбранной темы состоит в том, что у предприятий всех форм собственности всё чаще объективно возникает потребность привлечения заемных средств для осуществления своей деятельности и извлечения прибыли. Наиболее распространенной формой привлечения средств является получение банковской ссуды по кредитному договору. Поэтому большая роль отводится банковскому кредиту, который способен разрешить проблему неплатежей и нехватки оборотных средств у предприятий, подготовить ресурсы для подъема производства.

Ключевые слова: коммерческий банк, кредит, ссуда, операции, кредитор, заемщик, прибыль.

Успешность и стабильность функционирования банковской системы страны, её поступательное развитие, с целью расширения кредитования национальной экономики, во многом зависят от формирования базы привлечённых ресурсов. Основную роль в формировании ресурсной базы банков играют вклады населения и юридических лиц, привлекаемые кредитными организациями.

Деятельность банковских учреждений так многообразна, что их действительная сущность оказывается неопределенной. В современном обществе банки занимаются самыми разнообразными видами операций. Они не только организуют денежный оборот и кредитные отношения; через них осуществляется финансирование народного хозяйства, страховые операции, купля-продажа ценных бумаг, а в некоторых случаях посреднические сделки и управление имуществом. Кредитные учреждения выступают в качестве консультантов, участвуют в обсуждении народнохозяйственных программ, ведут статистику, имеют свои подсобные предприятия [1].

Кредитное обслуживание предприятий, организаций и населения играет исключительно важную роль в развитии хозяйственных структур, деятельности банковской

системы. От эффективности и бесперебойности функционирования кредитно-финансового механизма зависят не только своевременное получение средств отдельными хозяйственными единицами, но и темпы экономического развития страны в целом. Вместе с тем, эволюция кредитной системы и кредитного дела в полной мере определяется экономической ситуацией в стране. Каждому этапу историко-экономического развития народного хозяйства соответствует свой тип организации кредитного дела, своя структура кредитной системы, отвечающие соответствующим потребностям в кредитно-финансовом обслуживании отдельных звеньев экономики.

Следовательно, в сложившихся условиях значение кредитных операций и кредитной политики банков ещё более возрастает, что делает тему исследования весьма актуальной.

Актуальность данной работы состоит в том, что у предприятий всех форм собственности всё чаще объективно возникает потребность привлечения заемных средств для осуществления своей деятельности и извлечения прибыли. Наиболее распространенной формой привлечения средств является получение банковской ссуды по кредитному договору. На данном этапе все большая роль отводится банковскому кредиту, который способен разрешить проблему неплатежей и нехватки оборотных средств у предприятий, подготовить ресурсы для подъема производства.

Исходя из актуальности и обозначенных проблем, поставлена цель данной научной работы – оценка состояния и направлений развития кредитных операций и кредитной политики коммерческих банков.

Кредитная деятельность – один из важнейших признаков банка. В наше время банковский кредит является активным, весьма важным и эффективным «участником» народнохозяйственных процессов. Без него не обходятся ни государства, предприятия, организации и население, ни производство и обращение общественно продукта. С помощью кредита происходит перелив ресурсов, капитала, создается новая стоимость. Но при определенных обстоятельствах он может играть и отрицательную роль.

Кредит имеет свою специфическую сущность, отличную от всех других стоимостных отношений, связанных с образованием и использованием денежных фондов. Основной закономерностью функционирования кредита является временное высвобождение денежных средств и появление временной потребности в них в процессе движения производственных фондов.

Возникновение кредита следует искать в сфере обмена, где владельцы товаров противостоят друг другу как собственники, юридически самостоятельные лица, готовые вступить в экономические отношения. Товарообмен как перемещение товара из рук в руки, обмен услугами являются той почвой, где могут возникнуть и возникают отношения по поводу кредита. Движение стоимости – это ядро движения кредита.

Структура есть то, что остается устойчивым, неизменным в кредите. Кредит состоит из элементов, находящихся в тесном взаимодействии друг с другом. Такими элементами являются, прежде всего, субъекты его отношений. В кредитной сделке субъектами отношений выступают кредитор и заемщик. Кредитором могут быть специальные кредитные организации, прежде всего, банки, кроме того гаранты и государство. Заемщиками могут выступать физические и юридические лица: предприниматели, государство, отдельные граждане. Объект кредитных отношений – денежные средства, предоставляемые в ссуду. Важным условием предоставления кредита является наличие у кредитора кредитных ресурсов, а их объем определяет кредитный потенциал.

Рассмотренная в любом варианте структуризации кредитная система, именно как система предлагает соответствие ряду условий, которые, по сути, являются базовыми, необходимыми признаками самого понятия «система». К этим системообразующим признакам относятся:

– наполненность в виде требования обязательного наличия множественности, ряда элементов (каких, зависит от варианта структуризации), в целом образующих совокупность, относительно замкнутый, но обычно многоуровневый комплекс;

– структурированность, т.е. идентификация отдельных элементов системы, группировка отдельных элементов по сходным классификационным признакам, объединение этих элементов в сегменты, иерархические уровни;

– целостность, т.е. более или менее полное наличие в системе всех элементов, но в первую очередь достаточное для стабильного, устойчивого, эффективного функционирования всех необходимых уровней, сегментов и всех элементов, их составляющих. Целостность может быть более или менее полной, причем состояние кредитной системы может быть проблемным и при недостаточном количестве или при отсутствии отдельных элементов, с одной стороны, и при наличии излишних или малофункциональных элементов, с другой.

– взаимосвязанность как наличие влияния одних элементов системы на другие с ответной реакцией и наличие линейной, каскадной, кольцевой или иной взаимосвязи между отдельными элементами системы или их группами и сегментами [2].

Для каждой страны виды и группировки кредитных операций могут быть своеобразны, что предопределяет национальную индивидуальность структуризации кредитной системы.

Кредитные операции банков и кредитных учреждений по общему признаку делятся на активные – кредиты, и пассивные – депозиты. В первом случае банк является кредитором, во втором – дебитором.

Состав наиболее крупных банков Казахстана в последние годы практически остается неизменным. В пятерку лидеров входит и АО «Алматинский Торгово-Финансовый банк».

АТФ банк образован в 1995 г. группой казахстанских и иностранных учредителей. Банк осуществляет кредитную деятельность во всех секторах экономики и регионах страны в соответствии с действующим законодательством Республики Казахстан. Кредитование осуществляется на условиях срочности, возвратности, платности, обеспеченности и использовании ссуд по целевому назначению. Для размещения средств на кредитном рынке, Банк использует как собственные деньги, так и привлеченные на депозитные счета деньги корпораций, организаций, учреждений и населения, кредиты и депозиты, полученные на внутреннем и международном финансовых рынках, а также другие источники ресурсов, пригодные для кредитования. Банк осуществляет потребительское, коммерческое и инвестиционное кредитование, а также выполняет агентские функции по целевому размещению средств госбюджета и кредитных ресурсов иных банковских учреждений, корпораций.

Практика кредитования АО «АТФБанк» знает два метода кредитования. Сущность первого метода состоит в том, что вопрос о предоставлении ссуды решается каждый раз в индивидуальном порядке. Ссуда выдается на удовлетворение определенной целевой потребности в средствах. Этот метод применяется при предоставлении ссуд на конкретные сроки, то есть срочных ссуд.

При втором методе ссуды предоставляются в пределах заранее установленного банком для заемщика лимита кредитования, который используется им по мере потребности путем оплаты предъявляемых к нему платежных документов в течении определенного периода [3].

«АТФБанк» предлагает следующие виды кредитов для физических лиц:

- 1) Кредит без залога, БЕЗ КОМИССИЙ,
- 2) Кредит «Легкий» Refinance,
- 3) Ипотека «7-20-25»,
- 4) Баспана ХИТ.

Тщательно проработанный кредитный процесс позволяет свести к минимуму кредитный риск, возникающий в процессе осуществления кредитных операций. В ходе этапа рассмотрения кредитной заявки банк должен, прежде всего, учитывать перспективу погашения собственных обязательств перед вкладчиками. Следовательно, процесс предоставления кредита должен сопровождаться тщательной оценкой связанного с ним риска [4].

На сегодняшний день банковский сектор Казахстана остается крупнейшим и доминирующим сегментом финансового сектора страны. Он признан одним из прогрессивных, и это подтверждают ведущие международные эксперты. Казахстан первым среди стран СНГ создал Национальный фонд для обеспечения стабильного социально-экономического развития страны.

В настоящее время развитие банковской системы Республики Казахстан носит неустойчивый характер и обуславливается наличием ряда ключевых проблем, вызванными как внутренними, так и внешними причинами, ограничениями со стороны реального сектора экономики, в частности [5].

Для устойчивого роста банковского сектора Национальный банк Республики Казахстан разрабатывает нормативно-правовые акты по бухгалтерскому учету, требования Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), а также с учетом практики деятельности подведомственных учреждений.

Так, для урегулирования ситуации с проблемными кредитами, НБ РК были созданы национальные и частные компании по управлению активами предусмотрены дополнительные меры для списания проблемных кредитов. В рамках стимулирования к списанию проблемных кредитов, реализуются дополнительные мероприятия по продлению сроков списания проблемных кредитов и установления максимального уровня проблемных кредитов в 20% от кредитного портфеля в 2015 г. «В части совершенствования банковского законодательства, в целях реализации поручений главы государства, обозначенных в Послании народу Казахстана от 31 января 2017 года, законопроектом предусмотрены меры по оздоровлению банковского сектора. В частности, предполагается передача ФПК от Национального Банка Правительству».

Органы банковского регулирования разрабатывают нормы и положения, которые банки обязаны соблюдать. Опираясь на национальные законы о банковской деятельности, международные принципы и нормативные акты, регулирующий орган определяет законодательные и нормативные требования к банкам, включая формы отчетности.

В этой связи нужно отметить, что создание единого органа регулирования и надзора за финансовыми организациями не противоречит международной практике, так как во многих странах действуют подобные органы.

В рамках реализации инициатив Главы государства Национальный Банк работает над обеспечением долгосрочного кредитования экономики и над повышением доступности жилья путем развития ипотечного кредитования. На законодательном уровне предполагается внедрение инструментов, удлиняющих сроки фондирования банков.

В целях развития долгосрочного кредитования будет реализован также ряд следующих мер: 200 млрд. тенге – банки получают в рамках Программы 7-20-25 уже в ближайший год, которые направят на ипотечное кредитование. В перспективе сумма достигнет 1 трлн. тенге, что позволит удвоить текущий объем ипотечного портфеля банков до 2 трлн. тенге.

Поскольку размещение облигаций предполагает обязательное паритетное участие рыночных игроков, банки удвоят сумму привлечения. На сегодняшний день рефинансировано 865 млрд. тенге, из которых выдано новых кредитов на сумму 170 млрд. тенге. 654 млрд. тенге – в рамках программы оздоровления банки получили субординированные займы на 15 лет, которые могут быть направлены на кредитование в ближайшее время. Эти показатели обеспечат с одной стороны достаточное предложение длинных кредитных ресурсов, а с другой – не приведут к усилению инфляционного давления в экономике [6].

Также в реалиях Казахстана актуальной является задача повышения доступности финансовых, в том числе платежных услуг для отдаленных регионов. В данной ситуации должны использоваться преимущества инновационных технологий для обеспечения охвата всего населения базовыми платежными сервисами. При этом безопасность является важным фактором в осуществлении платежей, в этой связи поддержанию баланса эффективности и

стабильности развития при одновременном ограничении уровня возникающих рисков будет уделяться первостепенное внимание [7].

Список литературы:

1. Рогачевская М.А. Деньги: их происхождение и эволюция /Под ред. проф. Рогачевского А.М.: Монография/СибГУТИ. – Новосибирск, 2007г. – 254 с.
2. Деньги, кредит, банки: учебное пособие для самостоятельной работы студентов направления 080100.62 – «Экономика» / под общ.ред. д.э.н., проф. Т.Г. Гурнович. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: МИРАКЛЬ, 2014. – 176 с.
3. «АТФ» Банк Республики Казахстан.
4. Деньги и кредитные отношения [Электронный ресурс]: учебное пособие/ А.В. Романова. – Электрон. дан. и прогр. – Саратов: Вузовское образование, 2018. – 178 с.
5. Национальный Банк Республики Казахстан.
6. Пресс-релиз №12 / Национальный Банк Республики Казахстан, 2018.
7. Пресс-релиз №35 / Национальный Банк Республики Казахстан, 2018.
8. Деньги. Кредит. Банки: учебное пособие для обучающихся по направлению подготовки бакалавриата «Экономика» (профиль «Финансы и кредит») / О. М. Ермоленко. – М., 2014.
9. Кувшинова Ю.А. Деньги. Кредит. Банки: учебное пособие. – М.: РосНОУ, 2012. – 224 с.
10. Деньги. Кредит. Банки: учеб. пособие / Т. А. Лелявина, А. В. Семенова. – СПб., 2017. – 106 с.
11. Деньги, кредит, банки: учеб. Пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Экономика» и «Управление» / Е.И. Кузнецова; под ред.Н.Д.Эриашвили. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 567 с.
12. Краткий курс по деньгам, кредиту, банкам / 5-е изд. – М.: РИПОЛ классик, Окей-книга, 2016. – 160 с.
13. Деньги. Кредит. Банки [Электронный ресурс]: учебное пособие для обучающихся по направлению подготовки бакалавриата «Экономика» (профиль «Финансы и кредит») / О.М. Ермоленко; Частное образовательное учреждение высшего образования ЮИМ. – Электрон. дан. и прогр. – Краснодар: ЮИМ; Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2018.
14. Деньги. Кредит. Банки: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности (080105) «Финансы и кредит» / В.А. Челноков. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 479 с.

**ХАЛЫҚТЫҢ ҚАРЖЫСЫН ТИІМДІ БАСҚАРУДАҒЫ ҚАРЖЫЛЫҚ
САУАТТАНДЫРУДЫҢ МАҢЫЗЫ**

**САНАХМЕТОВА Ә.
ГАЛИЕВА А.,
ӘБЕНОВА А.,
МАНСУРОВ А.,
ГАДИЛОВА С.**

*қаржы-215 тобының студенттері,
ДӘРІСҚАЛИЕВА М.С.
аға оқытушы, магистр*

*Х. Досмұхамедов атындағы Атырау мемлекеттік университеті,
Атырау қ., Қазақстан Республикасы*

Аннотация. Бұл мақалада қаржылық сауаттылыққа түсінік беруден бастап, оның не үшін маңыздылыққа ие екені қарастырылады. Сонымен қатар қазіргі замандағы қаржылай

сауатты болудың артықшылығы, ақшаны тиімді пайдалану, және қаржылай сауатсыздық кесірінен келетін қауіптер анықталады. Халықтың қаржылық сауаттылық деңгейін көтеру арқылы қаржы нарығын дамытуға, елдің экономикасын өсіруге болады.

Кілтті сөздер: қаржы, қаржылық сауаттылық, нарық, несие, банк, қаржылық институттар.

Қазіргі таңда қаржылық сауаттылық түсінігі қай жағынан болсада географиялық шектеулерге бағынбай кең көлемде қолданылып келеді. Бұл ұғым бір мемлекетке тиісті ғана емес, бұл әлемдік нарықта өзіндік беделге ие. Көп адамдар қаржылық сауаттылық десе қиын мәселе көріп аса назар аударғысы келмейді. Шын мәнісінде қаржылай сауатсыздықтың қалтаны тесік қылып қана қоймай, жан дүниенің берекесін де қашыратынына көз жеткізетін уақыт әлдеқашан жеткен.

Сонымен «қаржылық сауаттылық» дегеніміз не?

Қаржылық сауаттылық – қаржы өнімдері мен қаржы қызметі туралы білім. Қаржы қызметіне тек банк қана емес, сақтандыру, бағалы қағаздар нарығы және зейнетақы жүйесі де жатады. Осы секторлар күрделі, орташа және күрделі емес қызметтерді ұсынады. Қаржы жағынан сауатты болу үшін, негізгі қаржылық ұғымдарды түсіну, қаржылық институттардың қызметтерін бағдарлау және олардың артықшылықтарын, минус – плюстарын тәуекел ете отырып түсіну арқылы пайдалану, нарықтағы жағдайды дұрыс бағалау, қаржы және мүмкіндігінше мемлекет алдындағы қарыздық борыштарды өтемеуден аулақ болу [1].

Көп адамдар қаржылай сауатты боудың маңызын жете түсіне бермейді. Өйткені, басқа білім салаларынан кем болмаса жоғары санамайды, яғни қарапайым халықтың қаржыға деген дұрыс көз-қарасы қалыптаспағаны шындық. Қаржылық сауаттылық ең алдымен күтпеген кез - келген жағдайларда өзін және отбасын қаржылық қамтамасыз ету. Бұл тек біз үшін ғана емес сонымен мемлекет үшін де маңызды рөлге ие.

Қаржылық сауаттылық төмен болуы әсерінен келетін зиянда. Адамдар қаржыға қатысты ақылға қонымды шешімдер қабылдамаған кезде:

- тұтынушылық және ипотекалық несиелер бойынша берешектер ұлғаяды;
- алаяқтар саны да көбейеді;
- қылмыс деңгейі өседі.

Білімнің төмендігінен адамдар ақшаны жекеменшік банктерге салады немес табыстарын ұлғайту мақсатында заңсыз кәсіптермен айналысуға барады, күмәнді құралдар арқылы банктік мәселені шешуге тырысады. Ал бұл өз кезегінде ең алдымен мемлекетке залалын тигізетіні айтпасақта түсінікті. Халықтың инвестициялық сауатының деңгейі төмен болуы себебінен жеке қаржылық құралдар мен қаржылық нарықтың сегменттері нашар дамуда.

Халықтың 48% – банк есігін ашып көрмеген. Бірақ, бұл халықтың 52 % – қаржылай сауатты дегенді білдірмейтіні анық. Тағы да дерекке жүгінейік. Статистикалық ақпаратқа сәйкес, ел азаматтарының 75,3%-ы жалақысын қызмет және тауар алуға жұмсайды екен. Оның ішінде 62%-ы азық-түлік сатып алады. 17,1%-ы міндетті төлемдерді төлесе, 4,3%-ы ғана жинайды екен. Ал 3,3%-ы валюта сатып алуға асығады. Сонымен қатар, несие, алимент және міндетті төлемдерді төлеуге келгенде бастық танытып, жауапкершіліктен қашатындар көп.

Азаматтардың басым бөлігі несиеге өмір сүреді. Зерттеу тұрғындардың 63%-ы ақшасын жалақы алатын күнге бір апта жетпей жұмсап қоятынын айтады. Сол себепті, банктердің портфелінде қайтарылмай жатқан несиелер саны жыл санап көбейіп келеді [2].

Қаржылай жетістікті қоғамның негізгі 3 факторы:

Бірінші фактор – бұл халықтың қаржылық құралдарды пайдалана білуі, қаржылық институттардың жұмысы туралы хабардар болуы.

Екінші фактор – бұл халықтың түрлі қаржылық институттармен өзара әрекеттесе алуы.

Яғни қажетті ақпарат көздерін таба алуы, өз құқықтарымен міндеттерін білу, сонымен қатар өз мүддесін қорғауы деген сөз.

Үшінші фактор – бұл азаматтардың экономикалық ойлауының және салмақты қорытынды жасау қабілеті дамуы. Өзінің жеке қаражаты мен экономика арасындағы байланысты түсіну. Мұнда қаржылай сауатты адам қате әрекеттер жасаудан аулақ болады, алаяқтардан да анағұрлым сақтанады [3].

Қазақстандағы қаржылық сауаттылық бойынша бірқатар іс-шаралар мен ұйымдастырулар жүзеге асқан. Мәселен, 2017 жылы Қазақстан Республикасының ұлттық банкі және мемлекеттік органдар мен қаржы институттары тоғысатын, бірегей әрі халық үшін өте маңызды қаржылық сауаттылығын арттыру бойынша сарапшылық кеңес құрылған болатын.

Ал 2019 жылдың 25-28 ақпанында Қазақстанның депозиттерге кепілдік беру қоры (ҚДКБК) Депозиттерді сақтандыру жүйелерінің халықаралық қауымдастығы (IADI) бірлесе қаласында қаржылық сауаттылық мәселесі бойынша бірнеше шаралар ұйымдастырдыотырып, Қазақстан Ұлттық банкінің қолдауымен еліміздегі ірі мегаполис саналатын және мәдениет пен экономикалық тұрақтылықтың негізі болып отырған Алматы .

Еліміздегі азаматтардың қаржылық сауаттылық деңгейін арттыру – халықаралық табысты тәжірибе призмасы арқылы жан – жақты зерттеуді, зерделеуді талап ететін мемлекет ішіндегі стратегиялық басты міндет. Келешекте қаржылық сауаттылықты арттыру арқылы, халықтың сауаттылық деңгейін көтеру арқылы, Қаржы нарығын дамытуға, елдің тұрақты экономикасын өсіруге және дамытуға болады. Заңнамалық жақтан және саяси – экономикалық тұрғысынан халықтың қаржылық сауаттылығын арттыру – қажеттілік.

Қаржылық сауаттылыққа байланысты кезекті сауалнамалардың бірінде:

- 36% өз қаржылық сауатын "қанағаттандырлықсыз" деп бағалаған;
- 43% депозиттерінің кепілдендірілетіні туралы білмейді;
- 44% адам ақшаны үйінде сақтайды;
- 38% кіріс пен шығыс есебін жүргізбейді [4].

«Қаржылық сауатсыздықты жою» үшін не істеу керек?

Қаржылық сауаттылықты арттыру бұл белгілі бір жылдық мереке, іс – шара емес. Бірнеше жылдарға созылатын ауқымды процесс. Әлемдік тәжірибиеге сүйенетін болсақ АҚШ, Бразилия, Қытай, Австрия тәрізді елдерде қаржылық сауаттылық мемлекеттің ең маңызды бағыты ретінде қарастырылады. Көрші Ресейдің өзінде бұл бағдарлама 2006 – жылдан бастап қолға алынған. Федералды бюджетпен Халықаралық банк біріге отырып, бес жылдық жоспар құрып, 110 млн қаржы бөлген.

Біздің елімізде қаржылық сауаттылық бойынша бағдарламалар қабылданған. Бірінші кезекте қаржылық сауаттылықты арттыру ұлттық бағдарламасы жасалуы керек. Оны қаржылық ұйым өзі қабылдай салмай, арнайы мамандар тартып, жан – жақты жасауы керек. Өскелең ұрпаққа қаржы туралы түсінікті мектеп кезінен дұрыс түсінік қалыптастыру, ЖОО орынындағы студенттердің білім көзін кеңейту, нақты жобаларды жасап, бекіту және бей – жәй қарамау.

Сонымен мақаламызды қортындылай келе еңбектеген баладан, еңкейген қарттыңда қаржыға деген дұрыс көз - қараста болғаны дұрыс деп есептейміз. Қазіргі дамыған заманда қаржылық сауаттылықты еркін меңгерсек бәсекеге қабілеттілердің қатарынан көрінетінміз анық. Қаржылық сауаттылық - қоғам дамуының аспектісі [5].

Әдебиеттер тізімі:

1. <https://informburo.kz/kaz/azastandytardy-48-payzy-bank-esgn-ashyp-krmegen-eken-el-ekonomikasyny-damuy-shn-zhappay-arzhyly-sauat-kerek-.html>
2. https://www.slideshare.net/signup?login_source=slideview.clip.like&from=clip&layout=foundation&from_source
3. <https://bilimdinews.kz/?p=3994>

4. <https://www.google.com/search?client=ms-android-samsung-ga-rev1&hl=ru-KZ&authuser=0&q>
5. <https://finance.bugin.kz/2177-qazaqstandaghy-qardgylyq-sauattylyq>.

ҚАЗАҚСТАН БАНК ЖҮЙЕСІНІҢ ЦИФРЛАНУЫНЫҢ ТИІМДІЛІГІ

**САФИДУЛЛИНА Г.,
ЖҰМАХМЕТОВА А.,
ҚАЛАУОВА А.,
НҰРҒАЛИ Ж.,
САПАРҒАЛИ С.**

*қаржы-215 тобының студенттері,
ДӘРИСҚАЛИЕВА М.С.
аға оқытушы, магистр*

Х. Досмұхамедов атындағы Атырау мемлекеттік университеті,
Атырау қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. Мақалада қаржы саласындағы эволюцияның жаңа кезеңі цифрландыруға, банк өнімдерін, қызметтерді, маркетинг пен сату, клиенттерге қызмет көрсету және операциялық процестерді цифрлық ортаға алып келетіндігі жөнінде сөз болады. Қазіргі Қазақстанның банк жүйесінде цифрландыру қарқын алуда. Қолданыстағы дәстүрлі банк жүйесімен бәсекелесуде, ұялы және байланыссыз төлемдер, сандық валюталар және тағы басқа да түрлері қарқынды дамуда.

Кілтті сөздер: дәстүрлі банк, интернет-банкинг, цифрлы банк, вертуалды валюта, инновациялық технология, транзакция, төлемдер, банк шоты.

Қазақстанның тұңғыш президенті Н.Ә.Назарбаев «Цифрлы Қазақстан» бағдарламасында халыққа қызмет көрсететін барлық жүйелер цифрлануы тиісті деген болатын. Бүгінде осы бастама банк жүйесіне де үлкен әсерін тигізуде. Елде қазіргі уақытта жұмыс істейтін банктердің көпшілігі қолма-қол ақшасыз төлемдерді онлайн режиміне аудару және күту уақытын бір қадамға қысқарту идеясын қабылдап, осы қызметті ұсынып, жүзеге асып келеді.

Шыны керек біз бүгіндері онлайн-банкингке әбден бой үйретіп алдық. Сайып келгенде, біз ғана емес, банктер де бұл үрдістен орасан зор қаржы үнемдеп жатыр. Бірнеше филиалды жабдықтауға, жүздеген, мыңдаған қызметкерлерді жалақымен, арнайы оқумен, т.б. керек-жарақтармен жабдықтау еш қаржы институтының қолынан келмейді. Елімізде банктердің көптігі де содан: себебі банк ашу үшін қажет функционалдық жабдықтар алу қажеттілігі азайды, көптеген қаржы институттарымыз тек төлем картасын шығарып-ақ өмір сүріп жатыр. Бума-бума ақшамен касса жағалап жүру ендігәрі кешегі күннің көрінісі [1].

Дәстүрлі банктік қызмет көрсетудің және филиалға міндетті түрде бару арқылы клиенттерге кеңес берудің орнына жаңа құралдар пайда болады. Мысалға, банктің интернет-порталдары, Интернет-банкинг, мобильді банктік қосымшалар және байланыссыз «тікелей» сату арналары арқылы қызмет көрсетудің бірегей тәжірибесі, төлемдер, виртуалды валюталар және көптеген басқа инновациялық шешімдер. Бұларды банк жүйесінің цифрлануы деуімізге болады. Алғашқы цифрлық банктер АҚШ-та, содан кейін Батыс Еуропада пайда болып, дамыған. Ал Қазақстанда ше?

Қазақстанда бірде-бір сала «цифрландыруды» көзден тыс қалдырмады. Осы орайда Қазақстан банктерінің цифрлық жүйеде дамығандығын көре аламыз. Қазақстанда

клиенттерге қашықтан қызмет көрсету – интернет-банкинг қызметтері, мобильді банктік қосымшалар қарқынды дамуда, олардың көмегімен қашықтан төлемдер жүргізуге, қызметтердің ақысын төлеуге және банктердің өзге де сұранысқа ие өнімдеріне қол жеткізуге болады. Бұл жүйелерде 9 млн. аса пайдаланушы тіркелген, оның шамамен 30%-ы операцияларды тұрақты түрде жүргізеді. Интернет және мобильді банкинг жүйелері арқылы жүргізілетін операциялар көлемі қазірдің өзінде POS-терминалдар арқылы жүргізілетін қолма-қол ақшасыз төлемдер көлемінен асып кетеді. Күн сайын елімізде цифрлық банкинг жүйесі арқылы шамамен 6 млрд. теңге сомаға халықтың қолма-қол ақшасыз 400 мыңнан аса транзакциясы жүргізіледі. Бизнес субъектілерінің қаржылық транзакцияларының 70%-ы да электрондық банктік қызметтер арқылы жүргізіледі [2].

Интернет-банкинг – интернетке қосылатын кез келген компьютерден банктік қызметтерді қашықтан қолдану. Интернет желісіндегі банк сайты арқылы клиент нақты уақыт режимінде әлемнің кез келген нүктесінен банк қызметкерінің қатысуынсыз (ұялы телефон арқылы да) өз шоттарының жай-күйі туралы ағымдағы ақпаратты ала алады, қаражаттың шот бойынша қозғалысын, төлем құжаттары туралы деректерді қарай алады, пластикалық карталармен операциялар жасай алады. Көбінесе Интернет-банкингте кейбір транзакциялар үшін төлеуге тиісті комиссияны үнемдеуге болатындығына байланысты. Интернеттегі транзакциялар тек арзан ғана емес, сонымен бірге қауіпсіз болатындығын айта кету керек, өйткені клиент картаны жоғалту немесе жеке басын бұзушылармен кездестіру қаупі жоқ. Төлемдер мен басқа да онлайн процедуралар кезінде ақшаны жоғалту ықтималдығы өте төмен.

Айталық, ұялы телефоныңыздың бірлігі таусылып қалған болса, үйде отырып-ақ есебіңізді толтыруға мүмкіндік бар. Яғни, бұл жүйені қолдану үшін сізге бар болғаны компьютер/смартфон, интернет және авторизациядан өту қажет [3].

Қандай қызметтер ұсынады:

- ✓ шоттар бойынша үзінді көшірмені алу;
- ✓ банк қызметтері бойынша ақпаратпен танысу (депозиттер, несиелер және т.б.);
- ✓ депозиттер ашу, несие, банк карталарын алу және т.б. өтінімдер беру;
- ✓ банк шоттарына ішкі аударымдар жасау;
- ✓ басқа банк шоттарына аударымдар жасау;
- ✓ қаражат айырбастау;
- ✓ қызметтер бойынша төлем жасау.

Қазіргі уақытта банк ісі үнемі дамып келе жатқандықтан, клиенттер жыл сайын көбірек мүмкіндіктерге, бонустарға және икемді және ойластырылған қызметтерге ие болады. Қашықтан қызмет көрсетудің заманауи жүйесіндегі әрбір операция тікелей секундта жүзеге асырылады, сондықтан сіз транзакцияны ұзақ уақыт күтуге тура келмейді. Осылайша, Интернет-банкингтің басты артықшылығы жүйеге қосылған барлық банк клиенттері үшін уақытты едәуір үнемдеу болып табылады. Салым немесе несие төлемін толтыру жылдамдығы әсіресе маңызды. Көбінесе мұндай операциялармен клиенттер көп күте алмайды. Қазақстандық банктердің технологиялық дамуы жалғасын тауып келеді. Енді, мүмкін, көптеген ірі және орта банктер өздерінің дамуын технологияға салынатын инвестициялардың өсуінен көреді. Бірақ банктердегі мәселе технологияда емес. Нарықта жаңа жобалар, оның ішінде ірі қазақстандық банктердің технологиялық жобалары пайда болатыны анық. Банктер технологиялық салада дамуға тырысады, бірақ ішкі жобаларға байланысты бұл жобалар, әсіресе ірі банктерде өте баяу болады. Мұнда бір немесе басқа технологиялар, жабдықтар болады, бірақ негізгі проблемалар басшылар тарапынан шешілуі керек. Банктер үшін трансформациялық күн тәртібіндегі маңызды мәселелердің бірі бәсекеге қабілетті стратегияларды әзірлеу болып табылады. Қазақстанның қаржы нарығы цифрландыру тұрғысынан үлкен перспективаға ие. Қазір үкімет сандық технологияларды реттеу туралы заң жобасын қарастыруда. Егер ол қабылданса, бұл сандық сәйкестендіруді енгізу процесін едәуір жылдамдатады және банктерге технологияны кеңірек қолдануға мүмкіндік береді. Үнемі жаңару саясаты банк бизнесінің экономикалық дамуының маңызды

элементі болып табылады. Банктік инновацияларды дамытудың жетекші бағыттары клиентке жеке көзқарасқа бағытталған, оның жылдамдығы мен сапасы, ең алдымен, қызмет көрсету және сапалық сипаттамаларға ие [4].

Банк жүйесін цифрландырудың бізге берер мүмкіндігі көп. Атап айтсақ:

✓ Инновациялық технологиялар мен банктік ұйымдар арасындағы бәсекелестіктің дамуы банктік қызметтер аясының кеңеюіне және банк пен клиенттің арасындағы ынтымақтастықтың жаңа жолдарының пайда болуына әкеледі.

✓ Банк кеңсесіне бармай-ақ, несие алуға және банктік шоттарды қашықтықтан басқаруға мүмкіндік бар.

✓ Өнімдер (қызметтер) және сату арналары тұтынушылардың өзіне қызмет көрсетуін сандық түрде ұсына алады.

✓ Цифрлық банктің құрамына қашықтықтан банктік қызмет көрсету (Интернет-банкінг және соған қатысты барлық қызметтер), мобильді қосымшалар, Интернет-эквайринг, банкаралық қызметтер және сатылымға жаңа өнімдерді (қызметтерді) тез шығару кіреді.

✓ «Сандық» банктер қосымша кеңселер ашуға қаражат үнемдейді, банкомат желісіне қызмет көрсету және оны сақтандыру шығындарын, сонымен қатар инкассо шығындарын жояды және заңды және жеке тұлғаларға қызмет көрсетуде уақытты едәуір үнемдейді.

✓ Дәстүрлі банкке қарағанда «сандық» банк біздің уақытымызды үнемдейді. Оны мына кестеден көре аламыз (1 кесте) [5].

1 Кесте. Дәстүрлі және сандық банк салыстырмалы түрде

Операциялар	Дәстүрлі банк	«Сандық» банк
Төлем құжатын дайындау	4 минут	4 минут
Төлем құжатын тексеру	2 минут	1 минут
Төлем құжатын принтерге басып шығару	2 минут	-
Банкке бару	30 минут	-
Оператор арқылы банктік қызмет көрсету	15 минут	-
Банктен кеңсеге немесе үйге бару	30 минут	-
Барлығы	1 сағат 23 минут	5 минут

Бұдан шығатын қорытынды, Қазақстандағы банк жүйесін дамыту бізге Қазақстан азаматтарын әлдеқайда тиімді. Біз қазіргі кезде банктің бұл жаңа жүйесіне әбден үйрендік деуге болады. Және банктің бұл қызмет түрінің тұтынушылары болып табыламыз. Банк клиенттері арасында жүргізілген әр түрлі статистикалық зерттеулердің нәтижелері 2 Кестеде көрсетілгендей, банкті тандаудың басты критерийі «банктің сенімділігі» болып табылады.

2 Кесте. «Банктің сенімділігі»

№	Критерий	Жалпы сапа %
1	Банктің сенімділігі	98
2	Банкпен жұмыс істеу ыңғайлылығы	76
3	тұрғылықты жеріне (жұмысына) жақындық дәрежесі	70
4	банктік қызметтерге тәулік бойы қол жетімділік	68
5	Қызмет көрсету жылдамдығы	61

Қорыта айтсақ, Банк жүйесінің жаңашылдыққа қарай өзгеруінің өзектілігі адамдардың өмір салтындағы жаңашылдықтарға байланысты бәсекеге қабілеттілікті қолдау үшін жаңа банктік өнімдер мен қызметтерді енгізу қажеттілігімен анықталады. Басқаша айтқанда, банк әрдайым клиенттің қозғалтқышын қажет етеді, оны әрқашан банк орындай алады және

соның арқасында инновациялық өнім мен қызмет енгізіледі. Осындай клиенттердің көптігін ескере отырып, банк үнемі жаңа әзірлемелерді, өнімдер мен идеяларды іздейді. Клиенттердің барлық ұсыныстары мен тілектері - бұл қазірдің өзінде банк үшін іске асыру мақсатына айналатын негіз. Ағымдағы банктік бақылау қызметтердің интерактивтілігіне, операциялық қызмет пен жұмыстың минимизациясына, тәуліктің қай жеріне және уақытына қарамай қарайды, өйткені қазіргі кезде клиенттер жүйенің экстерриториясы мен үздіксіздігіне қызығушылық танытады. Күн сайын электронды және мобильді банкінгі қолданушылардың саны өсуде, адамдар үйден шықпай-ақ қаржылық операцияларды жүргізудің ыңғайлылығын түсінеді.

Әдебиеттер тізімі:

1. https://mybuh.kz/internet-banking/?sphrase_id=6141
2. Ежедневно через цифровой банкинг проходят 6 млрд тенге. Акишев. – <https://yandex.kz/turbo?text=https%3A%2F%2Fwww.zakon.kz%2F4926389-ezhednevno-cherez-tsifrovoy-banking.html>
3. Как цифровизация меняет банковский сектор Казахстана. – <https://kapital.kz/finance/62951/kak-tsifrovizatsiya-menyayet-bankovskiy-sektor-kazakhstana.html>
4. Какие технологии изменяют банковский сектор. – <https://informburo.kz/stati/kakie-tehnologii-izmenyat-bankovskiy-sektor.html>
5. Уровень диджитализации в банках Казахстана минимален. – <https://furoven-didzhitalizatsii-v-bankakh-kazakhstana-minimalen.html>

КРЕДИТНЫЙ РИСК И ПУТИ ЕГО МИНИМИЗАЦИИ

СИГАЕВА Д.

студентка группы Ф-18-2,

БОРИСОВА Е.И.

к.э.н., доцент

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Анотация. В данной статье рассмотрен кредитный риск и предложены пути его минимизации. Автором проанализированы различные взгляды на понятия кредитного риска, сделаны собственные выводы. Изучены различные виды кредитного риска, которые встречаются в банковской практике. Проведен анализ качества ссудного портфеля коммерческих банков в целом по РК по степени кредитного риска.

Ключевые слова: риск, кредитный риск, коммерческий банк, доходность, долг, проценты, ресурсы.

В экономической литературе существует много определений кредитного риска, обогащающих понимание самого понятия, однако, по существу они между собой тождественны. Казахстанские экономисты на современном этапе уделяют большое внимание теме кредитных рисков, их природе и это прослеживается во многих работах.

Например, Г.С. Сейткасимов определяет «кредитный риск как – вероятность того, что стоимость активов банка, представленная суммой выданных кредитов, снизится, либо сведется к нулю или фактическая доходность по данной части активов окажется значительно ниже ожидаемого уровня» [1].

В словаре банковских и финансово-экономических терминов дается такое определение. «Кредитный риск – риск неуплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору» [2].

Еще одна группа отечественных экономистов, в лице Хамитова Н.Н., Корниловой Л.С. считает, что кредитный риск является особо значимым для казахстанской экономики. По их мнению, кредитный риск обусловлен вероятностью невыполнения контрагентами банков своих обязательств, что, как правило, проявляется в невозврате (полностью или частично) основной суммы долга и процентов по нему в установленные договором сроки [3].

Авторы монографии «Стратегии управления банковским риском» Новиков И.А. и др., предлагают определить кредитный риск, как риск кредитования и риск контрапартнера [4].

Риск кредитования – это риск несвоевременного или частичного возврата кредита. А риск контрапартнера – риск банкротства или ухудшение финансового положения контрапартнера, в результате которого банк может потерять суммы остатков средств на своих счетах у контрапартнера [4].

Известный российский ученый О.И. Лаврушин дает следующее определение «Кредитный риск – это риск непогашения основного долга и процентов» [5].

В пособии «Банковское дело» под ред. Ю.А. Бабичевой кредитный риск определяется как существующий для кредитора риск неуплаты заемщиком основного долга и процентов по нему, где риск есть опасность (возможность) потерь банка при наступлении определенных событий [6]. Аналогичные определения можно найти в настольной книге банкира «Банковская система России», в которой он (кредитный риск), характеризуется как риск непогашения основного долга и процентов по выданным ссудам [7].

Е.Ф. Жуков характеризует «кредитный риск» – как опасность неуплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору [8].

Существуют базовые подходы к определению кредитного риска, когда его сумма связана с получаемой банками прибылью. Например, по мнению Е.Б. Ширинской «кредитный риск – это возможное падение прибыли банка и даже потери части акционерного капитала в результате неспособности заемщика погасить и обслуживать долг» [9].

Мы согласны с мнением тех экономистов, которые считают, что кредитный риск в одинаковой степени относится как к банковским учреждениям, так и к клиентам и возникает в процессе спада производства или спроса на ту или иную продукцию определенной отрасли при невыполнении по каким-то причинам договорных отношений, связанных с трансформацией видов ресурсов.

Рассматривая кредитный риск, экономисты выделяют следующие виды кредитного риска:

1) Отраслевой риск, связанный с неопределенностью в отношении перспектив развития отрасли заемщика. Отраслевой риск напрямую связан со степенью изменчивости в деятельности отрасли в экономическом и финансовом плане, в абсолютном смысле и по сравнению с другими отраслями. Чем больше отрасль подвержена изменениям рынка, тем больше степень риска. Следовательно, кредитный риск, связанный с хорошей фирмой в здоровой промышленности, значительно ниже риска, связанного с отличной фирмой в кредитной отрасли.

2) Риск страны местопребывания заемщика. Данный вид риска имеет место при кредитовании иностранных заемщиков и обусловлен действием факторов риска, относящихся к стране, в которой находится заемщик.

Иностранный капитал становится важнейшим фактором структурной перестройки и подъема экономики Казахстана. Однако, в данном случае возрастает опасность возникновения странового риска и риска по иностранным кредитам, что является негативным следствием вложения иностранного капитала.

3) Риск платежей по внутренним займам связан с трудностью учета всех факторов, влияющих на платежеспособность заемщика. В настоящее время в банковской системе Казахстана степень данного типа кредитного риска очень высока. Это характеризуется слабым финансовым состоянием большинства предприятий, для которых характерны

недостаточность собственных оборотных средств, неплатежи, дебиторская и кредиторская задолженности.

4) Риск непогашения кредита означает опасность невыполнения заемщиком условий кредитного договора: полного и своевременного возврата основной суммы долга, а также выплаты процентов и комиссионных;

5) Риск просрочки платежей означает опасность задержки возврата кредита и несвоевременной выплаты процентов и ведет к уменьшению ликвидных средств банка. Риск просрочки может трансформироваться в риск непогашения;

6) Риск обеспечения кредита не является самостоятельным видом риска и рассматривается только при наступлении риска непогашения кредита. Он проявляется в недостаточности дохода, полученного от реализации предоставленного банку обеспечения кредита для полного удовлетворения долговых требований банка к заемщику.

Таким образом, классификация кредитных рисков показывает, что источником кредитного риска являются взаимоотношения между банком и заемщиком.

Проведенный анализ качества ссудного портфеля коммерческих банков в целом по РК по степени кредитного риска показывает, что за наибольший рост ссудного портфеля в 2016 году показали АО «Qazaq Banki» (26,9%), АО «Банк «Астаны» (24,1%), АО «Altyn Bank» (22,8%), АО «ДБ «КЗИ БАНК» (18,9%), АО «ЭКСИМБАНК КАЗАХСТАН» (17,9%). В первые 6 месяцев 2017 года максимальный прирост ссудного портфеля показали АО «ТПБ Китая в г.Алматы» (38,9%), АО «Tengri Bank» (21,6%), АО «Altyn Bank» (21,2%), АО «Шинхан Банк Казахстан» (14,1%), АО «Жилстройсбербанк Казахстана» (10,4%).

По данным НБ РК на 01.07.2017 года 28,3% выданных кредитов являются просроченными. 10,7% из выданных кредитов имеют просрочку более 90 дней. В топ 5 банков с высокой долей просроченных займов входят АО «Delta Bank» (99,7%), АО «Казкоммерцбанк» (70,9%), АО «Заман-Банк» (38,3%), АО ДБ «НБ Пакистана» в Казахстане (33,2%), АО «Банк «Астаны» (24,6%).

В топ 5 банков с низкой долей просроченных займов входят АО «Эксимбанк Казахстана» (1,89%), АО «Жилстройсбербанк Казахстана» (2,01%), АО «Altyn Bank» (3,5%), АО «Tengri Bank» (3,7%), АО «Шинхан банк Казахстана» (5,3%).

Анализ ссудного портфеля казахстанских банков за анализируемый период по степени кредитного риска позволяет заключить, что рост доли стандартных кредитов был связан, отчасти, с улучшением финансового состояния некоторых заемщиков, но в большей степени был обусловлен быстрым ростом кредитного портфеля. Общее увеличение объема кредитных вложений коммерческих банков Казахстана объясняется ростом кредитной активности банков, обусловлено и увеличением их ресурсной базы, недостатком финансовых инструментов, а также некоторым улучшением финансового состояния заемщиков.

Высокий рост объема кредитования за последние годы позволил несколько снизить остроту в необходимости кредитных ресурсов реального сектора, однако не решил полностью проблемы кредитования в экономике. Сегодня большинство предприятий не имеет собственных оборотных средств и нуждается в дополнительных кредитных ресурсах на приобретение материальных активов. Кроме того, предприятиям необходимы долгосрочные кредиты на реконструкцию, развитие производства, покупку оборудования и внедрение новых технологий.

В то же время увеличение объемов кредитования в последние годы сказаться с негативной стороны на качестве ссудного портфеля, что связалось как с сохраняющимися на достаточно высоком уровне рисками кредитования реального сектора, а также на росте объемов сомнительных и безнадежных кредитов как в абсолютном выражении, так и доли их в кредитном портфеле банков.

6. Исследование зарубежного опыта защиты от кредитных рисков является важным моментом. Международная практика регулирования кредитного риска связана с различными методиками оценки типа: 5Сi, PARSEr, CAMPARI, кредитного скоринга. Представляется

целесообразным использование и внедрение отдельных элементов методик зарубежных банков в нашей банковской практике.

Однако копирование зарубежного опыта не принесет необходимого результата, так как методики анализа кредитного риска, кредитоспособности зависят от типа экономики, уровня развития рыночных отношений, отраслевых особенностей, форм собственности, принятых форм отчетности и так далее. В этой связи отдельные методики адаптированы применительно к нашим условиям.

Список литературы:

1. Банковское дело: Учебник / Под ред. Сейткасимова Г.С. – Алматы: Каржы-Каражат, 1998. – 576 с.
2. Словарь банковских и финансово-экономических терминов, под ред. Мамырова Н.К. – Алматы: Экономика, 1999. – 709 с.
3. Хамитов Н.Н., Корнилова П.П. Структура банковских рисков и ее влияние на надежность // Материалы международной научно-практической конференции «Казахстан на пороге XXI века: человек, наука, экономика». – Караганда, 1999.
4. Новиков И.А., Чумаченко Б.П., Шалгимбаев Г.Н. Стратегия управления банковскими рисками. – Алматы: Каржы-каражат, 1998. – 128 с.
5. Банковское дело / Под ред. Лаврушина О.И. – М.: Банковский и биржевой научно-консультативный центр, 1999. – 573 с.
6. Банковское дело / Под ред. Ю.А. Бабичевой. – М.: Экономика, 1994. – 248 с.
7. Банковская система России. Настольная книга банкира / Под ред. Колесникова К.С. – М.: ТОО Инжиниринго-консалтинговая компания «ДеКа», 1995. – 688 с.
8. Банки и банковские операции: Учебник / Под ред. Е.Ф. Жукова. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 471 с.
9. Ширинская Е. Б. Операции коммерческих банков и зарубежный опыт. – М.: Инфра-М, 1996. – 376 с.

АНАЛИЗ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН И ПУТИ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

СОВЕТ А.Н.

студентка группы Ф-32,

ГУСМАНОВА Ж.А.

к.э.н. доцент

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассматриваются основные теоретические аспекты и роль депозитных операций коммерческих банков. Дается классификация основных видов депозитов. На примере АО «Народный банк» проводится анализ депозитных операций банка. Также рассчитываются показатели доходности и рентабельности депозитных операций на примере АО «Народный банк». Выявлены основные проблемы в формировании депозитной базы отечественных банков, даны рекомендации по их наращиванию.

Ключевые слова: коммерческие банки, депозитные операции, депозит, депозитная база банка, прибыльность банка.

В настоящий момент развитие банковской сферы Республики Казахстана (далее – РК) характеризуется высокой конкуренцией среди кредитных организаций. Необходимость сохранения и усиления рыночных позиций обуславливают увеличение объемов

осуществляемых операций и повышение качества обслуживания. Сложившиеся экономические условия требуют от банков эффективной депозитной политики, учитывающей современные тенденции и интересы субъектов экономики, отвечать всеобщей модели становления и усовершенствования банка. В этой ситуации серьезное значение имеет совокупная разработка вопросов, которая раскрывает многие стороны депозитной политики коммерческого банка, так как значительная часть банковских ресурсов формируется в результате выполнения депозитных операций.

На рынке привлечения средств клиентов в депозиты существует достаточно серьезная и жесткая конкуренция. Банки в борьбе за вкладчика внедряют новые виды депозитов и предоставляемых услуг, улучшают качество обслуживания, с целью привлечь клиентов пересматривают процентные ставки по вкладам с оглядкой на конкурентов, запускают удобные онлайн сервисы, совершенствуют программное обеспечение банкоматов.

Такая конкуренция между банками на рынке депозитном, безусловно, выгодна клиентам. У них есть выбор, и не маленький, кому доверить свои средства. Конечно, хочется в данной ситуации выбрать самую высокую процентную ставку, но не нужно забывать и о степени надежности того или иного банка. Зачастую под обещанием высокого процента по вкладу скрывается риск потери своих сбережений. Репутация банка должна иметь в этом вопросе важное значение.

На рынке привлечения средств клиентов в депозиты существует достаточно серьезная и жесткая конкуренция. Банки в борьбе за вкладчика внедряют новые виды депозитов и предоставляемых услуг, улучшают качество обслуживания, с целью привлечь клиентов пересматривают процентные ставки по вкладам с оглядкой на конкурентов, запускают удобные онлайн сервисы, совершенствуют программное обеспечение банкоматов.

Актуальность выбора данной темы обусловлена огромным значением депозитов в национальной экономике, так как именно они составляют наибольшую часть ресурсов коммерческих банков, которые через кредит используют предприятия, организации, население, временно нуждающихся в денежных ресурсах. Поэтому для каждого банка важно искать эффективные пути развития своей депозитной деятельности в условиях жесткой конкуренции на рынке денежных ресурсов.

Депозитная политика является составной частью общей банковской политики, определяет стратегию и тактику кредитной организации при осуществлении ее деятельности в сфере привлечения ресурсов. Депозитная политика предполагает собой теорию становления депозитных отношений, постановку проблем в сфере привлечения ресурсов, а кроме того осуществление инструкций по их исполнению [1].

Коммерческие банки страны осуществляют депозитные операции в соответствии с Конституцией РК, Законом «О банках и банковской деятельности в РК».

Хотелось бы отметить, что в Республике Казахстан было создано АО «Казахстанский фонд гарантирования депозитов» и представляет собой структуру, которая осуществляет обязательное гарантирование депозитов, размещенных в банках второго уровня Республики Казахстан. Это означает, что в случае принудительной ликвидации банка, клиент всегда сможет получить сумму вклада, в соответствии с условиями Закона «Об обязательном гарантировании депозитов, размещённых в банках второго уровня Республики Казахстан»

Объектами гарантии являются вклады, текущие счета и деньги на платежных карточках клиентов банков – физических лиц и индивидуальных предпринимателей. Исключение составляют беспроцентные депозиты до востребования и инвестиционные депозиты, размещенные в исламских банках. Фонд выплачивает гарантийное возмещение по гарантируемым депозитам исключительно в национальной валюте в сумме остатка по депозиту без начисленного вознаграждения (за исключением вознаграждения, которое капитализируется согласно договору банковского вклада), но не более:

- до 15 миллионов тенге – по сберегательным депозитам в национальной валюте,
- до 10 миллионов тенге – по депозитам в национальной валюте,

–до 5 миллионов тенге – по депозитам в иностранной валюте (в эквиваленте, по курсу обмена валют, установленному на дату вступления в законную силу решения суда о принудительной ликвидации банка-участника) [2].

В соответствии с Законодательством об обязательном гарантировании депозитов, банки второго уровня, имеющие лицензию НБРК на прием депозитов, открытие и ведение банковских счетов физических лиц, в обязательном порядке участвуют в системе

АО «Народный банк Казахстана» - крупнейший универсальный коммерческий банк Республики Казахстана, успешно работающий на благо своих клиентов более 80 лет, одна из самых надежных и диверсифицированных финансовых структур Казахстана.

С июня 2019 года наблюдается постепенное снижение доли вкладов в иностранной валюте в пользу вкладов в национальной валюте, представленные на рисунке 1.

По итогам 2019 года большинство банков закрыли финансовый год в положительной зоне. Особо выделяется деятельность Народного Банка в прошлом году. Так, банк показал наивысшую чистую прибыль в размере 253,431 млрд. тенге. Доходность по среднему капиталу ROAE на уровне 25,3%, что превышает показатели по ряду других банков.

Основным источником фондирования остаются депозиты. Доля депозитов от общих обязательств по состоянию на 1 января 2019 года составляет 82,6% и 72,8% от общих активов. Соотношение кредитов (нетто) к депозитам на 1 января 2019 года составило 53,3%. С начала 2017 года депозитная база также выросла на 6,4% до 6 527 млрд. тенге на конец 2018 года. Вклады клиентов в основном представлены депозитами физических лиц, с долей 52% от общей депозитной базы. Доля нефтегазового сектора составляет 10,3% от общей депозитной базы.

С момента создания банка депозиты частных лиц служат для банка основным источником фондирования, т.е. клиентская база Народного Банка составляет шесть миллионов человек, тем самым нет острой необходимости, смотря на нынешние условия, финансироваться за рубежом по той причине, что достаточно внутренних ресурсов.

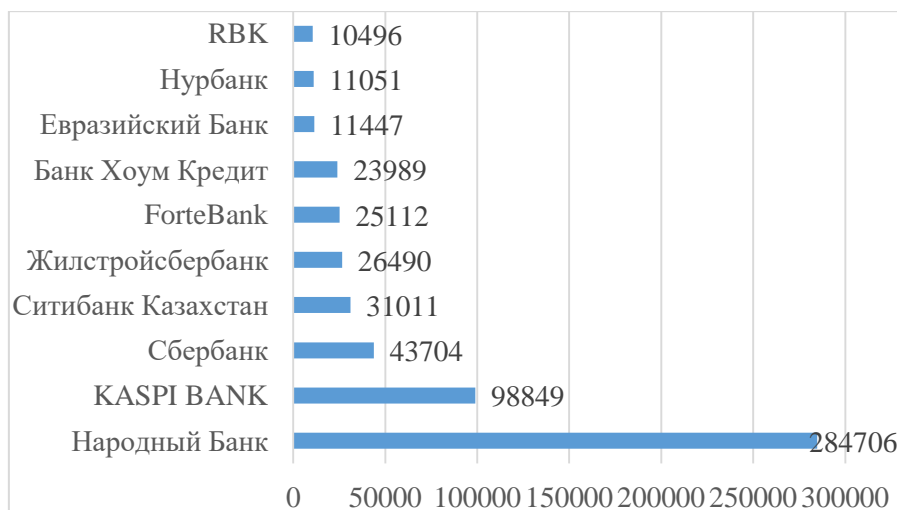


Рисунок 1 – Прибыль банков за 2019 г. (млн. тг.)

У Народного банка не было необходимости привлечь деньги на внешних рынках. Обращение же к внутреннему рынку и борьба за депозиты физических лиц возникли на отечественном рынке в силу того, что таким образом банки стали компенсировать дефицит дешевых внешних заимствований. Данная политика была как реакция на ситуацию, тем самым временным явлением. Банк никогда не рассматривали рынок депозитов физических лиц, как некую замену внешнего фондирования. Он придерживается политики привлечения недорогих денег на внутреннем рынке. Это стабильная, системная и постоянная работа.

Народный банк делает ставку в своей работе на улучшение качества обслуживания населения, совершенствование и полноту депозитной линейки, предоставляя клиенту выбор из нескольких депозитов, а не один на всех. Он как был, так и остается надежным и открытым банком, который дорожит своими клиентами и при этом уважает их выбор.

Сегодня большинство коммерческих банков предлагает стандартный набор вкладов, условия которых отличаются процентной ставкой и величиной первоначального вклада. Заинтересовать потребителя в таком случае возможно только двумя способами: путем повышения процентной ставки, либо предоставления депозитного продукта с абсолютно новыми условиями хранения денежных средств. Условия размещения денежных средств должны быть максимально привлекательны для клиента и, в то же время выгодны для банка.

Эффективность банков зависит от объема и структуры денежных ресурсов, основная часть которых формируется путем временного привлечения временно свободных средств физических и юридических лиц. Для большинства банков основными кредиторами являются лица, которые формируют как банковские ресурсы, так и доверие к банку и банковской системе в целом. Иностранная практика подтверждает, что вклады физических лиц являются более стабильным ресурсом, с которыми происходит значительно меньшее перемещение средств по сравнению с соответствующими счетами юридических лиц. Такие депозиты небольшие по размеру, но гораздо более многочисленные. Однако при любых кризисных явлениях, депозиты являются наиболее уязвимым продуктом банковского сектора, создавая опасную ситуацию для банка и для банковской системы в целом. Следует отметить, что изучение процесса сбережений в настоящее время является одной из наиболее важных областей экономических исследований [3].

На рынок выходят новые участники, которые определяют новые конкурентные вызовы. К ним относятся, в первую очередь, банки операторов мобильной связи, а также новые высокотехнологичные участники рынка. Они, главным образом, специализируются на кредитовании, платежах и удобстве клиентского опыта в удаленных каналах, умело используют информацию о клиенте, которой владеют. С этой точки зрения нашими конкурентами становятся также и розничные сети. Появление на банковском рынке новых игроков будет способствовать повышению требований к качеству клиентского опыта, управления издержками, что с большой вероятностью приведет к его консолидации.

Что же касается проблем формирования и реализации депозитной политики казахстанских коммерческих банков, то они основаны, как правило, на следующих тенденциях последних лет:

- Диверсификация клиентов (например, по социальному статусу, уровню доходов и др.);

- Появление всё новых банковских продуктов, на фоне которых депозиты просто меркнут (текущие счета, где на остаток начисляются проценты);

- Активность микрофинансовых организаций в привлечении средств по более привлекательным условиям, в сравнении с банковскими [5, 6, 7].

Наряду с внешними (макроэкономическими) проблемами не стоит умалять значение внутренних проблем Банка.

Во-первых, одной из проблем можно считать недостаточный уровень безопасности средств клиентов, находящихся на банковских картах. Популярность банковских карт неоспорима. Их количество с каждым годом растёт. Однако именно этот банковский продукт в большей степени подвержен атакам мошенников. С помощью применения различных средств (Интернет, SMS - сообщения, телефонные звонки, электронные письма и др.) мошенники могут изъять средства со счёта клиентов банка и зачислить их на другой счёт.

Несмотря на то, что специальные службы банка пресекают проведение сомнительных операций, мошеннические атаки всё равно не исчезнут. Решением этой проблемы может служить лишь разработка качественно новых уровней безопасности средств клиентов; создание специальных служб, отслеживающих проведение подозрительных операций.

Во-вторых, большой проблемой для многих коммерческих банков являются низкие процентные ставки по депозитам. Решение этой проблемы возможно путём пересмотра процентной ставки по депозитам в сторону увеличения, также путём разработки и принятия новых видов вкладов для разных категорий клиентов банка.

И третья проблема, которую можно выделить в деятельности банка, является неправильная работа с клиентами банка. Несмотря на то, что банк проводит политику, почти полностью направленную на клиента, существуют случаи недопонимания между сотрудниками и клиентами. В свою очередь, это влечёт за собой нелестные отзывы со стороны клиентов, потерю доверия к банку, происходит отток клиентов в другие банки. Банки активно борются с этой проблемой. Для работников банка проводятся различные мероприятия, направленные на повышение качества обслуживания клиентов, различные тренинги и мастер - классы по культуре общения и др.

В результате проведенного анализа можно выделить следующие возможные направления работ банка по совершенствованию депозитной политики:

- 1) привлечение средств путем разработки и внедрения новых банковских продуктов;
- 2) усиление работ по созданию привлекательного образа банка.

Коммерческие банки в условиях конкурентной борьбы на рынке кредитных ресурсов должны постоянно заботиться как о количественном, так и качественном улучшении условий своих депозитов. Они используют для этого разные методы (процентную ставку, различные услуги и льготы вкладчикам).

Многие банки уже используют свои банковские продукты, в частности, через Интернет или мобильный банкинг, что позволяет клиенту осуществлять платежи, переводы и другие операции с помощью устройства выходящего в Интернет.

Хотелось бы отметить, что возможно создать проект для большинства банков, который направлен на создание доступной среды для людей с ограниченными возможностями.

Нововведения заключаются в следующем:

- Услуги по обслуживанию клиентов на дому, которые необходимы людям с нарушением опорно-двигательной системы;
- Для клиентов с нарушением слуха ввести обслуживание по доверенности через колл-центр;
- Важнейшим направлением разработок являются банковские приложения. То есть для клиента с особыми потребностями выдаётся специальное устройство, с помощью которого менеджер получает сигнал при приближении клиента к отделению. Это необходимо для лучшей подготовки сотрудника банка к приёму особенного клиента;
- Использование в отделениях банка электронного сурдопереводчика (программное обеспечение для перевода звучащей речи на язык жестов).

Реализация такого проекта позволит миллионам людей пользоваться банковскими услугами без каких-либо ограничений.

Также можно создать депозитный продукт, перспективность которого заключается, в том что он будет функционировать для держателей зарплатных карт Банка. Особенностью данного вида вклада будет установление потолка расходов заработной платы клиента и автоматическое перечисление остатка на счет вклада. Тем самым новый вид депозитного продукта в автономном режиме позволит клиенту осуществлять накопления денежных средств, получая при этом дополнительный доход, а также возможность увеличения вклада при ежемесячном пополнении. Банк в свою очередь имеет возможность осуществить прогноз зачисления денежных средств на депозиты.

Таким образом, коммерческие банки, проводя грамотную депозитную политику, обеспечивающую ему широкую ресурсную базу, могут дать клиентам качественный продукт. Однако, в целях совершенствования депозитной политики предлагается проведение следующих мероприятий:

- Ежегодная корректировка депозитной политики банка с учётом влияния постоянно изменяющихся внешних факторов;

- Расширение портфеля депозитов физических лиц и корпоративных клиентов банка;
- Активное осуществление рекламной политики;
- Разработка новых банковских услуг и продуктов, а также модернизация старых.

Следовательно, главной целью депозитной политики любого банка является привлечение, распределение и удержание денежных средств физических и юридических лиц, направленное на формирование ресурсной базы банка.

Список литературы:

1. Валенцева Н.И. Депозитная политика коммерческих банков // Банковское дело. 2013. №2. С. 16-21.
2. Отчет Национального Банка Республики Казахстан за 2019 год. <https://nationalbank.kz>.
3. Пресс-релиз № 10 «О ситуации на финансовом рынке» от 29 марта 2019 года г. Алматы. https://www.nationalbank.kz/cont/ПР_март%2020192.pdf
4. Ханина Т.М. Особенности формирования депозитной политики отечественных коммерческих банков в современных условиях // Решение проблем развития предприятий: роль научных исследований. 2016. № 8. С. 15.
5. Никулина А. Н., Абалакин А. А. Депозитная политика коммерческих банков: инструменты, проблемы, перспективы // Проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 4 (44). С. 62-65.
6. Пироев А. В. Депозитные операции российских банков, проблемы развития в современных условиях // Научные революции: сущность и роль в развитии науки и техники. 2017. С. 147-149.
7. Сосункова О.С., Фоменко Л.А. Эффективная депозитная политика современных коммерческих банков // Закономерности и тенденции развития науки в современном обществе. 2016. С. 136-139.

INTERNATIONAL FINANCIAL CENTERS IN KAZAKHSTAN AND ABROAD

SHANSHARKHAN Y.,

1st course student of Higher School of Economics and Business

AGATAYEVA A.A.,

Senior Lecturer of Higher School of Economics and Business,

Al-Farabi Kazakh National University,

Almaty, Kazakhstan

Annotation. This paper discusses the financial centers activities and their operations that carried by abroad and financial center in Kazakhstan. Attention is paid to identify features and role of the financial centers in different regions and countries. Give statistics and graphics to compare system of working financial centers in Kazakhstan and foreign financial centers. Also article includes information about financial center in Kazakhstan which called AIFC (Astana International Financial Center) and to show working processes and progress station level of this centre. Until the starting reports' main part, we must paid attention to understand meaning of world or international financial centre.

So, financial centers is centers of concentration of banks and specialized credit and financial institutions engaged in international currency, credit and financial transactions, transactions with securities, gold. The main and largest international financial centers are located in that cities which

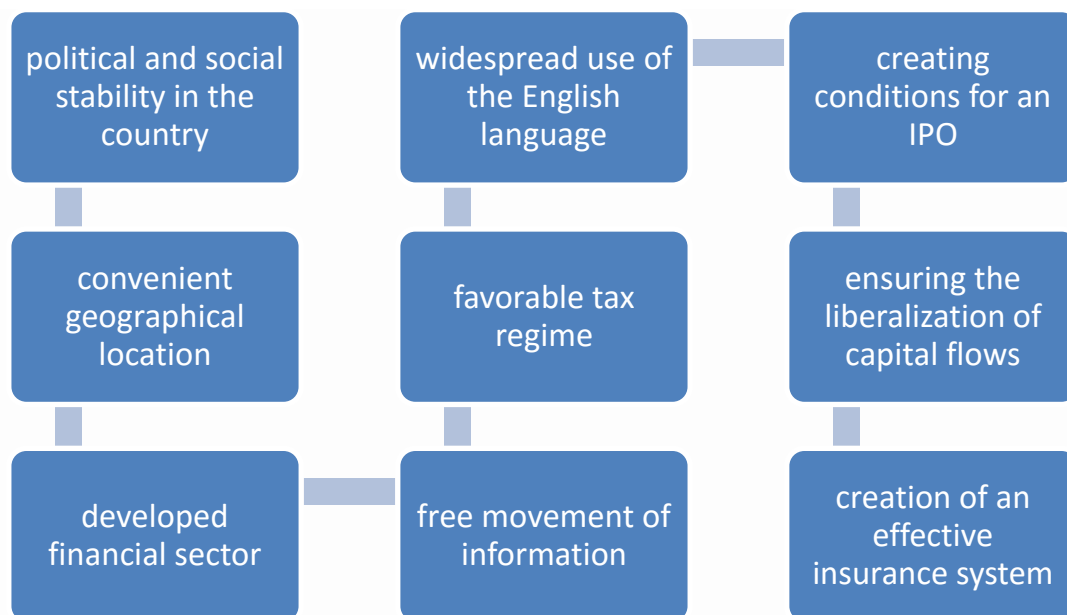
are economically and financially develop with stable system operations like London-UK, New York-USA, Zurich-Switzerland, Frankfurt-Germany, Luxembourg, Singapore, Hong-Kong, Tokyo-Japan, Shanghai-China, Toronto, San Francisco-USA and etc.

The History of developing steps of international financial centers is carried out in two main times which are until the First World War and after the First World War because of the changing the centre of International Financial Centers from London and developing of economic cycles. Before World War I, London was the dominant financial center. This was due to the high level of development of capitalism in the UK, developed by the credit system of countries. After World War I, the world's leading financial center moved to the United States. In this regard, new centers arose in Western Europe and Japan.

Purpose of the paper - inform the importance of the International Financial Center and show the main tasks, functions, features and operations of financial centers. Compare and show the differences, similarities of International Financial Centers in Kazakhstan and abroad, and find the best system of financial centers when comparing two objects and find out the amenities and the defect of the financial centers by using comparative tables, diagrams and structures to analyze and evaluate. Relevance of the paper - create a convenient tool for reading and a lack of reliable resources on the Internet and books about financial centers operating in Kazakhstan in English and lack of financial knowledge about International Financial Centers.

Financial centers play a key role in the international financial system, improving the availability of credit and stimulating competition in domestic banking systems. The result is increased investment in major economies, which ultimately contributes to job creation and growth. International financial centers (IFC) are countries and territories with low tax rates and other features that make them attractive for investment. These IFC properties sometimes raise concerns that they could undermine tax collection, distract from economic activity, and otherwise burden neighboring countries with high taxes. A large number of economic research over the past 15 years has looked at these issues, with results that point sharply in the opposite direction: evidence strongly suggests that IFC policies promote investment, employment, and the efficient functioning of markets and public policies in other countries.

IFC has own main role and takes great place in the world finance system (Graph 1).



Graph 1. Role and place of IFC in the world finance system

There are two types of index in the world developed by world market experts which are called like Global Financial Center Index and Xinhua–Dow Jones Index. There form illustrates like this:

1. The Global Financial Center Index (GFCI) is compiled semi-annually by the London-based British think tank Z / Yen in conjunction with the Shenzhen-based think tank China development Institute. As of March 2019, the ten largest global financial centers according to the GFCI article, which contains a rating of 100 financial centers, were as follows (Picture 1).

2. The Xinhua - Dow Jones International Financial Center development index was compiled annually by the Chinese Xinhua news Agency in conjunction with the Chicago Mercantile exchange and the American Dow Jones & Company from 2010 to 2014. At that time, New York was the most prestigious city center. According to the Xinhua-Dow Jones International Financial Centers development index for 2014, the top ten global financial centers include (Picture 2):

Rank	Centre	Rating
1	 New York City	794
2	 London Δ \dagger	787
3	 Hong Kong Δ \ddagger	783
4	 Singapore Δ \dagger	772
5	 Shanghai	770
6	 Tokyo	756
7	 Toronto	755
8	 Zürich Δ \dagger	739
9	 Beijing	738
10	 Frankfurt	737

(Δ) Appears on the FSF–IMF Offshore Financial Centre (OFC) Lists.

(\dagger) Also appears as one of the top 5 Conduit OFC, in CORPNET's 2017 research; or

(\ddagger) Also appears as one of the top 5 Sink OFC, in CORPNET's 2017 research.

Picture 1. Global Financial Center Index

Rank	Change	Centre	Rating
1	—	 New York City	87.72
2	—	 London Δ \dagger	86.64
3	\blacktriangle 1	 Tokyo	84.57
4	\blacktriangle 1	 Singapore Δ \dagger	77.23
5	\blacktriangledown 2	 Hong Kong Δ \ddagger	77.10
5	—	 Shanghai	77.10
7	—	 Paris	64.83
8	—	 Frankfurt	60.27
9	\blacktriangle 2	 Beijing	59.98
10	\blacktriangledown 1	 Chicago	58.22

(Δ) Appears on the FSF–IMF Offshore Financial Centre (OFC) Lists.

(\dagger) Also appears as one of the top 5 Conduit OFC, in CORPNET's 2017 research; or

(\ddagger) Also appears as one of the top 5 Sink OFC, in CORPNET's 2017 research.

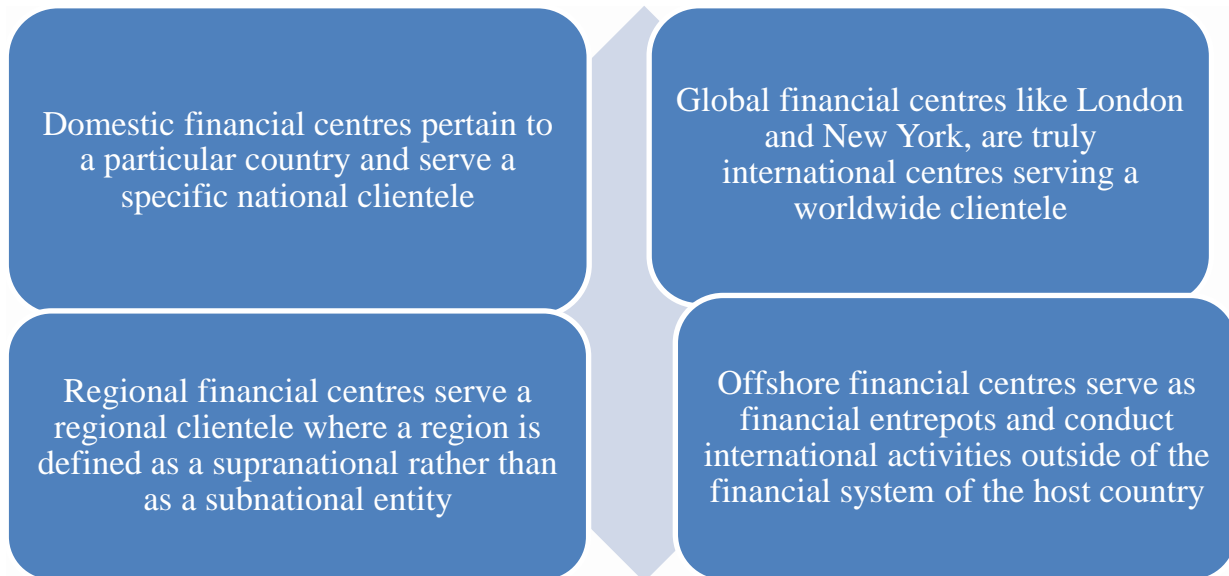
Picture 2. Xinhua-Dow Jones Development Index

Also IFC can be classified into different categories (Graph 2).

The next way to understand operations of international financial centers in abroad to compare with Kazakhstan financial centers needs inform readers about their role and activities related by them:

1. New York, as a financial center, is the city with the largest and most liquid stock markets in the world. According to the version of the World Federation of Exchanges, the total volume of traded shares for 2010:

- NYSE (New York) - \$ 19.81 trillion
- NASDAQ (New York) - \$ 13.43 trillion.
- Tokyo Stock Exchange (Tokyo) - \$ 3.78 trillion
- London Stock Exchange (London) - \$ 2.74 trillion.
- Shanghai Stock Exchange (Shanghai) - \$ 4.49 trillion.
- Hong Kong Stock Exchange (Hong Kong) - \$ 1.49 trillion



Graph 2. Four categories of IFC

September 11, 2001 attacks hit New York's positions very hard. The tightening of security rules that followed the terrorist attacks turned arrivals at John F. Kennedy and Newark airports into an unpleasant experience: long lines, checking luggage, long interviews at the border. However, despite all the tightening, New York remains one of the largest financial centers in the world. This is facilitated by high investor confidence. What is expressed in large amounts of foreign direct investment (FDI). According to the Office of Economics and Statistics (USA), over the period 2000-2010, foreign investment in the United States amounted to 1.7 trillion dollars. In 2010, they amounted to 194 billion dollars. What is an absolute record among all states of the world.

2. The fate and formation of Hong Kong, as a world financial center, is inextricably linked with the UK. Today it is a very powerful business center of the East - the main business and financial center of Asia. On June 30, 1997, Great Britain returned Hong Kong to China after a hundred-year lease. Since then, Hong Kong has the status of a special administrative region, which will retain another 50 years, observing the principle of "one country - two systems." Hong Kong's corporate law is based on English common law, with Hong Kong's own administration, legislation, independent judiciary, and the highest court. Hong Kong has remained a free port (fourth in the world in terms of traffic), an independent customs zone, an international center of trade, finance, information, shipping and has maintained financial independence. This status allows Hong Kong to maintain the privileges and features that it had before 1997. Hong Kong is attractive not only because of its official position with regard to foreign investment, but also due to quite objective factors related to the tax system and the relative simplicity of corporate law requirements.

3. Astana International Financial Center (AIFC) is a financial center in Nur Sultan (formerly Astana), Kazakhstan, which was officially opened on July 5, 2018. On May 20, 2015, The First President of the Republic of Kazakhstan N. Nazarbayev announced the National Plan "100 Concrete Steps" for the implementation of the Five Institutional Reforms, designed to provide a solid national platform needed to reach a country striving to become one of the top 30 countries - in developed countries, countries by 2050. In the framework of the implementation of the Nation Plan,

the AIFC with special legal status was created on the basis of the infrastructure of the International Specialized Exhibition EXPO-2017.

The constitutional law "On the International Financial Center of Astana", adopted on December 7, 2015, provides the legal basis for the functioning of the IFC, as well as favorable conditions for its participants.

An important role in attracting financial resources is played by the Astana International Financial Center. It is positioned as a financial center for the countries of Central Asia, the Caucasus, the Eurasian Economic Union (EAEU), the Middle East, Western China, Mongolia and Europe.

As of 2019, the number of enterprises working with the AIFC has increased to 235 companies from 26 countries. Such companies include financial institutions such as China Construction Bank, China Development Bank and CICC (Hong Kong), as well as Wood & Co (Czech Republic) - the largest investment banks.

If we compare our Kazakhstan international financial center like Astana International Financial Center with foreign financial centers (Diagram 1).

Conclusion.

Governance issues of IFC. The central characteristics of countries that become IFCs are by now well understood: IFCs are small countries, commonly below one million in population, and are generally more affluent than other countries. This evidence indicates that there are almost no poorly governed IFCs. In part, this reflects that IFCs have above average incomes, which tend not to be associated with poor governance. Furthermore, IFCs are very often small countries, which may display different political patterns than other countries.

Recommendation to solve issues and problems. Perhaps to improve the competitiveness of Nur Sultan will help the bills currently being prepared, aimed at optimizing the working conditions of the domestic stock market. In particular, a number of bills have been adopted to simplify the work of investors and issuers in line with international experience. In particular, the bill on insider information, creating a mechanism to counter market manipulation by unscrupulous participants and preventing abuse associated with the use of insider information. The adoption of such a document will allow Kazakhstan to sign a memorandum of understanding with the International Association of Financial Market Regulators.

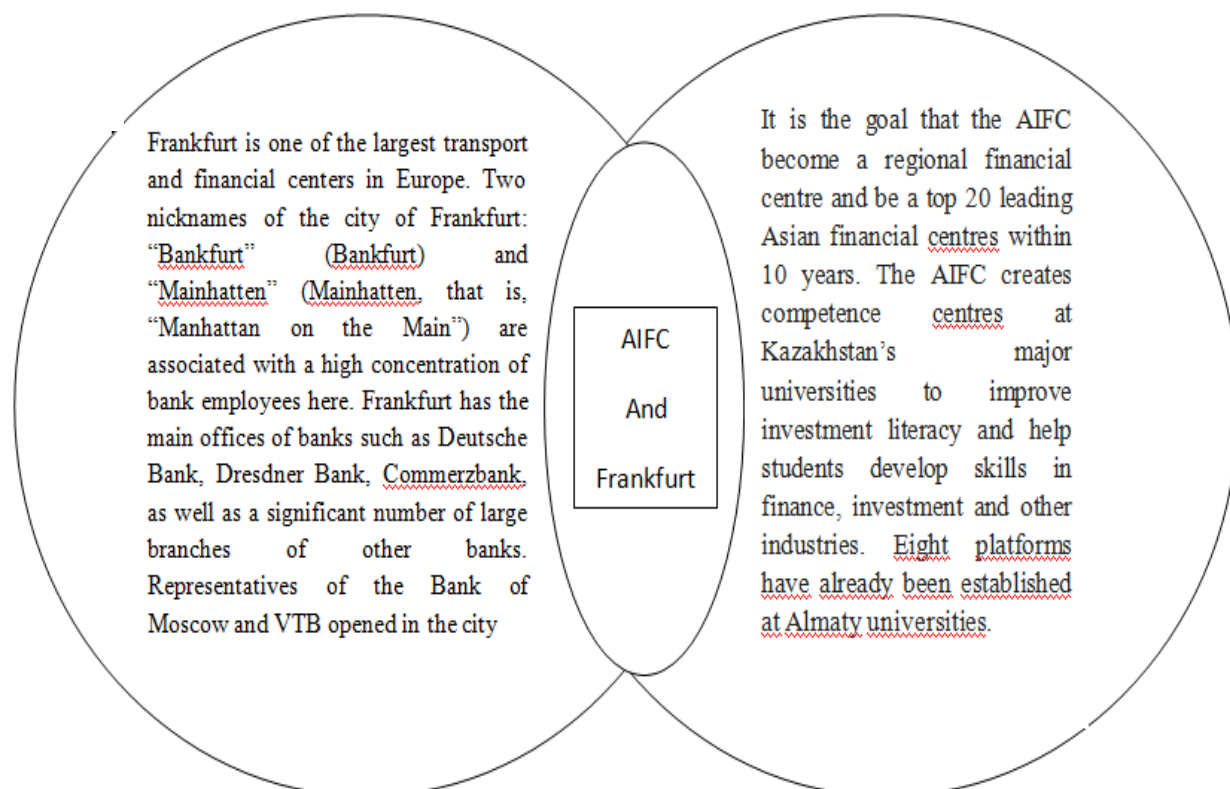


Diagram 1. Venn Diagram – Comparing Frankfurt IFC and Astana IFC

There is understandable interest in the impact of international financial centers on other countries, and fortunately, there is extensive recent research that offers important insights into these questions. The evidence indicates that IFCs contribute to financial development and stability in neighboring countries, encourage investment, employment, and other aspects of business development in high-tax countries, have salutary effects on tax competition, promote good government, and enhance economic growth elsewhere. As a consequence, the economic successes of international financial centers do not threaten the prosperity of other parts of the world, appearing instead, on the basis of considerable evidence, to enhance it.

References

1. Altshuler, Rosanne and Harry Grubert, Repatriation taxes, repatriation strategies and multinational financial policy, *Journal of Public Economics*, 2003, 87, 73-107.
2. Arndt, Christian, Claudia M. Buch and Monika Schnitzer, FDI and domestic investment: An industry-level view, Working Paper, University of Munich, October 2007.
3. Bhagwati, Jagdish, Arvind Panagariya, and T.N. Srinivasan, The muddles over outsourcing, *Journal of Economic Perspectives*, Fall 2004, 18 (4), 93-114.
4. Blanco, Luisa and Cynthia Rogers, Are tax havens good neighbors? An LDC perspective, working paper, Pepperdine University, July 2009.
5. Desai, Mihir A., C. Fritz Foley and James R. Hines Jr., Chains of ownership, regional tax competition and foreign direct investment, in Heinz Herrmann and Robert Lipsey eds., *Foreign direct investment in the real and financial sector of industrial countries* (Berlin: Springer Verlag, 2003), 61-98.
6. Desai, Mihir A., C. Fritz Foley, and James R. Hines Jr., Foreign direct investment and the domestic capital stock, *American Economic Review, Papers and Proceedings*, May 2005a, 95 (2), 33-38.
7. https://ru.wikipedia.org/wiki/Мировые_финансовые_центры
8. <https://www.step.org/sites/default/files/Comms/reports/InternationalFinanceCentres.pdf>
9. https://en.wikipedia.org/wiki/Astana_International_Financial_Centre

РАЗВИТИЕ ВАЛЮТНЫХ ОПЕРАЦИЙ БАНКОВ ВТОРОГО УРОВНЯ РК НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

ФЕДЯЕВА М.А.

студентка группы Ф-32,

КАЛКАБАЕВА Г.М.

к.э.н., профессор

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В статье рассмотрены современные тенденции развития валютных операций банков второго уровня Республики Казахстан, дана оценка состоянию валютного рынка в Казахстане. Выявлены проблемы формирования полноценных валютных отношений в республике, связанные с высокой степенью долларизации экономики, недостаточным развитием инструментов валютного рынка, процедур хеджирования валютных рисков, усилением макроэкономической нестабильности и др. Предложены основные направления дальнейшего развития валютных операций казахстанских банков.

Ключевые слова: валютное регулирование, долларизация, биржевые торги, рынок наличной валюты, валютные сделки.

Актуальность данной темы обусловлена тем что, банковская система и проводимые ею операции являются важнейшей составной частью рыночной экономики. Современное государство с рыночной экономикой, используя различные денежно-кредитные инструменты, может влиять практически на все параметры экономических процессов, поэтому исследование проблем осуществления валютных операций коммерческих банков является актуальной.

Целью исследования является изучение видов валютных операций коммерческих банков, особенностей проведения валютных операций в казахстанской банковской практике, изучение проблем валютного регулирования, а также рассмотрение эффективности валютных операций.

Появление понятия «валюта» связано с достижением определенного уровня развития внешнеэкономических отношений, при котором «стало необходимо покупать иностранные платёжные средства для оплаты импорта товаров, услуг, внешних долгов и появилась необходимость продажи иностранных денег, полученных от экспорта и возвращения кредитов, на национальные деньги» [1, с. 3-8].

Валютные операции коммерческого банка, по нашему мнению, представляют собой операции по купле-продаже валюты и валютных ценностей, а также движения капитала, выраженного в национальной и иностранной валюте.

На сегодняшний день развитию и совершенствованию валютных операций банков следует уделить особое значение так как, именно благодаря их развитому спектру возможны наиболее продуктивные контакты с другими странами в условиях финансовой глобализации.

Приоритетные направления развития банка, как субъекта валютного рынка, основываются, прежде всего, на оптимизации деятельности по осуществлению валютных операций.

Сохраняя единство подхода к совершению банками валютных операций, для развития направлений бизнеса, обладающих значительным потенциалом, банки должны создавать «целостную систему маркетинга, ориентированную на изучение конъюнктуры финансовых рынков, потребностей и запросов клиентов, разработку и совершенствование банковских продуктов и услуг» [2, с. 10-15].

Основным органом валютного регулирования в Республике Казахстан является Национальный Банк Республики Казахстан. Он определяет сферу и порядок обращения в РК иностранной валюты и ценных бумаг в иностранной валюте, проводит все виды валютных операций, устанавливает правила проведения резидентами и нерезидентами в РК операции с национальной валютой и ценными бумагами в национальной валюте. Национальный Банк Республики Казахстан в соответствии с законодательством осуществляет выдачу, приостановление действия и отзыв лицензий на совершение операций, связанных с использованием валютных ценностей. Основные понятия в области валютных операций определяет Закон РК «О валютном регулировании и валютном контроле».

Одним из направлений современной валютной политики Казахстана выступает снижение уровня долларизации экономики, которая представляет собой процесс замещения национальной валюты иностранной валютой при проведении различных финансовых операций внутри страны. Этот феномен может привести к полному вытеснению национальной валюты и представляет серьезную угрозу финансовому суверенитету государства. В связи с тем, что долларизация представляет собой негативное явление, для борьбы с ней применяют комплекс мер экономической политики. Примеры успешной дедолларизации в развивающихся экономиках включают в себя в основном макроэкономическую стабилизацию и обеспечение низкого уровня цен с применением вспомогательных методов монетарной и регуляторной политики.

Во II квартале 2019 года несколько возросла активность участников биржевых валютных торгов. Общий объем биржевых торгов валютной парой USD/KZT составил 8,1 млрд долларов США и по сравнению с предыдущим кварталом увеличился на 20,5% (в I

квартале 2019 года – 6,7 млрд долларов США), что представлено на рисунке 1. При этом на межбанковском валютном рынке общий объем торгов уменьшился на 5,9% до 30,2 млрд долларов США (в I квартале 2018 года – 32,1 млрд долларов США).

В разрезе типов сделок на биржевом рынке проходят операции по споту, валютному свопу и фьючерсу. Во II квартале 2019 года общий объем сделок на биржевом валютном рынке составил 30,2 млрд долларов США и по сравнению с предыдущим кварталом увеличился на 5,3% (в I квартале 2019 года – 28,7 млрд долларов США). За рассматриваемый период объем сделок по валютным свопам снизился по сравнению с предыдущим кварталом на 8,2% и составил 20,1 млрд долларов США (в I квартале 2019 года – 21,9 млрд долларов США). В целом общий объем операций валютного свопа в 2,5 раза превысил объем спот сделок. В июне на биржевом рынке проводились две фьючерсные операции, их доля составила 5,9% от общего объема операций спот и валютный своп, что представлено на рисунке 2.

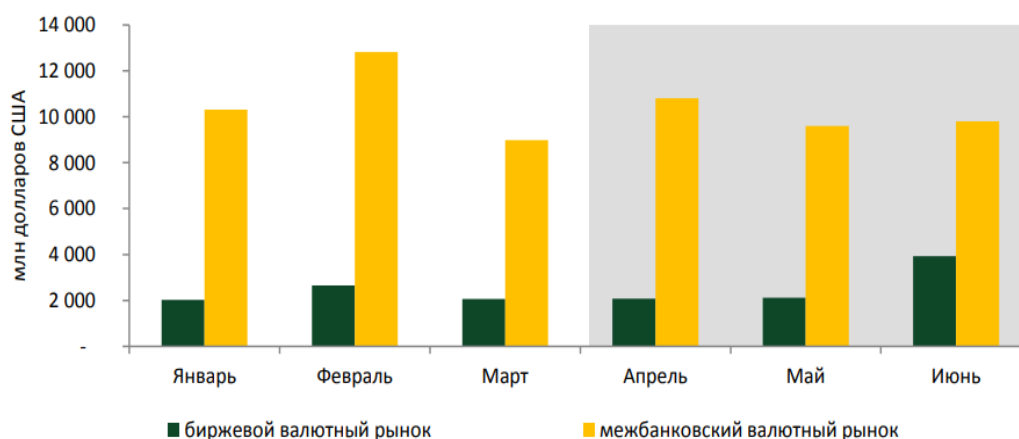


Рисунок 1 – Объемы торгов на биржевом и межбанковском валютном рынках [3]

Тенденции на рынке наличной иностранной валюты отражают спрос на валюту со стороны населения. При этом покупки иностранной валюты объясняются необходимостью оплаты личных расходов физических лиц (туристские поездки за границу, денежные переводы за рубеж, диверсификация сбережений), а также потребностями отдельных категорий малого предпринимательства, ведущего в основном торговую деятельность. В I квартале 2019 года население купило наличную иностранную валюту на сумму, эквивалентную 502,3 млрд. тенге (в IV квартале 2018 года – 685,3 тенге). По сравнению предыдущим кварталом расходы снизились на 26,7% благодаря сезонному уменьшению спроса на иностранную валюту.

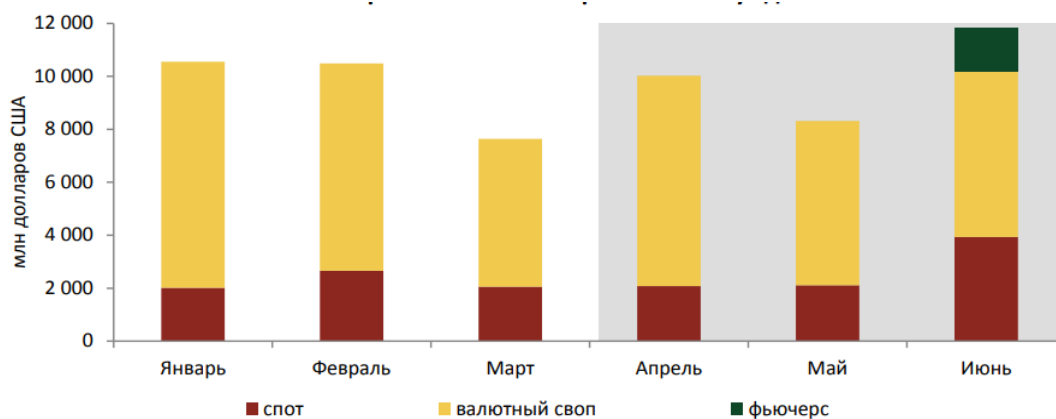


Рисунок 2 – Объем торгов на валютном рынке по типу сделок [3]

Основной объем расходов был направлен на покупку долларов США – 58,9% (в IV квартале 2018 года – 59,7%), российских рублей – 26,1% (в IV квартале 2018 года – 27,4%) и евро – 14,6% (в IV квартале 2018 года – 12,5%).

Таким образом, ситуация на внутреннем валютном рынке характеризуется умеренной стабильностью курса национальной валюты и некоторой неопределенностью его дальнейшей динамики на фоне высокой волатильности мировых цен на энергоносители. Следует подчеркнуть, что именно рост курса тенге, как номинального, так и реального, остается наиболее значимым фактором повышения доверия к национальной валюте нашей страны. В настоящее время в Республике Казахстан обменный курс тенге формируется на основе рыночного спроса и предложения с учетом фундаментальных внутренних и внешних макроэкономических факторов. Национальный Банк РК не вмешивается в формирование рыночного уровня обменного курса, но оставляет за собой возможность участия на внутреннем валютном рынке путем проведения валютных интервенций в случае возникновения угрозы дестабилизации финансовой системы страны.

Продвижение новых банковских продуктов и банковских услуг на валютном рынке должно осуществляться с учетом потребностей различных групп юридических и физических лиц. При этом одним из обязательных условий занятия банком лидирующего положения на данном сегменте валютного рынка, должно стать комплексное обслуживание юридических и физических лиц, предполагающее высокое качество предоставляемых услуг, гибкую тарифную политику и низкую трудоемкость операций для клиента [4, с. 74].

Во внебиржевых валютных сделках с целью повышения эффективности трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики и развития рынка производных финансовых инструментов было принято решение приступить к осуществлению операций валютный своп сроком на один день на Казахстанской фондовой бирже как по предоставлению ликвидности, так и по ее изъятию. По операциям валютный своп был установлен более широкий коридор ставок по сравнению с коридором ставок по операциям постоянного доступа, который призван стимулировать использование иностранной валюты на постоянной основе в качестве залогового обеспечения при привлечении тенговой ликвидности. Ежедневный объем Национального Банка по изъятию ликвидности посредством операций своп был лимитирован в размере 500 млн долл. США [5, с. 99].

Обобщив и систематизировав теоретические и методологические аспекты совершения валютных операций коммерческими банками, изучив практический опыт банков второго уровня и определив, посредством системного анализа ряд преимуществ деятельности банка на валютном рынке, можно отметить определенные закономерности развития валютных операций коммерческих банков в Казахстане. На основе исследования современной ситуации на валютном рынке Казахстана были выявлены следующие проблемы:

- отклонение курса валют, которые приводят к возникновению валютных рисков;
- степень зависимости от капитала зарубежных банков;
- уменьшение уровня доверия к коммерческим банкам со стороны казахстанских граждан.

Для решения существующих проблем в развитии валютных операций коммерческих банков необходимо:

- осуществление государственного регулирования открытых валютных позиций для сокращения негативного влияния валютного риска;
- контроль за деятельностью обменных пунктов банков и небанковских организаций в соответствии с правилами организации обменных операций с наличной иностранной валютой;
- усилить системы валютного контроля и внутреннего аудита.

В настоящее время на глобальных фондовых и валютных рынках наблюдается ухудшение ситуации. Распространение коронавируса COVID-19 и недостижение договорённостей странами ОПЕК и ОПЕК+ о сокращении добычи нефти усиливают риски

замедления мировой экономики. Цены на нефть с 6 марта 2020 года снизились с \$50 до \$35 долларов за баррель или более чем на 30%. Учитывая внешние условия, Национальный Банк 10 марта 2020 года для стабилизации ситуации на валютном рынке проводил валютные интервенции. Впервые на валютных торгах АО «Казахстанской фондовой биржи» был активизирован метод франкфуртского аукциона. Инструмент был разработан биржей совместно с Национальным Банком для предотвращения необоснованной волатильности.

Индексы на мировых фондовых рынках в результате негативных ожиданий среди инвесторов показали наибольшее снижение за последние 30 лет. ФРС США объявила о предоставлении краткосрочной ликвидности на 1,5 трлн. долл. США, снизила ключевую процентную ставку до 0-0,25%, объявила о начале новой программы количественного смягчения на общую сумму 700 млрд. долл. США для поддержания экономики и снижения последствий возможной рецессии. Наблюдалось ослабление валют развивающихся стран и стран-экспортеров нефти.

В этих условиях для поддержания стабильности цен Национальным Банком в период с 10 по 13 марта 2020 года был принят ряд оперативных и упреждающих мер. С 10 марта 2020 года базовая ставка установлена на уровне 12% годовых с расширением процентного коридора до +/- 1,5 п.п. Соответственно, ставка по операциям постоянного доступа по предоставлению ликвидности составила 13,5% и по операциям постоянного доступа по изъятию ликвидности – 10,5%. Решение о повышении базовой ставки принято в ответ на резкое изменение ситуации в мировой экономике. Повышение 10 марта 2020 года базовой ставки до 12% оказало превентивное воздействие на распространение паники на рынках и внесло своевременные коррективы в стратегии рыночных агентов, что позволило ограничить возникающие инфляционные риски и защитить стоимость тенговых активов. Одновременно с этим расширение процентного коридора до 1,5 п.п. призвано ограничить возможность спекулятивного давления на обменный курс со стороны участников рынка, увеличив стоимость тенгового заимствования для банков в Национальном Банке до 13,5%. Ставки на денежном рынке приблизились к верхней границе обновленного коридора процентных ставок и достигли 13,48%. Национальный Банк на ежедневной основе проводит операции по предоставлению ликвидности банкам без ограничения в объемах.

Для стабилизации ситуации на валютном рынке в условиях резкого изменения внешних условий торговли и дефицита предложения иностранной валюты Национальный Банк Казахстана изменил порядок покупки и продажи безналичной иностранной валюты юридическими лицами-резидентами на внутреннем валютном рынке Республики Казахстан. В отношении юридических лиц установлен единый подход к определению пороговой суммы по учетной регистрации внешнеторговых сделок и к предоставлению подтверждающих документов при покупке безналичной иностранной валюты, равной или превышающей 50 тысяч долларов США в эквиваленте. Уточнен порядок покупки безналичной иностранной валюты юридическими лицами на внутреннем валютном рынке Республики Казахстан. Приобретенная иностранная валюта должна быть использована на заявленные цели в течение 10 рабочих дней, а в случае ее неиспользования она подлежит обратной продаже. Вводимые Постановлением поправки не затрагивают порядок проведения валютных операций физических лиц. Предпринимаемые в комплексе меры направлены на ограничение необоснованного спекулятивного спроса на безналичную иностранную валюту, а также на защиту прав и законных интересов граждан, интересов общества и государства.

В целях стабилизации обменного курса национальной валюты Правительство Республики Казахстан приняло решение о продаже на внутреннем валютном рынке части экспортной валютной выручки субъектов квазигосударственного сектора. Данное решение распространяется на предприятия-экспортеры, в уставном капитале которых доля государства превышает 50%, в том числе компании АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына», и действует в период чрезвычайного положения. Правительство и Национальный Банк продолжают координированную работу в целях мониторинга спроса и предложения иностранной валюты на внутреннем валютном рынке.

Предпринимаемые меры направлены на стабилизацию обменного курса, обеспечение предложения валюты, недопущение необоснованной волатильности.

Кроме того, Национальный Банк Казахстана принял срочные меры по недопущению установления игроками финансового рынка необоснованно завышенной маржи между курсами покупки и продажи валют. 19 марта 2020 года принято Постановление Правления №33 «Об установлении пределов отклонения курса покупки от курса продажи иностранной валюты за тенге по операциям, проводимым через обменные пункты», в котором предусмотрено установление пределов отклонения курса покупки от курса продажи иностранной валюты по операциям, проводимым через обменные пункты уполномоченных банков и уполномоченных организаций (небанковские обменные пункты): доллар США – 6 тенге; евро – 7 тенге.

Национальный Банк рассматривает значительное ухудшение перспектив развития глобальной экономики, снижение спроса и усиление волатильности на мировых товарных рынках как новую экономическую реальность. На основе анализа складывающейся ситуации Национальный Банк пересмотрел свое видение о дальнейшей динамике цен на нефть марки Brent с 60 до 35 долл. США за баррель. Новый уровень цен рассматривается в качестве базового сценария до конца прогнозного периода. Ухудшение сценарного варианта развития повысило риск выхода инфляции за верхнюю границу целевого коридора в 2020 году. С настоящего момента, с учетом новых фундаментальных реалий, Национальный Банк намерен способствовать формированию равновесного курса в соответствии с политикой свободного курсообразования и инфляционного таргетирования.

Список литературы:

1. Москвина А.В., Муллер П.А. Валютно-финансовые операции. – Красноярск: Сибирский федер. университет, 2015.
2. Щеголева Н.Г. Валютные операции: учебник. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2012. – 336 с.
3. Обзор финансового рынка. – <https://nationalbank.kz/?docid=3578&switch=russian>
4. Международный валютный рынок и валютный дилинг: учебное пособие. – Изд. Уральского университета, 2014.
5. Бертаева К.Ж. Валютное регулирование и валютный контроль над операциями с банковскими картами // Бизнес и банки. 2016. №24. С. 99-115.

АКТИВНЫЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ И УПРАВЛЕНИЕ ИМИ

ФРИЦ А.В.

студентка группы Ф-32,

САЙФУЛЛИНА Ю.М.

к.э.н., доцент

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация: В данной статье автором исследуются вопросы, связанные с сущностью, содержанием понятий «активные банковские операции», «управление банковских активов» и анализом современных видов активных банковских операций.

Ключевые слова: банковская система, активные операции, кредит, активы, прибыль банка.

Коммерческие банки являются важнейшим звеном рыночной экономики. В процессе их деятельности обращается большая часть денежного оборота в государстве, происходит

формирование источников капитала для расширенного воспроизводства путем перераспределения временно свободных денежных средств всех участников воспроизводственного процесса государства, хозяйствующих субъектов, населения.

На современном этапе развития банковской системы возрастает актуальность в качественном проведении активных операций коммерческого банка.

Активные операции банков представляют собой использование собственных и привлеченных средств, осуществляемое банками в целях получения прибыли при одновременном соблюдении законодательных норм, поддержания необходимого уровня ликвидности и рациональном распределении рисков по отдельным видам операций.

Для рассмотрения классификации, нами выбрана классификация Антонова П.Г., Пессель М. Они выделяют следующие операции:

- кассовые,
- кредитные,
- инвестиционные
- фондовые и прочие операции [1, с. 102].

Таким образом, коммерческие банки по-прежнему остаются центром финансовой системы, сосредотачивая вклады государства, деловых кругов и миллионов частных лиц. Банковские операции облегчают движение товаров и услуг от производителей к потребителям, так и финансовую деятельность государства. Они предоставляют долю средств обращения, а сами выступают как средство регулирования количества денег в обращении. Активные операции наглядно свидетельствуют о том, что национальная система коммерческих банков играет важную роль в функционировании экономики.

Оценим современное состояние активных операций коммерческих банков Казахстана.

За 2018 год активы банковского сектора увеличились на 1,2 трлн. тенге, или на 4,5% и составили 25,2 трлн. тенге. Ссудные операции занимают наибольшее значение в активных операциях. Рассмотрим ссудный портфель банковского сектора, по итогам 2018 года составил 13,8 трлн. тенге, увеличившись с начала года на 1,3%. По итогам 2018 года провизии, сформированные в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности, по кредитному портфелю банковского сектора составили 1,8 трлн. тенге, или 12,9% от совокупного кредитного портфеля.

Займы, по которым имеется просроченная задолженность по основному долгу и (или) начисленному вознаграждению свыше 90 дней, составили 1 трлн. тенге, или 7,4% от совокупного кредитного портфеля банков.

Объем кредитов юридическим лицам уменьшился на 4,6%, составив по итогам 2018 года 7,8 трлн. тенге, кредиты физическим лицам увеличились на 16,8% до 5,3 трлн. тенге. Удельный вес кредитов физическим лицам увеличился с 35,7% до 40,5%.

Долгосрочное кредитование в 2018 году выросло на 2,8% до 11,1 трлн. тенге, краткосрочное – на 4,4% до 2 трлн. тенге. Доля долгосрочных кредитов в структуре кредитного портфеля банков составила 84,8% (в декабре 2017 года – 85%) [2].

Кредитование субъектов малого предпринимательства в 2018 году уменьшилось на 15,2% до 2,4 трлн. тенге, что составляет 18,1% от общего объема кредитов экономике.

В отраслевой разбивке наиболее значительная сумма кредитов банков экономике приходится на промышленность – 15,5%, торговлю – 13,8%, строительство – 5,8%, сельское хозяйство – 3,7%.

В 2018 году средневзвешенная ставка по кредитам, выданным в национальной валюте небанковским юридическим лицам, снизилась до 12,4% с 13,6% в 2017 году, физическим лицам – до 18,5% с 18,8% в 2017 году [3].

Таблица 1. Сравнение активов банков РК за 01.01.2018-01.01.2019 гг.

Наименование показателя / дата	01.01.2018		01.01.2019		Прирост, в %
	млрд.	в % к итогу	млрд. тенге	в % к итогу	

	тенге				
Наличные деньги, аффинированные драгметаллы и корреспондентские счета	3 605,5	13,6%	3753,4	13,8%	4,1%
Вклады, размещенные в других банках	955,6	3,6%	1 267,2	4,7%	32,6%
Ценные бумаги	4 812,5	18,2%	5 335,7	19,7%	10,9%
Банковские займы и операции «обратное РЕПО»	13 590,5	51,4%	13 762,7	50,7%	1,3%
Инвестиции в капитал	527,5	2,0%	370,7	1,4%	-29,7%
Прочие активы	2 943,4	11,1%	2 653,4	9,8%	-9,9%
Всего активы (без учета резервов (проvizий))	26 435,0	100,0%	27 143,2	100,0%	2,7%
П р и м е ч а н и е – Составлено на основе данных Национального Банка РК [2]					

Активы банков второго уровня РК по состоянию на 1 января 2019 года составили 27 143,2 млрд.тенге.(на начало 2018 года – 26 435,0 млрд.тенге), увеличение с начала 2018 года – 4,5%.

В структуре активов наибольшую долю (50,7% от совокупных активов) занимает ссудный портфель (основной долг) в сумме 13 762,7 млрд.тенге (на начало 2018 года – 13 590,5 млрд.тенге), увеличение с начала 2018 года – 1,3%.

Второе место по объему активов занимают Ценные бумаги, что составляет 10,9%, на 01.09.2019.Ценные бумаги на начало 2018 года составили 4 812,5 млрд. тенге с долей 18,2% к началу 2019 5 335,7 млрд. тенге или с долей 19,7% что привело к росту в 10,9%,Инвестиции в капитал на начало года составили 527,5 млрд. тенге с удельным весом 2,0% к сентябрю произошло снижение активов и они составили 370,7 млрд. тенге с удельным весом 1,4% общее снижение произошло на – 29,7%

Наличные деньги, аффинированные драгоценные металлы и корреспондентские счета на начала 2018 года составили 3 605,5 млрд. тенге с долей 13,6% к сентябрю произошло увеличение активов и они составили 3753,4 млрд. тенге с долей 13,8% что в общем объеме активов отразилось увеличением на 4,1%

Наличные деньги, аффинированные драгоценные металлы и корреспондентские счета являются наиболее ликвидными средствами банка.

Несмотря на некоторые негативные изменения за отчетный период банк значительно расширил объемы своей деятельности. Доходность его активов составила 2,7%.

Проанализируем финансовое положение АО «АТФ Банк».

АТФ Банк демонстрирует сбалансированный рост своих активов и кредитного портфеля, который поддерживается ростом балансового капитала и повышением способности Банка генерировать доход.

Активы АТФ Банка по состоянию на 2018 год составили 1,369,049,759 тыс. тенге, по сравнению с 2017 годом 1,299,157,249 тыс. тенге, об этом свидетельствует рост на 5,4%.

Таблица 2. Активы АО «АТФ Банк»

Активы	2018 г. тыс. тенге	2017 г. тыс. тенге	Прирост в %
Денежные средства и их эквиваленты	277,613,354	241,189,862	15,1

Кредиты, выданные корпоративным клиентам	774,219,854	654,818,548	18.2
Кредиты, выданные розничным клиентам	207,943,609	181,858,899	14.3
Инвестиции, удерживаемые до срока погашения	-	111,626,200	-100
Активы, удерживаемые для продажи	46,791,697	55,693,112	-15,9
Основные средства и нематериальные активы	25,843,720	24,750,360	4,4
Прочие активы	36,637,517	29,220,255	25,4
Итого активов	1,369,049,759	1,299,157,249	5,4
Примечание - Составлено по материалам АО «АТФ Банк» [3]			

Наибольший рост произошел по кредитам, выданным корпоративным клиентам увеличение на 18,2% что в денежном эквиваленте составляет 119 401 306 тыс. тенге. Так же, рост произошел в кредитах, выданных розничным клиентам увеличение на 14.3 по сравнению с предыдущим годом, что в денежном эквиваленте составляет 189 757 710 тыс. тенге.

Банк размещает свои активы в кредиты так как, получает наибольшую часть дохода. Денежные средства увеличились на 15,1%. Денежные средства и их эквиваленты включают наличные банкноты и монеты, свободные остатки (счета типа «Ностро») в НБРК, а также высоколиквидные финансовые активы с первоначальным сроком погашения менее 3 месяцев, которые не подвержены существенному риску изменения справедливой стоимости и используются Группой для урегулирования краткосрочных обязательств. Денежные средства и их эквиваленты отражаются по амортизированной стоимости в консолидированном отчете о финансовом положении [3].

Управление активными операциями в АО «АТФ БАНК».

Управление активными операциями банка состоит в целесообразном размещении собственных и привлеченных средств банка с целью получения максимальной доходности.

К основным принципам управления активами относятся:

- соблюдение оптимальной структуры активов;
- диверсификация активных операций;
- отслеживание рисков и создание резервов;
- поддержание доходности активов.

АТФ Банк ставит в приоритет кредитные операции. Управление кредитным риском – совокупность взаимосвязанных и взаимозависимых элементов, обеспечивающих оптимизацию кредитного риска. К ним относятся:

- кредитная политика банка;
- лимитирование – процесс установления лимитов, т.е. предельных сумм кредитования;
- внутрибанковский контроль и мониторинг кредитного риска;
- диверсификация – распыление кредитного риска в зависимости от отрасли и принадлежности заемщиков, уровня их кредитоспособности, географического положения, организационно-правовой формы и т.д.

Второе место по значимости в управлении занимают ценные бумаги.

Управление ПЦБ означает планирование, анализ и регулирование состава портфеля, а также осуществление деятельности по его формированию.

Пассивная форма управления состоит в создании хорошо диверсифицированного портфеля с заранее определенным уровнем риска и продолжительным сохранением портфеля в неизменном состоянии.

Методами пассивного управления являются:

- диверсификация;
- индексный метод (метод зеркального отражения);
- сохранение портфеля.

Активные операции имеют также важное народнохозяйственное значение. Именно с их помощью банки могут направлять высвобождающиеся в процессе хозяйственной деятельности денежные средства тем участникам экономического оборота, которые нуждаются в капитале, обеспечивая перелив капиталов в наиболее перспективные отрасли экономики, содействуя росту производственных инвестиций, внедрению инноваций, осуществлению реструктуризации и стабильному росту промышленного производства, расширению жилищного строительства. Большое социальное значение имеют ссуды банков населению.

Основным видом активных операций коммерческого банка стало кредитование.

Кредиты, предоставляемые коммерческими банками можно классифицировать по ряду признаков (по срокам, по видам обеспечения, по размерам и т.д.).

Список литературы:

1. Антонов Н.Г., Пессель М.А. Денежное обращение, кредит и банки. – М.: Финстатинформ, 1995. – 272 с
2. Сайт Национального Банка Республики Казахстан. – <https://nationalbank.kz/>
3. Сайт АТФ Банка. – <https://www.atfbank.kz/>.

Секция 8. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА И БЕЗОПАСНОСТИ ТОВАРОВ И УСЛУГ

ПЛАГИАТ В РЕКЛАМЕ – БОЛЕЗНЬ XXI ВЕКА

ВАЛЬКО М.

студентка группа МН-32,

ИМАМОВА К.

студентка группа МН-33,

ПЛЕТЕНЬ Е.В.

преподаватель спецдисциплин высшей категории

КЭБП Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В статье содержится анализ результатов исследования, цель которого – изучить отношение к плагиату рекламе. Целевой группой стали студенты 2 и 3 курсов КЭБП КЭУК, высказавшие свое мнение по данной проблеме. Выборка составила 60 человек. Для проведения анкетирования была составлена анкета из семи вопросов. Результаты опроса были оформлены графически в виде диаграмм, сделаны выводы. Большинство участников анкетирования к плагиату в рекламе безразличны, 28% опрошенных это раздражает, а некоторым даже нравится.

Ключевые слова: плагиат, подделка, клонирование, оживление, имитация, идея, респондент, айдентика.

Еще в 1899 году, специальный уполномоченный американского бюро патентов Чарльз Дюэлл сказал: «Все, что могло быть изобретено, уже изобрели». Получается, что нам, в XXI веке уже невозможно ничего нового придумать, так как ресурсы человеческой фантазии действительно давно иссякли и эффект дежавю в рекламе это неизбежность. Копирайтеры и PR-менеджеры часто жалуются на конкурентов и заказчиков, которые воруют их идеи. Плагиат сегодня процветает, и его все чаще используют даже самые известные мировые бренды.

Давайте разберемся, так что же такое плагиат? Словари определяют это понятие, как умышленное присвоение авторства чужого произведения науки или искусства, чужих идей или изобретений.

Плагиат в рекламе труднодоказуем, потому что при общей схожести очень сложно найти неопровержимые доказательства заимствований. Сегодня рекламщиков повсеместно объединяет ограничение в ресурсах, да и придумывать что-то новое все сложнее и сложнее. Именно поэтому они часто повторяются.

Рекламные изображения в отличие от элементов фирменного стиля не являются, объектом для регистрации и потому, как правило на них не распространяется законодательство о защите интеллектуальной промышленной собственности. Все элементы произведения, которые немного различаются по цвету, шрифту, тексту и смыслу, формально плагиатом не считаются. Только обвинение в нарушении авторских прав может стать тем, на чем можно доказывать свою правоту в суде [1].

Существует несколько видов плагиата в рекламе.

Гольй плагиат – слепое сознательное копирование чужих идей, текстов.

Творческая переработка – изменение или адаптация чужих рекламных материалов под конкретную ситуацию, особенно часто встречается в полиграфической и наружной рекламах.

Осознанные заимствования элементов, когда заимствованный элемент включен в новое рекламное сообщение.

Реализация одной и той же идеи несколькими независимыми рекламистами для разных товаров и в разных географических точках, что объясняется существованием нескольких очень похожих по характеристикам рынков и целевых аудиторий. Реклама часто основывается на стереотипах, культурной среде, сленге, моде, которые могут совпадать в различных странах.

Мимикрия рекламы (паразитирование на известном бренде).

Встречается в виде:

подделка – точное повторение чужого рекламного обращения или его части для рекламы своего товара. Это неприкрытое заимствование с нарушением авторских прав первичных разработчиков.

клонирование – подделка может быть произведением самого автора, стремящегося таким способом «снять» второй урожай с собственного удачного произведения.

оживление – придание второй жизни рекламе путем оригинальной обработки материала.

имитация – использование элементов чужой рекламы (цвет, сюжет, слоган) в своей продукции, причем подделка не всегда точно похожа на оригинал. Например, на рынке есть порошки «Ариель» и «Апрель» [2].

Очень часто под маркой-имитатором продаются поддельные товары. Потребителю трудно определить настоящую торговую марку и марку-имитатор, если дизайн их упаковок и фирменных элементов похож визуальнo или вовсе не отличается.

СМИ не раз писали о паразитирующих брендах. Например, «COCACOLA» имеет множество аналогов, которые незаконно копируют дизайн и товарный знак. В Беларуси с целью патриотизма создали продукт под названием «БЕЛА-КОЛА». Затем на рынке появилась «Лайк Кола», потому что производителям аналога показалось, что «Кока Кола» это скучно. Далее придумали другие продукты с таким же названием – масло, заварка и даже шампунь.

Использование чужих идей встречается и в казахстанской рекламе. На нашем рынке можно встретить множество «клонов» известных брендов. Компания «Султан» выпускает печенье с зефирной прослойкой в шоколаде «Шоко Пир», логотип которого очень напоминает печенье «Choco-Pie» южнокорейской компании «Orion». На нашем рынке успешно работает «TOO RIKS» – производственно-дистрибьюторская компания, выпускающая холодный чай «Nextea», название которого созвучно названию чая компании «Coca-Cola Almaty bottlers» – Nестea. А вот дизайн этикетки напоминает уже другой напиток – «Lipton Ice Tea», бренд компании «Unilever» Среди напитков «TOO RIKS» есть и популярный коктейль «Dizzy», форма бутылки и похожая на бокал для мартини буква «Y» в названии перекликаются с дизайном бутылки коктейля «Shake» американской компании «Red&Blue Beverages» [3].

Ведущие мировые фирмы сегодня создают глобальные рекламные тренды, и конечно менее известные фирмы стараются быть «тонусе», занимаясь своеобразным подражанием. Это называется – тянуться за лидером, что позволяет предприятиям сэкономить на стадии разработки брендов. Сейчас модное направление в маркетинге это айдентика – набор характерных черт бренда, то, что делает его визуальнo узнаваемым. Благодаря грамотной айдентике в нашем сознании возникает визуальный образ марки и ассоциации, которых хотел достичь производитель. Название одного из самых известных напитков в мире у нас ассоциируется с красным цветом и новогодними праздниками [4].

В рамках данной работы было проведено исследование, цель которого изучить отношение к плагиату рекламе. Целевой группой стали студенты 2 и 3 курсов КЭБП КЭУК, высказавшие свое мнение по данной проблеме. Выборка составила 60 человек.

Анкета начиналась с вопроса: «Как Вы относитесь к рекламе?». Исходя из результатов, представленных на диаграмме, можно сделать следующие выводы: большинство

респондентов – 47 % относятся к рекламе равнодушно, 29% – положительно, а 22% высказали негативную позицию (рисунок 1).

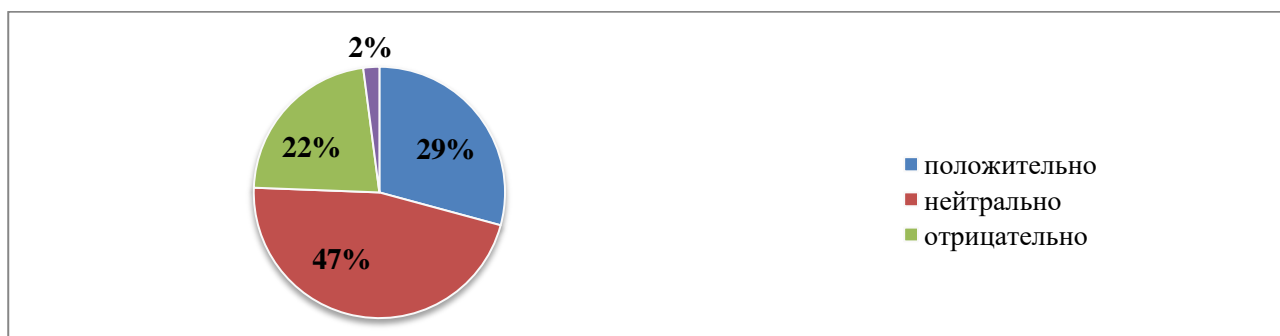


Рисунок 1 – Как Вы относитесь к рекламе?

На основе полученных данных можно сделать следующие выводы, что большинство респондентов (44%) доверяют не всякой рекламе, при этом стоит отметить, что, доверие к рекламе проявляют 18 %, в то время как 38% опрошенных совсем не доверяют рекламе (рисунок 2).

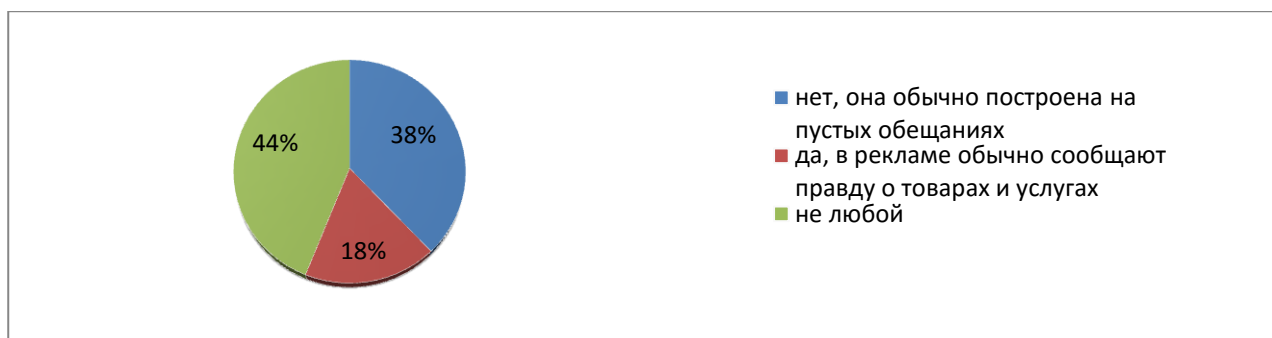


Рисунок 2 – Доверяете ли Вы рекламе?

Большинство респондентов 42% отметили, что плагиат в рекламе их не интересует и они к нему безразличны, 28% опрошенных это раздражает, 18% вообще не обращают на это внимание, при этом 9% считают, что даже такая реклама дает возможность получить нужную информацию и 3% такая реклама нравится (рисунок 3).

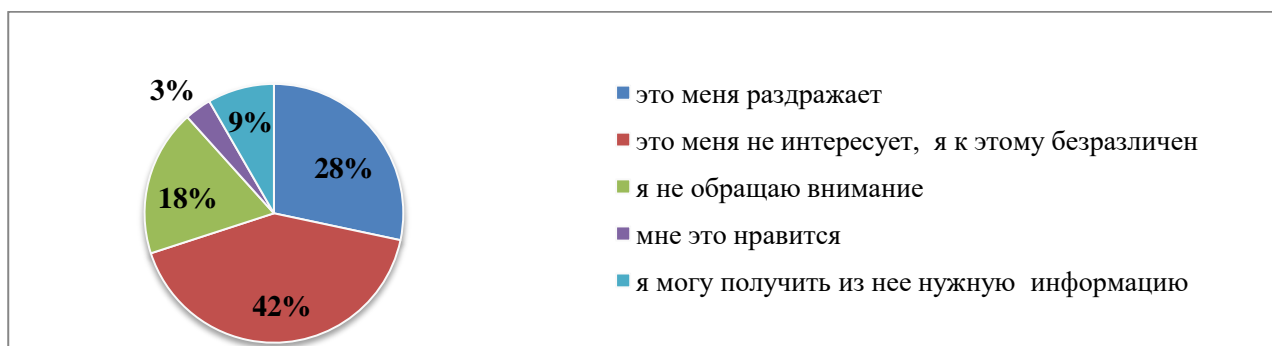


Рисунок 3 – Отношение к плагиату в рекламе

На вопрос «Как на Ваш взгляд соотносится качество рекламы и качество товара?» мнения разделились: 49% опрошенных считают, что профессионально сделанная реклама обычно пропагандирует товары \ услуги высокого качества, 24% высказали мнение, что чем

хуже товар, тем профессиональнее и интереснее проводится рекламная кампания и 24% отметили, что качество рекламы и товара никак не связаны между собой (рисунок 4).

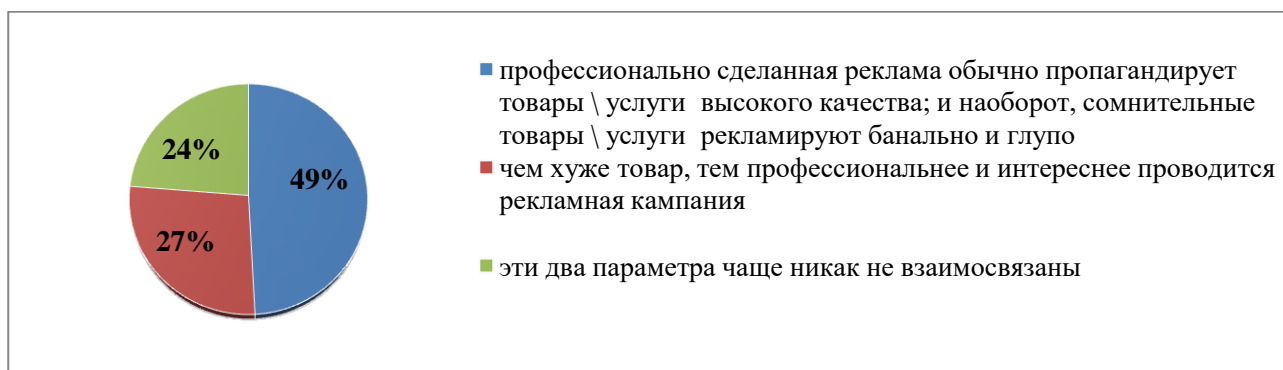


Рисунок 4 – Как на Ваш взгляд соотносится качество рекламы и качество товара?

Следующий вопрос был направлен на то, чтобы выявить отношение к приобретению рекламируемых брендов. Большинство респондентов (32%) отметили, что они хотят соответствовать моде, 22% имеют желание показать себя, цель выделиться среди сверстников поставили 20% опрошенных, 17% считают, что так можно показать свой социальный статус. При этом 5% приобретают рекламируемые бренды, чтобы похвастаться и 4% интересуется только качеством товара (рисунок 5).

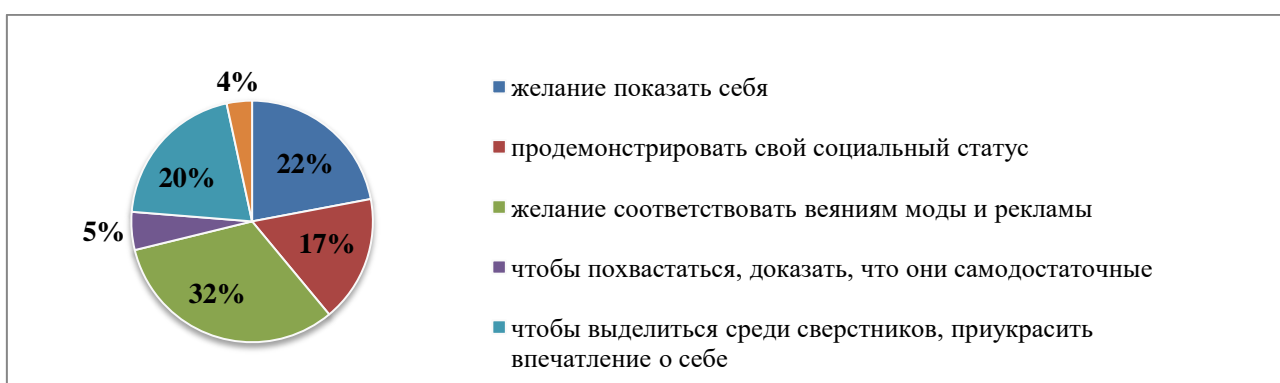


Рисунок 5 – Отношение к приобретению рекламируемых брендов

Наличие интересной и полезной информации в рекламе отметили 44% респондентов, 38% привлекает яркий и красивый дизайн, 16% обращают внимание на участие знаменитостей в рекламе и 4 человека считают привлекающий фактором слоган (рисунок 6).

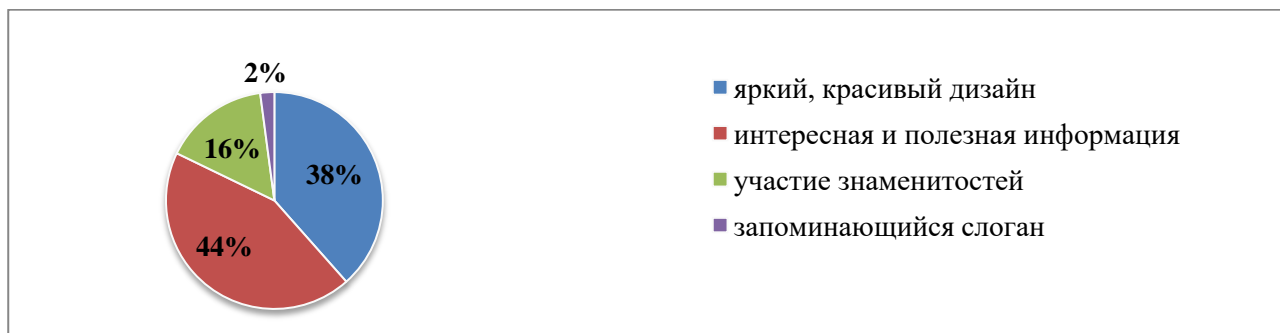


Рисунок 6 – Чем, на Ваш взгляд, реклама может привлекать потребителя?

Неожиданным получился анализ ответов на вопрос «Почему в рекламе встречается плагиат?». 51% анкетированных ответили, что этим никто не занимается и трудно доказать факт плагиата, 32% считают, что причина в том, что покупатели не обращают внимания на плагиат, 15% опрошенных высказали мнение, что у творческих людей мысли сходятся и один студент отметил лень, как фактор плагиата (рисунок 7).

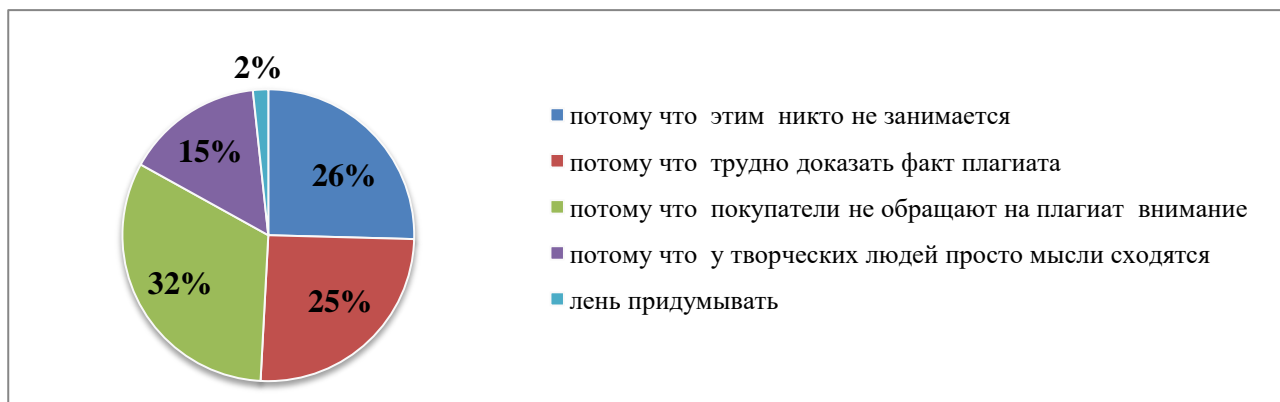


Рисунок 7 – Почему в рекламе встречается плагиат?

Таким образом, после проведения анкетирования можно сделать вывод: большинство респондентов к плагиату в рекламе безразличны, 28% опрошенных это раздражает, а некоторым даже нравится. 49 % анкетированных считают, что профессионально сделанная реклама обычно пропагандирует товары/услуги высокого качества. Почти треть участников опроса высказали мнение, что, чем хуже товар, тем профессиональнее и интереснее проводится рекламная кампания. Мнение о том, что реклама стимулирует молодежь к приобретению брендовых товаров подтвердилось, так как большинство хотят соответствовать моде и имеют желание показать себя и выделиться среди сверстников. Реакция на плагиат в рекламе оказалась следующая: больше половины считают что этой проблемой никто не занимается этим никто не занимается и трудно доказать факт плагиата.

Реклама – это часто коллективное произведение, и установить авторское право нелегко, что затрудняет правовую защиту. Плагиат остается на совести рекламистов, это скорее этический вопрос, чем правовой.

Список литературы:

1. https://studref.com/479538/marketing/plagiat_reklame
2. <https://touch.facebook.com/AgencyBARRACUDA>
3. Калабин В., Цай А. Ты не гений, ты – вор! // Журнал «Эксперт»
4. Андреев Р. Что такое айдентика: что входит, этапы разработки и примеры // <https://blog.calltouch.ru/> от 16 декабря 2019 года.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ТАМАҚ ӨНЕРКӘСІПТЕРІНІҢ САЛАЛАРЫ МЕН ТЕХНОЛОГИЯСЫНА СИПАТТАМА

ЕСМАХАЕВ З.Т.

Тех-34к тобының студенті,

ЖАКУПОВА А.С.

магистр

ҚҚЭУ экономика бизнес және құқық колледжі,
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. Бұл мақалада Қазақстан Республикасының тамақ өнеркәсіптерінің салалары мен технологиясына сипаттама берілген. Халықаралық тәжірибеде тамақ өнімдерінің сапасы мен қауіпсіздігін қамтамасыз ету мәселесі бойынша халықаралық стандарт «Тамақ өнімдері қауіпсіздігінің менеджмент жүйесі, республика аумағы бойынша адамдардың өмірі мен денсаулығын қорғау мақсатында және тұтынушылардың мүддесі тұрғысынан жылы «Тамақ өнімдерінің қауіпсіздігі туралы», «Тұтынушылардың құқығын қорғау туралы» Қазақстан Республикасының заңдары туралы айтылған.

Кілтті сөздер: тамақ өнеркәсібі, азық-түлік қауіпсіздігі, тамақ өнімдерінің сапасы, ISO 22000, технологиялық процестер.

Қазақстанда тамақ өнеркәсібі саласындағы нарықтық экономиканың дамуы тамақ өнімдерін өндірудегі бәсекелестікті арттыра отырып, тұтынушылардың қажеттілігін сапалы да қауіпсіз өніммен қамтамасыз ету арқылы жүзеге асырылуы тиіс. Осы мақсаттың елімізде іс жүзінде орындалуы үшін азық-түлік өнімдерін өндіруді басқару ісіне жаңаша көзқарас жүйесін енгізу мәселесі қолға алынуда.

Қазіргі кезеңде тамақ өнеркәсібі саласы шикізат, ингредиенттер мен технологиялық қоспалар, өніммен тікелей жанасатын орама, қапшық, буып-түю материалдары және өнімді өңдеу технологиялық әдіс-тәсілдердің алуан түрлілігімен ерекшеленеді.

Осындай жағдайда өндіріліп жатқан азық-түлік өнімдерінің адам денсаулығына, соның ішінде, әсіресе балалар мен жүкті әйелдер, сондай-ақ науқас адамдардың денсаулығына кері әсер ету, өміріне қатер төндіру фактілері жиі кездеседі. Сонымен қатар адамның қоршаған ортаға зиянды іс-әрекеттерінен туындайтын экологияның ластануы, жеңіл жолмен пайда табуды көздеп, нарыққа жалған өнім енгізу фактілері азық-түлік өнімдерінің залалдануына себепкер болуда. Нәтижесінде, азық-түлік өнімдерінің қауіпсіздігін қамтамасыз ету мәселесі барған сайын күрделене түсуде.

Мысалы, тамақтан улану жөніндегі статистикалық мәліметтерге жүгінсек, дүниежүзі бойынша минут сайын 5 жасқа дейінгі балалардың бесеуі тамақ өнімдерінен туындаған аурулардан көз жұматын көрінеді. Дүниежүзілік денсаулық сақтау ұйымының мәліметі бойынша, әр жыл сайын дамыған елдер халқының 30%-дан астамы тамақтан уланады, 2 млн. адам қауіпті тамақ өнімдерін тұтыну салдарынан көз жұмады екен.

Біздің елде тек 2010 жылдың өзінде тиісті талаптарға сәйкес келмейтін дәрі-дәрмек, азық-түлік қатарлы биологиялық текті өнімдерді пайдаланудың әсерінен 3400 адам уланған. Осындай жағдайда елімізде тамақ өнімдері мен мал, жануарлар азығының қауіпсіздігін қамтамасыз ету үшін халықаралық деңгейде қабылданған нормативтік-құқықтық тәжірибелерді пайдаланудың тиімділігі жоғары болмақ [1, 5 б.].

Қазақстан және ТМД елдерінің азық-түлік өнеркәсібі саласында ұзақ уақыт бойы азық-түлік өнімдерінің қауіпсіздігін қамтамасыз етудің озық тәсілдері болмады. Ал олардың өндірген өнімдерінің сапасы мен қауіпсіздігі ескірген стандарттар мен техникалық шарттарға негізделіп келді. Сондықтан әлемдік нарық кеңінен өріс алған қазіргі жағдайында халықаралық жоғары деңгейде әзірленген стандарт талаптарын ұлттық стандарт, нормативтік-құқықтық актілермен үйлестіру, халықаралық стандарттау ұйымының (ISO) стандарттарын оңтайлы пайдаланудың маңыздылығы аса жоғары болып отыр.

Халықаралық тәжірибеде тамақ өнімдерінің сапасы мен қауіпсіздігін қамтамасыз ету мәселесі бойынша халықаралық стандарт ISO 22000:2005 «Тамақ өнімдері қауіпсіздігінің менеджмент жүйесі. Тамақ өнімдерін өндіру және тұтыну тізбегіндегі барлық ұйымдарға қойылатын талаптар» қолданысқа енгізілген. Қазірде әлемнің көптеген елдерінде, соның ішінде Қазақстан да осы стандартқа негізделген мемлекеттік, ұлттық стандарттарды әзірлеп, бекіту, кеңінен қолдану үрдісі өріс алған. ISO 22000:2005 стандарты бірқатар беделді ұйымдардың қатысумен әзірленді. Оларға «Codex Alimentarius» комиссиясы, Еуропалық одақтың тамақ өнеркәсібі кәсіпорындарының конфедерациясы, Тамақ қауіпсіздігі бойынша

ғаламдық бастама, Тамақ өнімдері қауіпсіздігі жөнінен бүкілдүниежүзілік ұйым, Қонақ үй, мейрамханалардың халықаралық қауымдастығы, т.б. жатады [2].

ISO 22000 стандартын әзірлеудің негізгі мақсаттарының бірі тамақ өнімдерінің қауіпсіздігі саласындағы көптеген халықаралық нормативтік құжаттарды үйлестіру болды. Нәтижесінде тамақ өнімдерінің қауіпсіздігін басқаруды өнімнің барлық өмірлік кезеңдерінде, яғни «фермадан шанышқыға дейін» немесе «егіс алаңынан үстелге дейін» үйлестіріп, жүзеге асыруға мүмкіндік туындады.

Тамақ өнімдерін өндіру мен тұтыну тізбегіне шикізат, жем-шөп даярлаудан бастап, тамақ өнімін өндіру, тасымалдау, сақтау, тұтынушыларға өткізу, кәсіпорын, мекемелері түгелдей қамтылады. Сонымен бірге тиісті құрал-жабдық, буып-түю материалдарын дайындайтын кәсіпорындар, тағамдық қоспалар мен ингредиенттер, жуу, тазалау құралдарын шығаратын мекемелер мен қызмет көрсету ұйымдары да осы тізбектен орын алады.

Осы халықаралық стандарттың негізінде 2006 жылы Қазақстанда ҚР СТ ИСО 22000-2006 «Тамақ өнімдері қауіпсіздігінің менеджмент жүйесі. Тамақ өнімдерін өндіру және тұтыну тізбегіндегі барлық ұйымдарға қойылатын талаптар» мемлекеттік стандарты әзірленіп, бекітілді. Бұл стандарт 2007 жылдың 1 шілдесінен бастап күшіне енді. Тамақ өнімдерін өндірумен айналысатын кез келген ұйым осы стандартты негіздей отырып, тамақ қауіпсіздігінің менеджмент жүйесін құрып, енгізе алады.

Сондай-ақ, республика аумағы бойынша адамдардың өмірі мен денсаулығын қорғау мақсатында және тұтынушылардың мүддесі тұрғысынан 2007 жылы «Тамақ өнімдерінің қауіпсіздігі туралы», 2010 жылы «Тұтынушылардың құқығын қорғау туралы» Қазақстан Республикасының заңдары қабылданды. Аталмыш заңдарда өнімді өндіру және тұтынушыларға жеткізу (өткізу) үрдісіне қатысушылардың жауапкершілігін арттыру мақсатында оларға қойылатын талаптарды мейлінше күшейту, қауіпсіздікті қадағалау, бақылау шараларын жетілдіру көзделген. «Тұтынушылардың құқықтарын қорғау туралы» заңда көрсетілгендей, сапасы тиісті талаптарға сай келмейтін тауарды тұтынушы сатушыға қайтарып беріп, оған төлеген ақшасын қайтарып алуға құқылы. Сондай-ақ, тұтынушы тауардың және көрсетілген қызметтің кемшіліктері салдарынан өміріне, денсаулығына немесе мүлкіне келтірілген зиянды толық көлемде өтетуге құқылы. Мәселен, «Тамақ өнімдерінің қауіпсіздігі туралы» заңның 31-бабында қатерлерді талдау (бағалау және басқару) міндетті түрде жүргізілуі көрсетілген. Ал қатерлерді (қауіптілікті) талдаудың тиімділігіне ҚР СТ ИСО 22000 стандарты негізінде әзірленген тамақ өнімдері қауіпсіздігінің менеджменті жүйесі шеңберінде қол жеткізуге болатындығын тәжірибе айқын көрсетуде.

Елімізде соңғы жылдары тамақ өнеркәсібі саласының кәсіпорындарына ҚР СТ ИСО 22000 стандарты негізінде тамақ өнімдері қауіпсіздігінің менеджменті жүйесін енгізу жұмысына көңіл бөлінуде. 2011 жылы осы жүйені енгізген кәсіпорын саны 65-ке жеткен. Халықаралық табысты кәсіпорындардың тәжірибесі мен біліміне негізделген тамақ өнімдері қауіпсіздігінің менеджменті тамақ өнімдерінің қауіпсіздігін қамтамасыз ету мәселесін кешенді түрде шешуге мүмкіндік береді [2].

ҚР СТ ИСО 22000 стандартының артықшылығы тек өнімнің ғана емес, өндіру мен тұтынудың барлық кезеңдерін қамтитын қауіпсіздіктің алдын алу, оны болдырмауға бағытталған бақылау жүйесін құрайтындығында. Себебі, тамақ өнімдерінің қауіптілігі оларды өндіру және тұтынудың кез келген сатысында пайда болуы мүмкін. Сондықтан, бақылау іс шаралары тамақ өнімдерін өндіру мен тұтынудың барлық тізбегінде жүргізілуі тиіс. Осылайша тамақ өнімдерінің қауіпсіздігі оларды өндіру және тұтынуға қатысушылардың бірлескен күш-жігері мен іс-әрекетінің арқасында ғана толықтай жүзеге асырылуы мүмкін.

Тамақ өнімдері қауіпсіздігінің менеджменті жүйесін енгізу мәселесіне немқұрайлылық таныту – әлемдік нарық бәсекелестігіне қазақстандық кәсіпорындарды қабілетсіз ете отырып, отандық тамақ өнімдерінің халықаралық саудадағы үлесін ұлғайтуға кедергі келтіретіні сөзсіз.

Технология адамзатқа керек шикізатты дайын өнімге түрлендіру үшін шикізатты өңдеудің прогрессивті әдістерін қолдану және еңбек өнімдерінің өсуіне байланысты бір өнімге шаққанда қуат шикізат пен еңбектің ең аз шығынымен өндіру туралы ғылым. Технология ғылым ретінде алып өнеркәсіптің дамуымен жетілдіріліп пайда болды.

Егер тағам технологиясын айтатын болсақ, оның жетілдірілуінің күші тұтынушыларды тағам өнімдеріне қажеттіліктерін максималды қанағаттандыруға ұмтылу. Көптеген ғалымдардың пікірлері бойынша соңғы 50 жылда адамзат тарихында технологияның әсер ететін дамуы байқалады. Бірақ бұл даму көбіне қоршаған ортаға зияндығымен іске асты. Әр түрлі өндіріс технологияны интенсификациялау көптеген табиғат кешендерін экологияға зиян ретінде қолдануды интенсификациялады. Осыған байланысты қазіргі кездегі технология ғылыми-техникалық прогресс есебімен шетел және отандық ғылым жетістіктеріне негізделу керек.

Республикамыздағы агроөнеркәсіп комплексімен халық шаруашылығының тағам саласының алдында келесі міндеттер тұр:

- тағам өнеркәсібінің өнімдерінің барлық өсірілген егін, мал және құс шығындарынсыз өндірісін дайындауын, сақтауын қамтамасыз ету;
- өнімді тұтынушыға ыңғайлы ыдыспен және әдемі безендіріп ұсыну;
- әр түрлі өнімдер технологиясын әзірлеу соның ішінде арнайы бағыттағы өнімдер технологиясын дамыту;
- халықты балансталған рацион бойынша толық құнды тағаммен қамтамасыз ету;
- өнім өндірісіне жасалатын шығынды неғұрлым азайтып өнімнің өздік құнын минималды ету [3, 62 б.].

Технологиялық ғылымның міндеті шикізат ресурстары мен уақыттың өнімділігін талап ететін экономикалық өндіріс үдерістерін тәжірибеде қолданумен анықтау мақсатында физика-химиялық, биохимиялық, биологиялық заңдылықтарды табу. Технологияның жетілдірілуі халық шаруашылығында технологиялық үрдістің үдетуінің маңызды жағдайы болып табылады.

Қазіргі уақыттағы тағам технологиясының дамуының негізгі бағыттарына жататындары:

- үздікті технологиялық процестердің үздіксізге өтуі;
- қалдықсыз және аз қалдықты технологияны енгізу.

Өндірісі жаңа технология үнемдеуші қалдықсыз және аз қалдықты экологиялық таза технологияларды енгізу және дайындау халық шаруашылығының әр түрлі саласының қозғаушы күші болып табылады. Сондықтан технология негізін тек технологтар, механиктер ғана емес, тауартанушыларда игере білу керек. Халық шаруашылығының тағам саласы тұтынушының сұранысын жоғары сапалы экологиялық таза өнімдер мен диеталық және бала тағамының өнімдерімен қамтамасыз ету керек. Тағам саласы халық шаруашылығының басқа салаларына шикізат өндіру спирт, тұз, крахмал, өсімдік майы, техникалық майлар, мал терісі, қан өндіру өнімдері, медицина өнімдері үшін шикізат болып табылады.

Технологиялық процестің техникалық, экономикалық өнімділігін сипаттайтын маңызды көрсеткіштері келесілер [4, 115 б.]:

- өнімнің бір данасына энергия мен жартылай фабрикаттар шикізаттың минимум шығыны;
- дайын өнімнің шығымы мен сапасы;
- еңбекөнімділігінің деңгейі;
- үрдістің екпінділігі.

Технологиялық құралдар әдістер мен терминологияны унификациялау мақсатында 1975 жылы мемлекеттік стандарт ретінде құжатнаманың бірыңғай жүйесі дайындалды. Соған сәйкес технологиялық процесс термині негізінде өнімді өндіру кезінде негізгі құрамдас бөлігі болып табылатын сақтау, өңдеу, қайта өңдеумен байланысты операцияларды нығайтуға бағытталды.

Технологиялық процестерді іске асыру нәтижесінде яғни өнімді пайдалануға дайын тағам болады. Ғылым мен қоғам үшін маңызды негізгі бағыттар:

1) Тамақтану эпидемиологиясы. Экономикалық және әлеуметтік проблемаларды маңыздылығын толығымен құрайтын тамақтануды рационалдандыру бойынша шараларды дұрыс тамақтануды зерттеуді қосады.

2) Азық-түлік шикізаты мен тағам өнімінің сапасын қамтамасыз ету. Олардың сапасы екі негізгі факторлармен анықталады:

а) қауіпсіздігі; б) тағамдық құндылығы.

3) Тамақтану физиологиясы биохимия облысындағы іргелік зерттеулердің дамуы [5, 11 б.]. Метаболизм, биотрансформация, тағамның белгілі контраминанттары, аса қауіпті әрекет механизмі оқып білу. Жеке бөлшектердің және олардың комплектілерінің фармокологиялық аспектілерін зерттеу маңызды болып табылады

Тағамдық шикізаттар көбінесе тез бұзылатын өнімдер болғандықтан олар физикалық факторлардың әсерінен оңай өзгеріп, олардың бастапқы құны жоғары болады.

Тағамдық шикізаттардың аталған ерекшеліктері оларды ұқсату кезінде бүкіл процесс жүретін уақыт ішінде өнімнің бұзылмауын қамтамасыз ететін шаралардың қолданылуы және сақталуы керектігін талап етеді. Ұқсату режимдері, бір жағынан, ұқсату мақсатына қол жеткізуді, ал екінші жағынан өнімнің көрсеткіштерін минимум өзгертуін керек, сонымен бірге шикізат бірлігінен максимум дайын өнім шығуын қамтамасыз етуі керек.

Тұтынушы нарығының заманауи талаптарына сай тұрақты және сәтті болуы тұтынушының талабына сай қауіпсіз, әрі сапалы өнім шығару, заманауи менеджмент жүйесін рационалды қолдана алу, халықаралық стандарттар және менеджмент жүйесін енгізу, өндірісте бәсекеге қабілетті өнім ойлап тауып, оны енгізумен анықталады.

Халықты қауіпсіз, әрі сапалы өніммен қамтамасыз ету – мемлекеттің негізгі міндеттерінің бірі.

Әдебиеттер тізімі:

1. Кенжеболатова М.Ш. Еліміздің азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз етудегі кейбір өзекті мәселелер // С.Сейфуллин атындағы Қазақ агротехникалық университетінің Ғылым жаршысы. 2014. №1(80). Б.153–162.

2. ISO 22000:2005 «Тамақ өнімдері қауіпсіздігінің менеджмент жүйесі. Тамақ өнімдерін өндіру және тұтыну тізбегіндегі барлық ұйымдарға қойылатын талаптар». URL: <http://www.adilet.gov.kz/>

3. Билялов К. Основной показатель эффективности межотраслевой интеграции // Промышленность Казахстана. 2012. № 6. Б.46–48.

4. Витол И.С. Безопасность продовольственного сырья и продуктов питания. – М.: ДеЛи принт, 2013. – 350 б.

5. Нурхаликов Ж., Аубакирова Ж.Я. Қазақстанның экономикасының дамуына кедендік одақтың әсері URL: <http://group-global.org/>

АДАМ АҒЗАСЫНА ФАСТФУД ӨНІМДЕРІНІҢ ӘСЕРІ

ЖАРЫЛҒАПОВА М.Е.
СТ-31к тобының студенті,
САТБЕКОВА Ф.Ж.
оқытушы

ҚҚЭУ экономика бизнес және құқық колледжі,
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. Осы мақалада фастфуд өнімдерінің адам ағзасына әсері туралы баяндалған. Ең алдымен шығу тарихы туралы айтылып, фастфуд тағамдарының түрлері сипатталып,

соңғы статистикалық мәліметтер де көрсетілген. Сонымен қатар фастфуд өнімдерінен болатын аурулар қатары да айтылған. Фастфуд өнімдерінің сұранысын анықтау мақсатында, оқу орынында студенттер арасында жүргізілген «Сіз фастфуд өнімін жиі қолданасыз ба?» сауалнамасының қорытындысы да баяндалған.

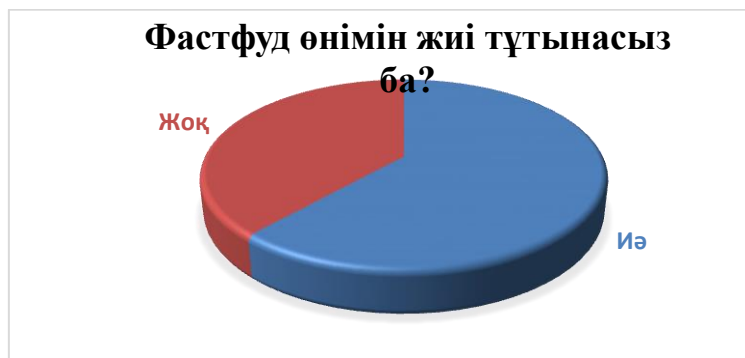
Кілтті сөздер: фастфуд, адам ағзасы, денсаулық, тәбет, жылдам тағам, бургер, калория, тез дайындау, майлы.

Фастфуд термині ағылшын тілінен аударғанда «fast» – жылдам, «food» – тамақ деген мағынаны білдіреді. Өте тез дайындалады, ал бұл тұтынушыға өте қолайлы болғандықтан қазіргі таңда кең қолданысқа ие.

Фастфудтың тарихына үңілетін болсақ, 1920 жылдары ең бірінші фастфуд тағамы Америкада қолданысқа ие болды. 1921 жылы Канзаста White Castle атты компания ашылып, алғашқылардың бірі болып гамбургер дайындаған еді. Бұл компания келушілерді гамбургердің бағасының тұрақтылығымен жаулап алды, бірақ тағамның сапасымен құндылығы жөнінде компания басшысы Билли Инграма ойламады. 1940 жылдардың соңында White Castle компаниясының мықты бәсекелесі болып McDonald's компаниясы бой түзеді. Сол жылдан бастап McDonald's компаниясы алпауыт компаниялардың бірі болды. Тоқсаныншы жылдары гамбургер кедейлерге арналған зиянды тағам болып есептелінетін. Оны қала көшелерінде ғана үйсіз-күйсіз адамдарға сататын болған. Тек кейінірек бұл тағам ресторандарға жол тартты. Гамбургер туралы БАҚ-тарда алғаш рет 1894 жылы Los Angeles Times газетінде сөз болды. АҚШ-тың өзінде фастфуд сататын 300 мың ресторан жұмыс істейді. Ричард және Морис Макдональдтар өздерінің алғашқы ресторанын 1949 жылы Калифорния штатындағы Сан Бернардинода ашты. McDonald's Бразилиядағы халықты жұмыспен қамтып отырған ең үлкен компаниялардың бірі болып саналады. McDonald's ресторандары ашылар тұста желі иелері сатып алушылардың ресторанда ұзақ уақыт отыруын қаламағандықтан, бөлмеге ыңғайсыз орындықтар қойып, ойын-сауық автоматтарының болмауына барынша көңіл бөлген. Фри картофельдерінің көпшілік арасында кең етек жайғандығы соншалық, оның сатылымының көлемі шикі картоптардан да асып түсті [1].

Фастфуд біздің елімізде де қарқынды дамуда. Статистика бойынша соңғы 5 жылда жасөспірімдер арасында семіздікке шалығу 15,3%-ға өскен екен. 2014 жылы 100 мың жасөспірімге 196,1, ал 2019 жылы 226,1 құрады. Зиянды тағамды тұтынуға әуестік инфаркт, инсульт, онкология сияқты инфекциялық ауруларды дамытуға әкеледі. Осы ауруларға жеткізуші фактор-семіздік деп есептейді, саясат департаментінің директоры Айжан Есмагамбетова [2].

Фастфуд өнімдерінің сұранысын анықтау мақсатында, біздің оқу орнымызда Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті және Экономика, бизнес және құқық колледжі студенттері арасында 60 студенттен «Сіз фастфуд өнімін жиі қолданасыз ба?» сауалнамасы алынды.



Сурет 1 – «Сіз фастфуд өнімін жиі қолданасыз ба сауалнамасының» қорытындысы

Сауалнама қорытындысы бойынша жауап берген студенттердің 62%-ы «иә» деп, ал 38%-ы «жоқ» деп жауап берді. Бұл фастфуд өнімдерінің біздің студенттеріміздің арасында жоғарғы сұранысқа ие екенін көрсетеді.

Фастфуд сапасы мен құрамында не бар екенін, оның адам ағзасына әсері қандай? Оны көпшілік біле бермейді. Бұл тағамдардың барлығы фастфуд қатарына жатады. Сондықтан, осындай тағамдар адам денсаулығы үшін өте зиянды болып табылады. Фастфуд тағамдарын біреулер күнде ішіп-жеп жүрсе, кейбіреулер анда-санда ғана пайдаланады. Тамақты үйде асықпай дайындауға мүмкіндік болмағандықтан, қазіргі таңда қолайлы әрі бағасы қымбат емес. Алайда, өте қауіпті. Соған қарамастан, кей адамдар еріншектігінің салдарынан дайын асқа жүгіретіні шындық. Бұл дұрыс емес. Әсіресе, балаларды кішкентай кезінен бастап мұндай тамақтарға үйретпеген жөн. Фастфуд сататын дүкендер әдемі жарнамалары арқылы өнімдерін төмен бағалармен ұсынып, жылдам әзірленетінін айтып, тұтынушылардың назарын өздеріне аударады. Мамандардың айтуынша, фастфудпен тамақтануға мүлдем болмайды. Осындай тағамдардың құрамында майлар мен консерванттар көп болғандықтан, дәрумендер мүлдем жоқ.

Ал ол несімен қауіпті десек, фастфуд тағамдарын дайындау барысында маргарин көп мөлшерде қолданылады. Маргариннің құрамында жасанды өнім, яғни, транс майлар көп. Кейбіреулер фастфудтың денсаулыққа зиян екенін біле тұра, одан бас тартпайды. Ғалымдардың пайымдауынша, бұл жағдай адамды психологиялық және химиялық тәуелділікке әкеп соқтырады. Өйткені, аталған өнімдерді жасаушылар оның дәмін күшейтетін арнайы қоспаларды қосады да, сол арқылы тұтынушыларды өзіне тартады екен. Тез тамақтанудың кесірінен ас қорыту жолдары қиындайды.

Фастфудқа үйір жандардың асқазан, жүрек аурулары, қан қысымы, қант диабеті аурулары күн өткен сайын үдей түседі. Әсіресе өз денсаулығына көңіл бөлмейтін жастарға обал. Олар диета сақтамай, тамақтанатын болса, саулығы күн өткен сайын әлсірей түседі. Түрлі елдердегі медициналық зерттеулердің нәтижесі фастфуд өнімдерін күнделікті қолдану семіздікке әкеледі дейді. Бір ғана орташа көлемдегі гамбургер немесе бір стакан кока кола 1500 калорияға тең күнделікті адамның бір күндік тамағы 1500 калорияны құрау керек. Ал сіз бір ғана гамбургер мен шектеліп қоймайсыз ғой. Бұл өнімдер адамды толық тәбетін қанағаттандыра алмайды, ол тек аз ғана уақытқа асқазанды алдау десе болады. Жарты сағаттан соң адам тағыда тамақтанғысы келеді. Диетолог-дәрігерлер семіздікке апаратын «қауіпті» тағамдарды атап өтті [3].

Фастфуд өнімдерін неліктен жақсы көреді? Жылдам дайындалатын бургерлер неге дәмді болады? Неліктен зиянды өнімдер өзіне тартып тұрады?

Барлық фастфуд тағамдарының дәмі бірдей. Адамдарға ащы, тәтті тағамдар ұнайды. Сол себепті фастфуд жасаушылар өз өнімдерінің барлық адамға ұнағанын қалайды. Сондықтан барлық дәмді біріктіруге тырысады, қосымша дәмдеуіштер қосылады. Соның бірі –натрий глутанаты. Ол аллергиялық әсерлер береді. Жүйке жүйесінің жұмысына кедергі келтіріп, тыныс алуды қиындатады.

Бургерлер әп-сәтте әзірленеді. Бургердің құрамындағы ет 30 секундта дайын болады. Себебі ет аспаздың қолына түскенге дейін әбден қатырылып, қуыруға дайын болып тұрады. Күнделікті өмірде ойдағыдай ет алу үшінбұзауларды шөппен қоректендірмейді. Анаболикалық қоспалары бар дәмді-дақылдар береді. Сонда сиырлар тез өсіп, тез салмақ жинайды.

Фастфуд жеуге жеңіл. Фастфудты ұзақ шайнап отыру қажет емес. Жеуге де, қорытуға да жеңіл. Зерттеулерге сәйкес, дені сау адам тағамды орта есеппен 30 рет шайнауы керек. Жылдам дайындалатын тағам жылдам желінеді, демек тез және көп тамақтануға әкеп соғады.

Түсі тәбетті арттырады. Қызыл, сары түстер фастфудта тегін қолданылмайды. Олар адамның тәбетін оятып, қызықтырып тұрады. Кейде мұны «кетчуп пен қышаның (горчица)» түсі деп те атайды. Бұл дәмдеуіштердің тәбет шақыратыны айтпаса да белгілі.

Ең басты мақсат – сізге көбірек сату. Ғалымдар ұсынған нәрседен бас тарту қиын екенін анықтады. Кез келген адам фастфуд алғанда ойлағанынан көбірек алады. Зерттеулерге

сүйенсек, тұтынушылардың 85 пайызы «Дәмін көресіз бе?», «Қосып берейін» деген сөздерден бас тарта алмайтын көрінеді. Себебі сатушылар фастфудқа қосымша тағы бірдеңе алуды ұсынады.

Отта жаңа піскен ет. Бургердің оттан алынғаны тәбетті арттырады. Бірақ шын мәнінде ол ас үйде отқа қақталмайды. Бұл зауытта мұздатқаннан кейін жасалады. Кейін оған түтіннің иісін сіңіреді.

Фастфудтағы жұмыртқа – жай жұмыртқа емес. Таңғы ас немесе жеңіл тамақ ретінде ұсынылатын жұмыртқа құрамында қоспа бар. Ол қоспа глицериннен, диметилполисилоксан және кальций силикатынан тұрады. Сондықтан жұмыртқаны үйде өзіңіз қуырып жеген жақсы.

Фастфуд өнімдері ұзақ сақталмайды. Егер түскі асқа фри картобы мен гамбургер жемек болсаңыз оларды тапсырыспен алғызудың қажеті жоқ. Жылдам әзірленетін тағамдар ұзақ сақтауға келмейді. Мәселен фри картоп тек бес минутта дәмді болып, одан кейін дәмін жоғалта бастайды. Сол себепті сізге жеткенше бар қасиетін жоғалтады. Айта кететін жайт, майды көп жұмсамас үшін фри картоптарын мақта, күнбағыс майларында емес, пальма майларында қуырады. Кәдімгі майдың дәмін келтіру үшін оған табиғи ароматизаторлар қосады. Фри картоптарындағы үлкен көлемді тұздың болуы адамға кері әсерін тигізеді. Тұз адам ағзасынан бөлінетін сұйықты тежейді, бүйректің жұмысын бұзады, гипертония мен жүрек жұмысының бұзылуын қамтамасыз етуі мүмкін.

Ұзақ сақтауға болмайтынына келетін болсақ, кез келген табиғи күйін өзгерткен кезде бірнеше күннен кейін бүліне бастайды. Фастфуд тағамдарын қанша күн сақтасаңыз да, еш бүлінбейді. Оған осы уақытқа дейін жасалған көптеген тәжірибелер дәлел бола алады. Соның бірі, Исландия тұрғыны Хертур Смарасон McDonald's желісінен 2009 жылы сатып алған бургерін сақтап келген. Бастапқы күйінен 6 жыл бойы ауытқымаған бургерді Хертур мұражайға тапсырған. Осындай мысалдар фастфуд өнімдерінің зияндығын дәлелдейді.

Фастфуд қарқынды дамуын алдын алу үшін түрлі ақпарат құралдарынан берілетін жарнамасын азайтуымыз қажет. Фастфуд желілері көбейген сайын, олардың жарнамасы да көбейері анық. Көбейіп те келеді. Теледидардан көрсететін, көшелерде ілінетін жарнамалардың саны артуда. Қазір АҚШтың кейбір телеарналарында дәрігерлер ұйымының сұранысымен антимақдональдтік жарнамалық роликтер көрсетіліп жүр. Себебі ел тұрғындарының 61 пайызы артық салмақтан емес, семіздіктен жапа шегеді [4].

Адамның денсаулығы үшін тиімді тамақтана білу өте маңызды. Тиімді тамақтану дегеніміз – құрамында түрлі қоректік заттардың толық мөлшері бар тамақпен ағзаны дұрыс, уақтылы қамтамасыз ету. Жақында американдық ғалымдар зерттеулер жүргізіп, өте жоғары температурада дайындалатын тағамдардың құрамынан адамның денсаулығына өте зиянды «акриламид» деген затты тапқан. Жоғарыда айтылға шаурма, донер-кебабтарға қоса гамбургер, хот-дог, гриль, поп-корн, чипсы, кириешки, картошка фри, қақталған шұжық секілді тағамдар өте жоғары температурада дайындалады. Дәл осы тағамдарды ұзақ күнделікті пайдалану салдарынан асқазан жарасы, созылмалы гастрит, өттің толуы, ұйқы безінің қабынуы, жүрек-қан тамыр аурулары, семіздік пайда болатыны, әсіресе ас қорыту жолдарына өте зиян екені анықталған. Қорытындылай келе, фастфуд өнімдерінің адам ағзасына зиянды әсерін тигізетінін айтқым келеді. Тез дайындалатынына қызығып баратын адамдар бар. Балбырап пісіп, бойына қуат алмаған тағам сіздің де бойыңызға қуат бермейді. Сондықтан мен қалың көпшілікке фастфуд өнімдерін мүлдем жемеу керек екендігін, не болмаса өте абайлап жеген дұрыс екенін айтар едім. «Ауру – астан...» деген дана қазақтың сөзі бекер айтылмаған сияқты!

Зияны жоқ бургер рецептін ұсынамын. Лаваш жаймасын алып, оған тауық төс етін, көкөніс пен аскөкті салып ораңыз да, үстінен йогурт құйыңыз, қатты ащы емес үй қышасының немесе кетчуптың орнына қызанақтан қолдан жасалған тұздықтың бір қасығын қосыңыз да, зияны жоқ тағамды жеп, салауатты өмір салтын сүріңіз!

Әдебиеттер тізімі:

1. Wikipedia.com / Интернет источник. Разделы макдональдс и хесбургер.
2. Гончарова Е. Еда богов или корм? – М., 2012.
3. Карпова В. Вся наша жизнь – еда! / Документальный фильм. Director, 2013.
4. Панченко В. Испытание фаст-фудом. – М.: Аст-Пресс, 2016.

ОШИБКИ РЕКЛАМЫ

КИНЕСПАЕВ А.

студент группы МН-32,

КОСТРИЦЫНА Т.В.

преподаватель спецдисциплин высшей категории

КЭБП Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В статье содержится анализ результатов исследования, цель которого – изучить отношение к ситуации с ошибками в рекламе. Целевой группой стали студенты 2 и 3 курсов КЭБП КЭУК, высказавшие свое мнение по данной проблеме. Выборка составила 60 человек. Для проведения анкетирования была составлена анкета из семи вопросов. Результаты опроса были оформлены графически в виде диаграмм, сделаны выводы. Необходимо более строго относиться к ошибкам, допускаемым в рекламе

Ключевые слова: реклама, текст, рекламные материалы, ошибка, орфографические ошибки, слоган, потребители.

Стремительный прорыв рекламы в общественную жизнь обоснован увеличением товаров на рынке и необходимостью их реализации. Реклама стала неотъемлемой частью нашей жизни. Многие выражения из рекламных текстов входят в нашу речь, становятся афоризмами.

В текстах современной рекламы мы часто встречаем большое количество ошибок. Распространение пунктуационных, орфографических, речевых, грамматических ошибок в современной рекламе обуславливает актуальность выбранной темы.

Какие виды ошибок мы можем встретить в рекламном тексте?

- лексические (нарушение сочетаемости слов, употребление слов в несвойственном значении),
- орфографические (ошибка в написании слов),
- грамматические (несоблюдение норм словообразования),
- пунктуационные (неправильная постановка знаков препинания),
- речевые (неправильное употребление слов),
- синтаксические (неверная построение предложений),
- графические (неверное начертание).

Если потребитель увидит в рекламном тексте ошибку, это может сильно подорвать авторитет рекламодателя. Но мир рекламы очень специфичен. Иногда допускается некоторое отклонение от строгой языковой нормы, с целью создания стилистического приема или ошибка может носить намеренный характер.

Приведем примеры намеренных ошибок.

«Сумасшедшие скидки» (скидки не могут обладать умом и сойти с ума, поэтому следует читать так – такое снижение цен является безрассудным с точки зрения получения прибыли магазином).

«Одежда с характером» (Имелось в виду: одежда для людей с характером).

Традиционно считается нарушением нормы наличие в тексте повторов, например «Чистота? чисто Тайд».

Часто в рекламе встречаются разговорные или сленговые слова и обороты. Авторы рекламных текстов ориентируются на конкретную потребительскую аудиторию и стараются говорить на близком им языке. «Суперупаковка – веселая тусовка» (Рекламный слоган M&Ms); «Не кисни, на радуге зависни» (Реклама жевательных конфет Skittles); «Fanta – оторвись с друзьями» (Реклама газированного напитка). Эти слоганы созданы для молодёжной аудитории, и употребление молодежного сленга в них вполне оправдано.

«Не тормози! Сникерсни!» – авторы образуют от названия рекламируемого товара глагол в повелительном наклонении.

В рекламных материалах на казахском языке так же встречаются ошибки, не всегда соблюдаются грамматические и стилистические нормы государственного языка, иногда отсутствуют буквы, а где-то вообще отсутствует информация на госязыке. На многих рекламных баннерах текст переводят с русского на казахский язык напрямую. От этого и возникают стилистические ошибки и значения не всегда понятны. Городские баннеры, вывески и рекламные щиты сотрудники отдела культуры и развития языков проверяют каждый год. Однако полностью от ошибок избавиться пока не получается. Самые частые – нет перевода на государственный язык, неправильно размещены текстовые блоки, грамматика. **Согласно статье 21 Закона РК «О языках в Республике Казахстан» вся визуальная информация должна размещаться на двух языках на казахском и русском, слева или сверху – на государственном, справа или снизу – на русском языках, пишутся одинаковыми по размеру буквами [1].**

Например, на вывеске над магазином, где продают мясную продукцию, написано «Мясной мир» и перевод – «Етәлемі», не хватает слова «продукция». Правильно будет «Етәнімдеріәлемі»

Рекламные вывески нашего города Караганды так же пестрят ошибками. Почему ситуация не меняется в лучшую сторону, журналистам объяснила руководитель управления по развитию языков Карагандинской области Гульнара Кантарбекова. Она пояснила, что заниматься проверками ведомство может только в том случае, если в его адрес поступило заявление о несоответствии рекламного текста требованиям закона. Обращение регистрируется в органах правовой статистики, после чего специалисты выезжают на место с проверкой. В других случаях никто не имеет права делать проверки. Если мы выявляем ошибки, то даем рекомендации, но руководители объектов малого и среднего бизнеса не всегда идут навстречу, объясняя это нехваткой финансовых средств [2].

Причины ошибок – это избыток спроса на услуги дизайнеров: заказов много, а сроки ограничены, также невысокий художественный уровень дизайнеров в оформлении рекламы, а порой специальные ошибки могут выступать как черный пиар. Основная часть ошибок касается тонкостей перевода рекламного текста с русского на казахский язык. Наиболее типичный пример, который приводит Гульнара Кантарбекова: слоган «модно – не значит дорого» перевели как «не модно – значит дорого». Также встречаются ошибки, связанные с расположением и побуквенной передачей надписей на двух языках. Иногда на рекламных вывесках встречаются орфографические ошибки [2].

В рамках данной работы было проведено исследование, цель которого – изучить отношение к ситуации с ошибками в рекламе. Целевой группой стали студенты 2 и 3 курсов КЭБП КЭУК, высказавшие свое мнение по данной проблеме. Выборка составила 60 человек.

Результаты анкетирования показали, что реклама влияет на сознание человека, 68% опрошенных обращают внимание на ошибки в рекламе (рисунок 1).

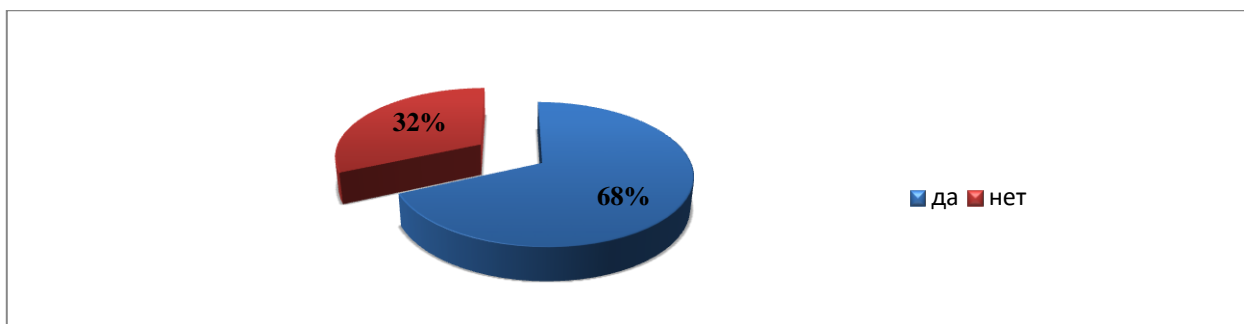


Рисунок 1 – Обращаете ли Вы внимание на ошибки в рекламе?

Половина участников опроса равнодушных ошибкам в рекламе, 40% встречались с ошибками в рекламе и относятся к ним отрицательно и только 6 человек высказали положительное отношение к этой проблеме (рисунок 2).

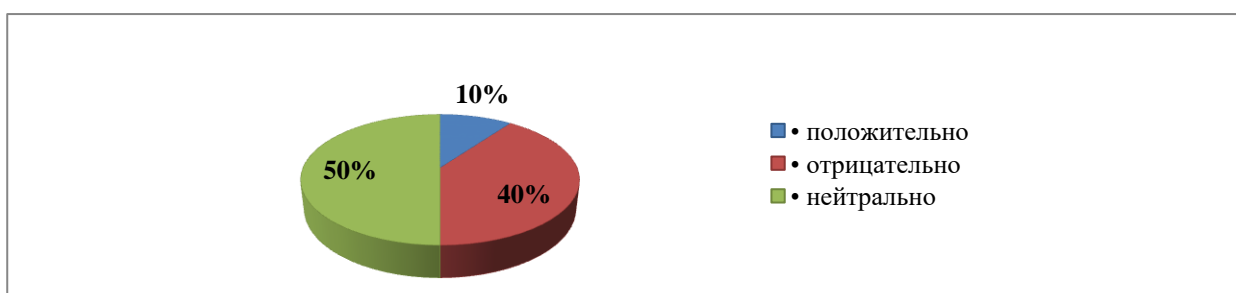


Рисунок 2 – Как вы относитесь к ошибкам, допущенным в рекламе?

Анализ и классификация ошибок показали, что наиболее распространёнными ошибками в рекламных текстах являются: безграмотность составителей рекламы (39%) и орфография (42%), на втором месте отсутствие контроля за выполнением заказа на рекламную продукцию (28%) и грамматические (27%). Всего 5% респондентов отметили, что причина в умышленном употреблении ошибок и 12% участников опроса назвали неправильную постановку знаков препинания (рисунок 3,4).

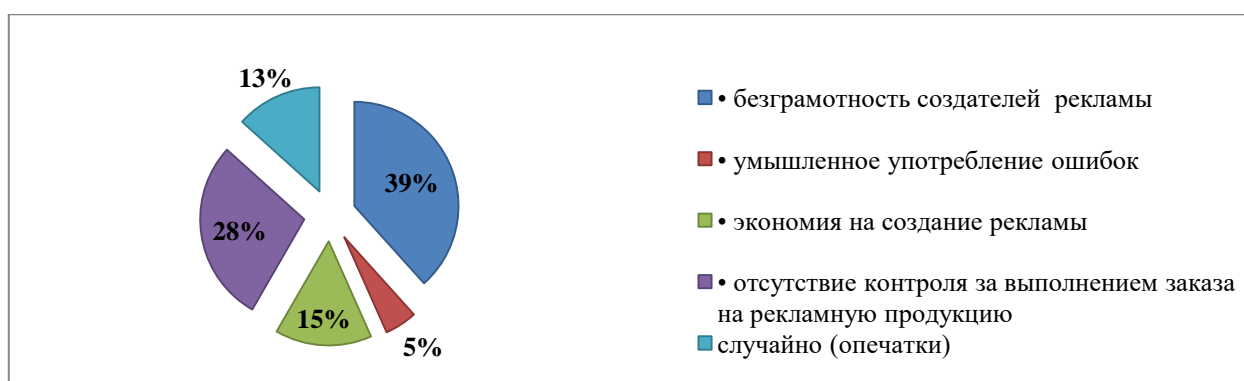


Рисунок 3 – Каковы, на ваш взгляд, причины появления ошибок в рекламе?



Рисунок 4 – Какие виды ошибок Вы встречали в рекламе?

Ошибки в рекламе встречали 50% респондентов, 32% – иногда и 18 % опрошенных никогда не сталкивались с этой проблемой (рисунок 5).

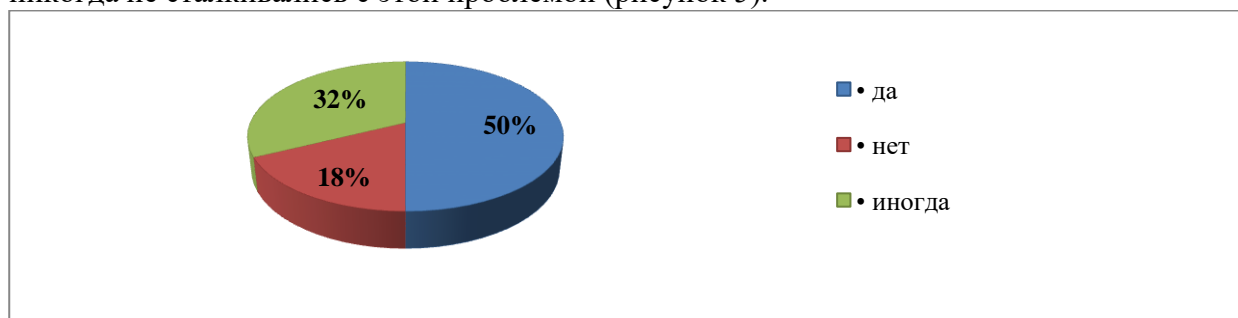


Рисунок 5 – Встречались ли Вам ошибки в рекламе?

Чаще всего, по мнению студентов, ошибки встречаются на вывесках– 38%, ошибки на транспортной рекламе, СМИ и телевидении отметили 54% участника опроса. Шесть студентов указали на ошибки в Интернет рекламе (рисунок 6).

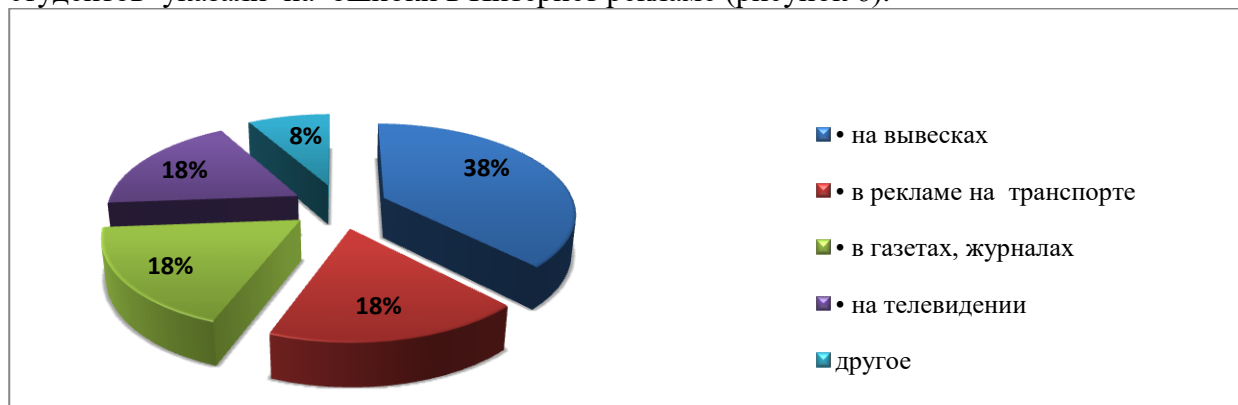


Рисунок 6 – Где чаще всего Вам встречаются ошибки в рекламе?

На вопрос «Считаете ли Вы, что из-за ошибок в рекламе Вы можете снизить свою грамотность?» 50% анкетированных ответили отрицательно, 28% считают, что это возможно и 22% не исключают такую возможность (рисунок 7).

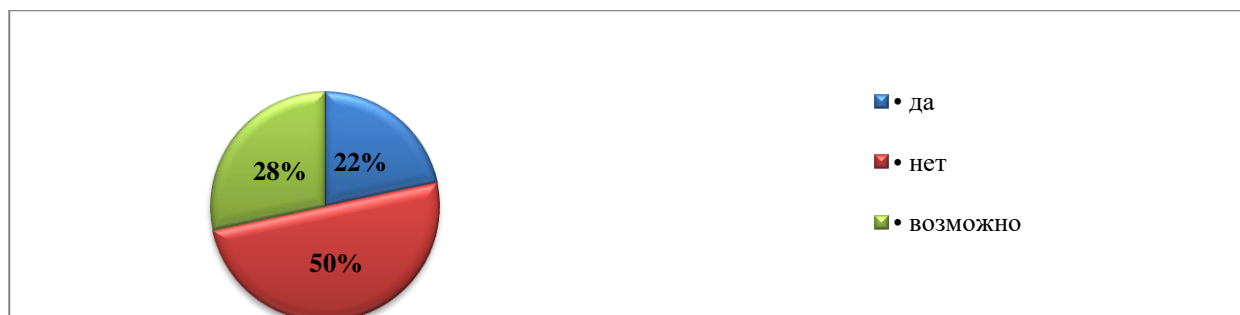


Рисунок 7 – Считаете ли Вы, что из-за ошибок в рекламе Вы можете снизить свою грамотность?

На основе анализа проведенного исследования можно сделать следующие выводы. Необходимо более строго относиться к ошибкам, допускаемым в рекламе. Нужно создать организацию, которая будет строго отслеживать и определять ответственность за размещение безграмотно составленных рекламных материалов. Изготовители рекламы и рекламодатели должны быть предупреждены о конкретных санкциях за допущенные ошибки, а также можно ввести инструмент поощрять тех людей, которые не равнодушны к этой проблеме и сообщают об ошибках.

Список литературы:

1. Закон Республики Казахстан «О языках в Республике Казахстан» № 151-І (с изменениями и дополнениями по состоянию на 26.12.2019 г.)
2. <https://24.kz/ru/news/obzor-pressy/item/297575-rejd-po-vyyavleniyu-oshibok-na-reklamnykh-vyveskakh-proveli-v-karagande>.

САПАЛЫ ӨНІМ – САЛАУАТТЫ ТАМАҚТАНУДЫҢ КЕПІЛІ

КЕНЖЕҒҰЛ А.А.

СТ-31к тобының студенті,

САТБЕКОВА Ф.Ж.

оқытушы

ҚҚЭУ экономика бизнес және құқық колледжі,
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. Аталған мақалада еліміздегі саауатты тамақтанудың бірнеше мәселесі баяндалады. Сонымен қатар, дұрыс тамақтану өсиеттері аталып, адам шалдығуы мүмкін аурулар түрлері де көрсетілген.

Кілтті сөздер: дұрыс тамақтану, диета, денсаулық, салауатты тамақтану, рациональды тамақтану, пайдалы, азық-түлік өнімдері.

Күнделікті өмірдің негізгі элементтерінің бірі – азық-түлік. Көпшілігіміз дұрыс тамақтануға ұмтыламыз, өйткені біз сау, салмақты сақтауға және аурудың алдын алуға көмектесетінін білеміз.

Тамақтану жағдайында деректер көптеген факторлар дұрыс тамақтануды таңдау және дұрыс тамақтану әдістерін ұстану қабілетімізге әсер ететінін көрсетеді. Үйде, мектептерде, азық-түлік дүкендерінде, мейрамханаларда, әлеуметтік әсерімізде және азық-түліктік маркетингтегі азық-түліктер біздің таңдауымызға көп әсер етеді және көптеген адамдарға дұрыс тамақтануды ұсынады. Калорияларда, майда, натрий мен қантта жоғары сапалы

тағамдардың саны әртүрлі параметрлерде оңай ұсынылады, осылайша біздің сау тандауымызды жасауға қабілетті.

Салауатты диета бірнеше факторларға байланысты қиын болуы мүмкін, олардың кейбіреуі тұтынушының бақылауынан тыс.

Біздің денсаулығымыз тікелей біздің өмір салтымызға және қалай тамақтануымызға және дәл біз не жейтінімізге байланысты екені ешкімге құпия емес. Салауатты өмір салты бірінші кезекте дұрыс және дұрыс тамақтануды білдіреді. Бүгінгі күні тамақтану арқылы көптеген ауруларды тиімді емдеуге және кейбір ауруларға генетикалық бейімділігін түзетуге болатын факт күмәнданбайды. Соңғы уақытта көптеген адамдар тамақтану туралы ойлайды. Және бұл түсінікті. Соңғы онжылдықта ауыр созылмалы аурулар санының қарқынды өсуі біздің тамақтану құрылымының (құрамының) түбегейлі өзгеруіне байланысты. Денсаулық мәселелерінің көпшілігі біз нашар тамақтана бастадық және аз қозғала бастадық.

Қандай тағам сау деп атауға болады? Әрине, бұл біздің денсаулығымыздың жақсы жағдайын сақтауға мүмкіндік беретін тамақ. Ол үшін тағаммен ағзаға тамақтанудың барлық өмірлік қажетті элементтері: ақуыздар, майлар, көмірсулар, витаминдер, алмастырылмайтын аминқышқылдары, ағзаға қажетті минералдық заттар және басқа да биологиялық маңызды азық-түлік компоненттері түсуі қажет.

Дұрыс және рационалды тамақтанудың көптеген теориялары бар. Жиі, бәлкім, тек арықтауға арналған жаңа диеталар пайда болады. Менің терең сенімім бойынша, әрбір адам өзіне қолайлы дұрыс тамақтану схемасын өз бетінше тандауы керек [1, 232 б].

Қазіргі диеталар мен тамақтану жүйелерінің қайсысы сізге сай келеді, сіздің ағзаңыздың жеке ерекшеліктеріне, жасына, денсаулық жағдайына, сіздің жеріңізде қабылданған аспаздық дәстүрлерге және басқа да көптеген жағдайларға байланысты. Осы нюанстардың барлығынан жақсы ешкім білмейді. Дененізді тыңдауды үйреніңіз және ол сізге ол үшін жақсы және жаман екенін білуге мүмкіндік береді.

Салауатты және рационалды тамақтанудың кейбір теорияларының негізгі құрамдас бөлігі диеталар болып табылады. Көптеген қысқа мерзімді «тиімді» диеталардың ішінен, менің ойымша, емдік диеталар ғана лайық. Бірақ бұл жеке тақырып, тіпті жеке ғылым – диеталық тамақтану. Өз диетаны таңдай отырып, сіз өмір бойы ұстануға болатын ең жақсы диета екенін есте сақтаңыз. Әйтпесе, организм үшін күйзелістен және денсаулық мәселелерінен басқа, қысқа мерзімді диеталар сізге ештеңе әкелмейді!

Әрбір жеке адамның дұрыс тамақтануына осындай жеке тәсілге қарамастан, барлығына пайдалы тамақтанудың бірнеше принциптері бар. Оларды дұрыс тамақтану өсиеттері деп атаймыз.

Дұрыс тамақтанудың алғашқы өсиеті-бұл тамақтанудың қалыпты болуы. Есіңізде болсын, тамақ ішкеннен гөрі, тамақ жеу әрқашан жақсы! Үстелден жеңіл тамақтанбау сезімімен тұрыңыз. Парадокс бұл жағдайда сіздің ағзаңыз «пуза»деп аталатын не жатсаңыз, әлдеқайда пайдалы заттарды меңгереді. Асқорыту органдарының жұмысы анық және жөнделген болады. Неге осылай болатынын түсіну үшін, елестетіп көріңіз (техниканы сезінбеңіз, ол бізден әлдеқайда әлсіз!) кір жуу машинасына 4 кг киімге арналған болса, 10 кг жүктеңіз. Егер машина сынбаса, онда ол іш киімді өте жаман жуады.

Дұрыс тамақтанудың екінші өсиеті-табиғи өнімдер. Тек табиғи өнімдер денсаулыққа және денеге пайда әкеледі. Табиғи өнімдерде біздің ағзамыздың толыққанды өмір сүруі үшін қажетті барлық нәрсе бар.

Дұрыс тамақтанудың үшінші өсиеті-тағам әр түрлі болуы керек. Табиғатта тамақтанудың барлық, тіпті маңызды компоненттерінің бәрін қамтитын өнім жоқ!

Дұрыс тамақтанудың төртінші өсиеті – тазартылған өнімдер зиянды. «Балластты заттардан» өнімдерді тазарта отырып, біздің тамақ өнеркәсібі олардан барлық биологиялық құнды компоненттерді: витаминдер, минералдар, тағамдық талшықтар, алмастырылмайтын аминқышқылдар және т.б. жояды. Тазартылған өнімдерде біздің ағзамызға қажетті ештеңе жоқ! Бұл көмірсулар мен майлар таза. Біздің денеміздің барлық жасушалары үнемі жаңартылып отырады, біреулері жойылады, олардың орнында басқалар құрылады. Бұл

үдерістерді қамтамасыз ету үшін майлар мен көмірсулар емес, ал ең «балласты заттар»: амин қышқылдары, витаминдер, минералдар және т. б. қажет.

Дұрыс тамақтанудың бесінші өсиеті – сіздің денеңіздің пайдасы үшін сенімді азық-түліктерді ғана ішіңіз. Принцип бойынша әрекет етіңіз: жеті рет ойлан – бір рет жейсің! Егер қандай да бір өнімнің пайдасы туралы күмән туындаса, оны жеменіз, өз денсаулығымен эксперимент жасаудың қажеті жоқ – ол бізде бір!

Ал, соңғы өсиет-табиғи тамақтаныңыз. Кез келген халықта, әр жерде өзінің белгілі бір аспаздық дәстүрлері, ағза көптеген ғасырлар бойы бейімделген (тіпті мыңжылдықтар) негізгі азық-түлік жиынтығы бар. Халық осы өсиетке қатысты былай деді: «Біздің тағам суши емес, біздің – ботқа».

Әрбір адам диетологтар анықтаған «дұрыс тамақтану пирамидасы» туралы көпшілігі естіген болар. Осы пирамида негізінде дұрыс және тиімді тамақтанудың негізінде дәнді дақылдар: нан-тоқаш және макарон өнімдері бар. Дәнді дақылдар біздің диетада 45-50% – дан кем болмауы керек. Осылайша, дәл солар арқылы салауатты және рационалды тамақтануға көшуді бастау керек.

Ең түбегейлі деңгейде біздің азық-түлік тізімдеріне қосылуға не кіретінін, үйде азық-түлікпен қамтамасыз етілгендігімізді және тағам дайындау үшін қандай рецепттерді дұрыс тамақтануға әсер ететінін анықтаймыз.

Көпшілігіміз үшін бұл туралы жеткіліксіз ақпарат. Сатып алуды шешкеніміз, әсіресе тәтті, тұзды және майлы тағамдарға арналған негізгі тамақтану бейнеқосылғыларын қозғайтын коммерциялық хабарлар мен келісімдердің тұрақты ағымы сияқты басқа факторларға байланысты болуы мүмкін. Балалар әсіресе осал және пайдалы тамақтануды жеңілдету үшін қорғауды және қолдауды қажет етеді. Азық-түлік жағдайының осы аспектісін жақсартуға көмектесу үшін Қазақстандағы денсаулық сақтау коммерциялық маркетингті балаларға зиянды өнімдер мен сусындарды шектейді. Біз келесі ұрпаққа зиянды азық-түлік пен сусындарды тұтынуға соқтыратын әсерді азайтуға міндеттіміз.

Азық-түлік ортасының тағы бір маңызды бөлігі сауда болып табылады, біз азық-түліктің көп бөлігін алдық. Азық-түлік дүкеніне барған кезде, әдетте, азық-түлік бөлігін көреміз, бұл азық-түлік ортасын жақсарту үшін тамаша сатушы бастамасы болып табылады.

Азық-түлік дүкендерінде қазір біз көріп отырғанымыз жиырма, тіпті он жыл бұрын көргенімізден ерекшеленеді.

Дұрыс тамақтану жүрек аурулары, инсульт және диабет сияқты ұзақ мерзімді (созылмалы) аурулардың алдын алуға көмектеседі. Бұл сондай-ақ қатерлі ісіктің кейбір түрлерін дамыту қаупін төмендетуге және салауатты салмағын сақтауға көмектеседі. Бұл адамдардың көпшілігі үшін ортақ кеңес. Ұсынымдар жүкті әйелдерді, белгілі бір денсаулығы бар адамдарды немесе ерекше диеталық қажеттіліктері бар адамдарды қоса алғанда, белгілі бір адамдар топтары үшін өзгеше болуы мүмкін [2, 182 б].

Әдебиеттер тізімі:

1. Қазақстан Республикасының ұлттық қауіпсіздігі туралы Қазақстан Республикасының 2012 жылғы 6 қаңтардағы № 527–IV Заңы // «Параграф» ақпараттық-анықтама жүйесі, 2013.
2. Қазақстан Республикасының Президенті. – Елбасы Н.Ә. Назарбаевтің Қазақстан халқына Жолдауы «Қазақстан–2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты // «Параграф» ақпараттық жүйесі.

АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫ ӨНІМДЕРІН ӨНДІРУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

НӘРІКБАЙ Н.Н.

ТПП-18-1к тобының студенті,

КАРАБАЕВА А.Е.

магистр, оқытушы

Аннотация. Күн сайын адамзаттың экономикалық және әлеуметтік дамуына әсерін күшейтетін ауыл шаруашылығы өндірісі. Ол, экономиканың басқа да салалары сияқты, таяу мерзімде шешілуі қажет бірқатар маңызды мәселелерге ие. Сол мәселелер осы мақалада қаралатын болады.

Кілтті сөздер: агроөнеркәсіп кешен, ауыл шаруашылығы, өндіріс.

Агроөнеркәсіп кешенді дамыту шешуші түрде бүкіл халық әлеуетінің жай-күйін, өңірдің және тұтастай алғанда елдің азық-түлік қауіпсіздігінің деңгейін және қоғамдағы әлеуметтік-экономикалық жағдайды айқындайды, бірақ онда туындайтын мәселелер қарама-қайшы және жеткілікті дәрежеде зерттелмеген, ал өңірлік АӨК-ді дамытуды жетілдірудің перспективалық бағыттары жүйелендіруді қажет етеді, әрі ерекше қызығушылықты көрсетеді. Агроөнеркәсіп кешені (АӨК) ел экономикасында ерекше маңызға ие. Ол қоғамның тыныс-тіршілігін қолдау жағдайларын анықтайтын негізгі халық шаруашылығы кешендерінің қатарына жатады. Оның маңызы адамдардың тамақ өнімдеріне деген қажеттілігін қамтамасыз етуде ғана емес, халықтың жұмыспен қамтылуына және бүкіл ұлттық өндірістің тиімділігіне айтарлықтай әсер етеді.

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

Ауыл шаруашылығы өндірісі-еліміздің АӨК-інің орталық буыны. Ауыл шаруашылығы кез келген мемлекет экономикасының маңызды салаларының бірі болып табылады. Ол адамға өмірлік қажетті өнімдері: негізгі азық-түлік және тұтыну заттарын өндіру үшін шикізатты береді.

Ауыл шаруашылығы барлық басқа салалардан түбегейлі ерекшеленетін экономиканың ерекше саласы болып табылады, өйткені ауыл шаруашылығындағы өндірістің басты құралы – жер. Ауыл шаруашылығында ұтымды пайдалану кезінде жер өзінің негізгі және ең құнды сапасын – құнарлылығын жоғалтпай қана қоймай, тіпті оны ұлғайтуы мүмкін, ал өндірістің барлық басқа құралдары бірте-бірте моральдық және физикалық жағынан ескіріп, басқалармен алмастырылады. Жер бір мезгілде өндіріс құралы және еңбек заты болып табылады. Өндіріс құралдары ретінде өсімдіктер мен жануарлар да саналады. Ауыл шаруашылығы өндірісінің тағы бір маңызды ерекшелігі – оның маусымдылығы, ол өнім өндіруде, жұмыс күшін пайдалануда, жыл ішінде материалдық және қаржылық ресурстарды тұтынуға және пайдалануда біркеліксіздікті тудырады.

Ауыл шаруашылығы басқа салаларға қарағанда табиғи факторларға өте тәуелді. Олар ауыл шаруашылығы өндірісін орналастыруға, оның салалық құрылымына әсер етеді, жылдар бойынша өндіріс көлемінің аумақтық айырмашылықтары мен тұрақсыздығына себепші болады. Ауыл шаруашылығы дақылдары вегетациялық кезеңнің ұзақтығында, қажетті мөлшерде жылу, жарық, ылғалда айтарлықтай айырмашылықтарға ие, топырақтың сапасына өз талаптарын қояды. Бұл оларды аймақтар бойынша ғана емес, жекелеген шаруашылықтардың ішінде орналастыру ерекшеліктерін де айқындайды. Жем-шөп базасы арқылы табиғи факторлар мал шаруашылығын орналастыруға да әсер етеді. Ғылым мен техниканың дамуы табиғи жағдайлардың әсерін әлсіретуге мүмкіндік береді, алайда ол белгілі бір шектерге дейін ғана.

Ауыл шаруашылығын орналастыру үшін әлеуметтік-демографиялық факторлар да өте маңызды. Халық ауыл шаруашылығы өнімдерінің негізгі тұтынушысы болып табылады, сонымен қатар, осы өнімді тұтыну құрылымының аймақтық ерекшеліктері бар.

Ауыл шаруашылығының мамандануына қала және ауыл тұрғындарының арақатынасы әсер етеді. Бұдан басқа, халық сала үшін еңбек ресурстарының өсімін молайтуды қамтамасыз етеді. Еңбек ресурстарымен қамтамасыз етілуіне байланысты (халықтың еңбек дағдыларын ескере отырып) бір мезгілде еңбек сыйымдылығымен сипатталатын ауыл шаруашылығы өнімдерінің белгілі бір өндірісі дамиды. Көкөніс, картоп, қант қызылшасы және басқа да техникалық дақылдар өндірісі, мал шаруашылығының кейбір салалары көп еңбекті қажет етеді. Мамандандырылған білікті кадрларды пайдалану еңбек өнімділігінің өсуіне, осы өнімді өндіруге еңбек шығындарының азаюына ықпал етеді. Бірқатар өңірлерде халықтың жоғары көші-қоны қазіргі уақытта еңбекті көп қажет ететін өнім түрлерін өндіруді шектейді. Орналастыру мен мамандандырудың маңызды факторы ретінде бұрын ескерілмеген жергілікті халықтың қызығушылықтары болып табылады. Бірқатар жағдайларда әлеуметтік-демографиялық факторлар өндіріс мүмкіндігін айтарлықтай шектейді, бұрын жалпы одақтық қорға жеткізудің жоспарлы көлемімен айқындалған өнімнің көптеген түрлерін әкетуге әсер етеді.

Қазақстанның табиғи-ресурстық әлеуеті мұнда ауыл шаруашылығы өнімдерінің барлық негізгі түрлерін өндіруге мүмкіндік береді. Дегенмен, біздің еліміз азық – түлікті импорттайтын негізгі елдердің бірі болып табылады. Негізгі себептер-тиімсіз өндіріс, үлкен шығын және өнім сапасының төмендігі. Қазақстан ауыл шаруашылығы алқаптарымен салыстырмалы түрде жақсы қамтамасыз етілге. Қазіргі уақытта Қазақстанның аграрлық секторына арналған жердің жалпы аумағы – 222,6 млн га, оның ішінде 24 млн га (10,8 %) – егістік жерді, 5 млн га (2,2 %) – пішендік, 189 млн га (85 %) жайылым жерді алып жатыр, алайда олардың көлемі үнемі қысқарып келеді. Мысалға, күріш алқабын Қызылорда облысында 82,0 мың гектардан 70,8 мың гектарға, Оңтүстік Қазақстан облысында 19,9 мың гектардан 12,8 мың гектарға, Талдықорған облысында 4,2 мың гектардан 3,3 мың гектарға дейін қысқарту көзделуде. Бұл жерді өнеркәсіптік, көлік, тұрғын үй-коммуналдық құрылысқа алып қоюмен, ал соңғы жылдары ауыл шаруашылығы өндірісінің шығындылығымен байланысты. Халықтың жан басына шаққанда ауыл шаруашылығы алқаптары мен егістік алқабының көлемі де біртіндеп төмендеуде.

Елдің ауыл шаруашылығында мамандану жеткіліксіз дамыған, ол әрдайым ғылыми негізделген емес, ауыл шаруашылығы өнімдерінің қазіргі нарығы әлі жоқ, сондықтан нарықтық факторлар өңірлік мамандандыруды қалыптастыруға және тереңдетуге әсер етпейді. Бұдан басқа, өңірлердің азық-түлікпен өзін-өзі толық қамтамасыз етуге ұмтылуы жеткілікті табиғи-экономикалық жағдайлары жоқ өндірістерді дамытуға алып келеді. Нарықтық маманданудың стихиялық қалыптасуы процессі өте ұзақ уақытты қажет етеді, сондықтан мемлекет экономикалық әдістердің (кредиттердің, субсидиялардың және т.б.) көмегімен оны жылдамдатуға тиіс.

Ауыл шаруашылығын орналастыру мен мамандандырудың неғұрлым маңызды экономикалық факторларына шаруашылықтардың тұтынушыға қатысты орналасқан жерін, өндірістік және көлік инфрақұрылымымен қамтамасыз етілуін, қолда бар өндірістік әлеуетті, экономикалық тиімділіктің қол жеткізу деңгейін, өндіріс құралдарымен қамтамасыз етілуін, өнімнің тасымалдануын, өңіраралық байланыстарды дамытуды, ғылыми-техникалық прогресс деңгейін жатқызуға болады.

Ауылдың әлеуметтік мәселелері өте өткір түр: барлық көрсеткіштер бойынша ауылда өмір сүру деңгейі қалалықтан едәуір төмен. Мәдениет, денсаулық сақтау, халықтық білім беру мекемелерімен, осы сала мамандарымен қамтамасыз етілуі аз; мұның бәрі халықтың ауылдан қалаға көшіп-қонуына алып келеді, оның үстіне жастар ауыл шаруашылығымен айналысуы қажетті мекендерді тастап кетеді, ауылдарда халықтың қартаю процесі жүріп жатыр, бұл қазақстандық ауылдардың санының азаюына кетуге әкеледі.

90-жылдардың басында Қазақстан ауыл шаруашылығының құлдырауы Қазақстандағы азық-түлік импортының күрт өсуіне себеп болды. Импорт, әрине, қазақстандық ауыл шаруашылығы тауар өндірушілерінің өндірістік-шаруашылық қызметінің тиімділігіне әсер етті. 1990 жылдан бастап қазіргі Қазақстанда басталған аграрлық және жер реформасы ауыл

шаруашылығын дамытуда күтілетін прогрестің орнына аграрлық экономикаға деструктивті әсер етті. Отандық ауыл шаруашылығы тауарын өндірушілердің ел халқын қажетті шикізатпен және азық-түлікпен қамтамасыз етуге қабілетсіздігі ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіру көлемінің күрт түсуіне байланысты азық-түлік тауарлары импортының өсуіне кері әсерін тигізді. 2014 жылы азық-түліктің негізгі бөлігін, яғни жалпы көлемнің 60 пайызын шет елдерден импорттайды. Нақты айтар болсақ, кондитерлік өнімнің 18 пайызы, сүт өнімдерінің-13, қанттың-8, құс етінің-6, жеміс-жидек консервасының-6, шәйдің-5, өсімдік майы мен шұжықтың үш пайызы сырттан жеткізіледі.

Халықтың жан басына шаққандағы азық-түлікті ұтымды нормалар, ең аз нормалар мен нақты тұтыну арасында айтарлықтай айырмашылық бар. 2005 жылы жеміс-жидек өнімдерінің жылдық өндірісі қажетті 1,4 миллион тонна орнына 400 мың тоннадан аспайды. Бұл- қажеттілікті тек 30% қана қамтамасыз ету деген сөз.

2019 жылдың алғашқы алты айының қорытындысы бойынша, ауыл шаруашылығы саласы ЖІӨ-нің 2,4%-ын құрап отыр. Ал, 2018 жылы 4,4%-ды құраған. Жалпы ауыл шаруашылығының ЖІӨ-дегі үлес салмағы үшінші жыл қатарынан төмендеп барады. 2015 жылы бұл көрсеткіш 4,7% болған.

Кез келген ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіру жерді, орманды, суды, сондай-ақ флора мен фаунаны тікелей пайдалануға негізделеді. Осыған байланысты мемлекеттің экологиялық тәртіпті белгілеуге және қолданыстағы экологиялық қатынастардың мемлекеттік экологиялық тәртібіне бағынуға айрықша құқығын енгізу ұсынылады. Бұл қоршаған ортаны қорғаудың мемлекеттік-құқықтық тетігі мен табиғат пайдаланудың жеке нысаны арасындағы әртүрлі қайшылықтарды болдырмауға мүмкіндік береді. Бұл ретте мемлекеттің, оның субъектілерінің, ауылдық тауар өндірушілердің экологиялық мүдделерін сақтау үшін табиғи ресурстарға жеке меншікті іске асыру нысанын мемлекет реттеуі тиіс және оны реттейді деп есептеймін.

Әдебиеттер тізімі:

1. <https://kaz.tengrinews.kz/naryk/2020-jyilga-karay-kazakstanda-azyik-tulk-importyi-azayadyi-254002/>
2. <https://articlekz.com/kk/article/15725>
3. <https://azattyq-ruhy.kz/economy/388-auyl-sharuashylygy-investitsiia-kop-salynganmen-ondiris-az>.

ОЦЕНКА РЫНКА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОСМЕТИЧЕСКОЙ СФЕРЫ УКРАИНЫ

ПАНАЙОТОВА Т.

студентка группы ТЭТДм-51,

ГУБА Л.Н.

PhD, доцент

Полтавский университет экономики и торговли,

г. Полтава, Украина

Аннотация. В данной статье рассмотрен потенциал рынка парфюмерно-косметических товаров Украины с учетом особенностей этой группы непродовольственных товаров. Раскрываются проблемы отрасли. Показано, что путями для повышения доверия и приверженности потребителей есть надлежащее качество и безопасность косметической продукции, которая соответствовала бы требованиям европейского законодательства.

Ключевые слова: косметическая продукция, парфюмерия, качество, рынок парфюмерно-косметических товаров, законодательная база.

Рынок парфюмерно-косметических товаров Украины в настоящее время является одним из крупнейших после традиционных лидеров по объемам продаж – рынков алкоголя, табака, продуктов питания. Парфюмерия и косметика составляют особую группу непродовольственных товаров, выполняя различные функции: они удовлетворяют духовные и эстетические потребности человека, имеют лечебно-гигиеническое назначение, влияют на самочувствие, внешний вид человека. Это товары повседневного спроса, без которых трудно представить современное и полноценную жизнь людей.

Косметические товары имеют свои особенности, которые принадлежат только этой товарной группе. Главные требования к ним – безопасность для человека, так как они непосредственно контактируют с телом человека, впитываются кожей. Они должны оказывать благоприятное влияние на состояние кожи, волос, внешний вид человека, его настроение. В разные периоды жизни человека косметика решает разные задачи, поэтому методы использования и состав косметических препаратов также различны. В первой половине жизни человека главное место занимают вопросы гигиены и профилактики, во второй – предотвращения преждевременного старения, то есть лечебные функции.

Лучшее качество косметики достигается за счет постоянного внедрения в производство современных технологий, качественного прогрессивного сырья. Установлена тесная связь между склонностью фирм к нововведениям и их успехами в международной торговле. В настоящее время потребители больше беспокоятся о своем здоровье, им небезразлично происхождение и функциональный напоравление ингредиентов косметической продукции иногда и определяет спрос на рынке.

Целью статьи является изучение рынка и исследования актуальных проблем косметической отрасли для повышения доверия и приверженности потребителей к надлежащему качеству и безопасности косметической продукции, которая соответствует требованиям европейского законодательства.

Украинский рынок косметики в течение последних лет отличает определенный потенциал развития. По данным исследовательской компании Euromonitor International в 2019 году украинский рынок косметических товаров вырос в денежном выражении более чем на 25% по сравнению с 2018 годом и составил около 30 млрд. грн. Примечательно, что по результатам 2019 все категории украинского косметического рынка выросли в денежном выражении. Однако лидерами по темпам роста стали категории продукции «декоративная косметика» и «уход за кожей», которые увеличились на 28,9% и 28,5% соответственно. В категории «уход за кожей» активно росли объемы продаж косметических средств по уходу за кожей лица, и особенно сегменты для очистки и увлажнения, а в категории «декоративная косметика» наиболее динамичный рост продемонстрировала продукция для макияжа губ.

Топ-5 продаж косметических средств обеспечили: средства ухода за кожей лица, объем продаж которых составил 368781000. грн. Доля продаж этого вида в общем объеме реализации составила 23%, прирост к аналогичному периоду – 44%; средства по уходу за слизистыми оболочками, объем продаж которых составил 327152000. грн. Доля продаж этого вида в общем объеме реализации – 20%, прирост к аналогичному периоду – 29%; средства по уходу за волосами и ногтями, объем продаж которых составил 203,493 млн.грн. Доля продаж этого вида в общем объеме реализации – 13%, прирост к аналогичному периоду – 17%; средства по уходу за телом, объем продаж которых составил 191,631 млн.гр. Доля продаж этого вида в общем объеме реализации – 12%, прирост к аналогичному периода – 22%.

Рассматривая структуру украинского косметического рынка, следует указать, что это – рынок массового сегмента в отличие от стран Западной Европы. Доля продукции масс-маркет в Украине преобладает и увеличилась практически до 60%. Люкс-продукция составляет 5,5%. Продукция аптечного ассортимента занимает практически 3% рынка и единственная из всех категорий показывает рост в 20%. Лекарственные косметические

средства составляют 1/3 ассортимента фармацевтического рынка, и представлены около 1300 косметических марок 300 производителей.

Спектр законодательной базы, регулирующей оборот косметической продукции в Украине представлен всеми категориями нормативно-правовых документов, но большинство из них не соответствует требованиям международных стандартов и уровню развития косметической отрасли на современном этапе. Анализ законодательной базы также свидетельствует об отсутствии нормативных документов, регламентирующих качество, безопасность и эффективность косметической продукции в соответствии с международными стандартами и современными тенденциями развития косметического рынка. Косметическая продукция, поступающая на европейский рынок, обязана соответствовать требованиям и нормам соответствующих стандартов: по вопросам безопасности – Регламент № 1223/2009 Европейского парламента и Совета ЕС о косметической продукции (Брюссель, 30.11.2009г.) (Регламент) в части производства – требованиям Международного стандарта ISO 22716: 2007 «Косметика. Надлежащая производственная практика (GMP) ».

Оценивая законодательную базу по регулированию обращения косметической продукции, следует отметить, что косметический рынок Украины имеет ряд особенностей, на наш взгляд, абсолютно оправданных. Речь идет о наличии официального, законодательно закрепленного статуса, как косметической продукции (согласно «Украинским Классификатором нормативных документов» (ICS: 2005, MOD, ДК 004: 2008 Сфера деятельности: 71.100.70 «Косметические товары»; 71.100.70 «Предметы личной гигиены»), а также в соответствии со стандартом ДСТУ 2472:2006 «Продукция парфюмерно–косметическая. Термины и определения».

При этом, согласно требованиям Регламента предусмотрено определение исключительно косметической продукции: «любое вещество или смесь, предназначенные для нанесения на различные внешние участки человеческого тела (эпидермис, систему волосяного покрова, губы, ногти и наружные половые органы) или на зубы и слизистую оболочку полости рта, преимущественно с целью их очистки, ароматизации, изменения внешнего вида, защиты, сохранения их в хорошем состоянии или корректировки запаха тела». При этом, европейский законодатель, фиксируя все чаще тенденции к эволюции косметических продуктов в многофункциональные, активно и опасно влияющие на организм человека в целом препараты, вынужден постоянно расширять и усложнять требования к безопасности косметических продуктов и жестко контролировать их выполнение.

Так, Регламент ограничивает применение в составе косметической продукции 1373 веществ, которые опасны для здоровья человека. Также этим документом установлены отдельные требования к косметической продукции, содержащей наноматериалы. В соответствии с Регламентом, производитель должен четко указать все ингредиенты в форме наноматериалов в списке ингредиентов продукта. Наименование таких ингредиентов должны сопровождаться словом «нано» (в скобках). Кстати, именно требованиями, декларируемыми в Регламенте, основано усиление контроля над рынком нанопродуктов в странах ЕС. Перечень потенциально опасных веществ, использование которых ограничено или запрещено в косметике, систематически пересматривается и дополняется. Например, Постановлением Комиссии ЕС 2015/1298 от 28.07.2015 г. внесены поправки к приложениям II и VI Регламента в части применения 3-бензилиден камфоры. Постановлением комиссии (ЕС) 2016/1143 от 14.07.2016 внесены поправки по применению диоксида титана. Постановлением комиссии (ЕС) 1004/2014 от 18.09.2014 – внесены дополнения по бутилпарабенах и пропилпарабенах в косметической продукции и тому подобное.

Следует отметить системность пересмотра требований Регламента к безопасности косметической продукции. В мае 2018 депутаты в Европейском парламенте проголосовали за принятие резолюции, поддерживающей мировой запрет на тестирование косметики на животных. Однако Украина продолжает оценивать безопасность косметической продукции по более, чем устаревшим требованиям Закона Украины «Об обеспечении санитарного и эпидемического благополучия населения» от 24.02.1994 года № 4004-XII и Постановлении

Главного санитарного врача Украины от 01.07.1999 № 27. Письмом Государственной службы Украины по вопросам регуляторной политики и развития предпринимательства от 03.04.2014 года №2812 СанПиН 2.2.9.02-99 «Санитарные правила и нормы безопасности продукции парфюмерно-косметической промышленности» признаны не соответствующими требованиям актов высшей юридической силы, то есть фактически нелегитимными.

В целом украинский рынок косметических товаров является одним из самых вместительных и перспективных среди других непродовольственных товаров. На современном этапе для отечественных производителей главные задачи состоят по улучшению качества и расширение ассортимента продукции, повышение ее конкурентоспособности. Следовательно, качество косметических средств – вопрос чрезвычайно острый и важный. Только бдительности, усердия и грамотности покупателя при выборе этого товара недостаточно, чтобы защитить свое право на безопасность и качественную продукцию. Для этого необходимо надежное нормативно-техническое обеспечение в этой области.

Таким образом, следует отметить несоответствие нормативной базы, регулирующей оборот косметической продукции в Украине, требованиям международных стандартов и европейских директив и несовершенство нормативной базы, регламентирующей стандартизации качества и эффективности.

Данные факты являются следствием несовершенства государственной политики в сфере обращения косметической продукции и системы государственного регулирования деятельности в данной отрасли народного хозяйства в целом. Учитывая системность описанной проблематики, целесообразным является поиск ее системного решения. Одним из предложенных вариантов системного подхода к решению определенных задач является создание рабочей группы из числа всех участников косметического рынка, которая бы объединила усилия профессионалов всех направлений деятельности отечественной косметической индустрии с целью обеспечения конкурентоспособности национального продукта.

Список литературы:

1. Реформирования косметической отрасли Украины на современном этапе. – Режим доступа: <http://cosmar.com.ua/articles/3691/>
2. Минздрав: Проект постановления КМУ «Об утверждении Технического регламента безопасности косметической продукции». [Электронный ресурс]. – http://www.moz.gov.ua/ua/portal/Pro_20100808_0.html.
3. ДК 004: 2008 «Украинский Классификатор нормативных документов» [Электронный ресурс]. – <http://uas.org.ua/ua/services/standartizatsiya/dk-004-2008-ukrayinskiy-klasifikator-normativnih-dokumentiv/>
4. Постановлением Комиссии ЕС 2015/1298 от 28.07.2015 г. [Электронный ресурс]. – <http://dspace.nuph.edu.ua/bitstream/123456789/16941/1/213-220.pdf>.

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТРАХОВАНИЯ В ЛОГИСТИКЕ

РОМАНОВ Г.

студент группы Лог-32,

ДАУЛЕТОВА А.М.

доцент, преподаватель

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В статье определенные ключевые проблемы связанные со страховой отраслью в логистике, приведены примеры последствия данных проблем, а также пути их решения.

Ключевые слова: страхование, логистика, проблемы, современные тенденции, оперативные решения, убытки, оптимизация

Как и в любой сфере, у логистики есть свои подводные камни. С ними сталкиваются как начинающие логистические компании, так и опытные, опытные корпорации. Различные форс-мажорные ситуации, порча груза, кража, недопонимание в коммерческой сфере – все это работа для страховых компаний. Но и здесь не все так гладко, как хотелось бы многим. Страхование логистических рисков также является определенным риском. Начнем по порядку.

В логистических услугах товары подвергаются значительным манипуляциям в процессе упаковки, транспортировки, и общее количество операций в логистике увеличивается во много раз – объем рисков, которые различны по своему характеру, но классифицируются по внешнему виду и характеру как логистика также увеличится. Важной задачей для каждого предприятия является доставка правильного продукта в пункт назначения в целостности и безопасности.

Каждое функциональное направление бизнеса имеет свой «ассортимент» специфических рисков, но в препаратах, помимо традиционного набора, возникают особые виды логистических рисков. Уменьшение их размера, уменьшение видов зависит от решения ряда прагматических проблем, таких как, например, определение типа рисков, которые могут возникнуть при выполнении логистических операций или функционировании логистической системы.

Чтобы построить реальную систему управления рисками, необходимо определить сам предмет управления рисками. Существует огромный спектр толкований этого термина.

Риск – вероятность несения убытков в виде конкретной потери или ущерба. Если убытки поддаются описанию и расчету вероятности их возникновения, такой риск является страховым риском (Словарь деловых терминов).

Для дальнейшего рассмотрения мы понимаем риск как вероятность неблагоприятной ситуации или неудачного исхода производственной, деловой, финансовой или другой деятельности предприятия. Следует отметить, что в список основных причин риска входит не только вероятность неблагоприятной ситуации, но и три других фактора внешней и внутренней логистической среды: двусмысленность, случайность и оппозиция.

Риск логистической системы как составляющей доли предпринимательства имеет различные типы.

1. Коммерческий риск. Это выражается в терминах поставок, частичного получения продуктов, несвоевременных поставок, нарушения финансовых обязательств, доходов от доходов от неблагоприятных покупок, транспортировки, хранения и т. д.

2. Риск потери имущества из-за плохих условий окружающей среды, в том числе стихийных бедствий.

3. Считается, что угон автомобилей.

4. Экологический риск. Это выражается во вредной среде, например, при транспортировке или хранении продуктов.

5. В связи с ущербом, возникающим из-за ущерба, причиненного юридическим или физическим лицам в процессе логистических операций.

6. Технический риск. Риск связан с использованием технических средств логистической системы.

Логистические риски

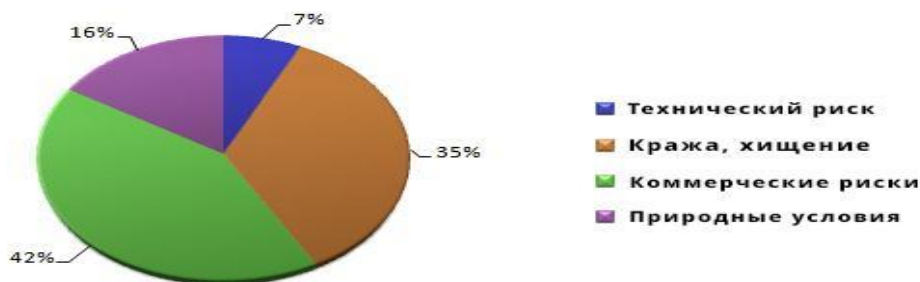


Рисунок 1 – Логистические риски

Риски и связанный с ними материальный вред в значительной мере могут быть минимизированы работой сотрудников, занятого в логистическом процессе.

Риск страхования заключается в минимизации рисков или минимизации их вероятности. Существуют типы рисков, которые не могут быть рассчитаны. Снижение деловой активности, несчастный случай или болезнь, связанные с успехом компании во всем. Лучше всего воспользоваться услугами страховой компании.

Обращаясь непосредственно к проблемам страхования в логистике, стоит отметить, что многие события (технологические катастрофы) не могут быть предсказаны, то есть компании не в состоянии обуздать многие риски, с которыми они сталкиваются. Однако некоторые компании реагируют на неблагоприятные события более эффективно, чем другие. Им удастся противостоять, вернуться на свои прежние позиции или перейти в улучшенное новое состояние.

Рассмотрим ситуации риска при воздушных, морских, железнодорожных и автомобильных перевозках. Воздушный транспорт: перевозка грузов по воздуху является относительно безопасным методом. В основном во время авиаперевозок перемещаются товары небольшого размера. Для более крупных объектов используются чартерные рейсы. В авиаперевозках риск не велик, потому что этот транспорт один из самых безопасных. Риск при этой перевозке может превышать допустимый вес загруженного багажного отсека, что может привести к опасному перелету и перемещению груза. В связи с этим может произойти повреждение надлежащего внешнего вида или его потеря, не исключен риск угона, особенно если транспорт часто находится в промежуточных точках во время полета. Морской транспорт: здесь довольно часто риски возникают из-за неблагоприятных погодных условий, что приводит к повреждению транспорта и повреждению перевозимого товара. Но иногда только морские перевозки являются единственным способом доставки товаров. Не забывайте о загрязнении океанов при транспортировке таким способом. В конце концов, существует высокая вероятность причинения огромного вреда здоровью животных, которые живут в океанах всего земного шара.

Железнодорожный транспорт: обычно риски в этой области связаны с поездом, покидающим железнодорожный путь, плотностью вагона с перевозимым грузом и кражей. Автомобильные перевозки: самый популярный способ перевозки грузов и высокий риск, а именно, дорожно-транспортные происшествия, погодные условия, умышленные преступные действия третьих лиц, и вина водителя не исключается.

Страхование продукции – это неотъемлемый процесс, требующий повышенного внимания. Важно отметить, что существуют различные виды страхования рисков. Существует три категории страхования транспортных рисков. Категория «А»: понимает страхование, если товар был поврежден или даже уничтожен, страховщик обязан возместить страхователю все убытки. Основные преимущества этой страховки: страхуются все виды рисков, которые могут возникнуть при перевозке грузов. Минусы: эта страховка отличается высокой стоимостью. Но выход всегда есть, и оплату можно уменьшить, если в контракте прописаны нюансы.

Например, если поставщик запрашивает перевозку зерна, он может указать в договоре, что повреждение товара грызунами исключено из страхового случая. Категория «В» охватывает страхование от наиболее распространенных рисков, связанных с транспортировкой: дорожно-транспортных происшествий, кражи товаров, стихийных бедствий, несчастных случаев при погрузке или разгрузке товара. Категория «С» подразумевает страхование тех же рисков, что и категория «В», но в этом случае застрахованному будет выплачена компенсация, если произошла частичная или полная потеря груза. Отрицательная сторона «С» заключается в том, что ущерб товарам не возмещается страхователю.

Подводя итог, следует отметить, что далеко не от всех рисков их можно рассчитать. К сожалению, на сегодняшний день ни современные, мощные компьютеры и нейронные сети, ни мозг человека не могут предвидеть случаи, которые повлекут за собой негативные последствия. Тем не менее, прогресс не стоит на месте, и каждый год человечеству удается снизить уровень возникновения страховых случаев.

Список литературы:

1. Гуженко М.В. Страхование в логистике. – СПб., 2012.
2. <https://moluch.ru/conf/econ/archive/172/>
3. <https://nsportal.ru/npo-spo>.

РАЗРАБОТКА ИННОВАЦИОННОЙ ТЕХНОЛОГИИ ПОЛУЧЕНИЯ СТЕКОЛ

РЫЖЕНКОВА Л.С.

студентка группы ЭК-83у,

ЗДОРЕНКО Н.М.

начальник отдела развития бизнес-идей НИЦ, к.т.н.

Белгородский университет кооперации, экономики и права,
г. Белгород, Россия

Аннотация. В данной статье представлены новые составы шихт для получения стекол, показано влияние предварительной термической обработки гранулированных шихт отходящими плазмообразующими газами на процессы силикатообразования, рассмотрены параметры синтеза хрустальных и цветных стекол в плазменной стекловаренной печи, представлены результаты исследований химических составов полученных стекол.

Ключевые слова: цветные и хрустальные стекла, гранулированная шихта, низкотемпературная плазма, термическая обработка, силикатообразование, синтез.

Использование нетрадиционных источников энергии позволяет существенно повысить качество и конкурентоспособность продукции [1].

Известны эффективные технологии с применением низкотемпературной плазмы для получения строительных материалов и стекломикрошариков, для глазурования изделий и др. [2-6]. Однако до настоящего времени не изучено ее использование в технологиях получения стекол, в том числе при синтезе цветных и хрустальных стекол, широко применяемых для оформления интерьера. Поэтому данное направление является актуальным для исследований.

Для составления шихт цветных и хрустальных стекол применяли сырьевые материалы, соответствующие требованиям нормативных документов (таблица 1).

Таблица 1. Сырьевые материалы для составления шихт

Компоненты	Формула	Производитель	Сорт/Норма	Гост
Натрий углекислый	Na ₂ CO ₃	ЗАО «РЕАХИМ»	ХЧ	ГОСТ 83-79
Борная кислота	H ₃ BO ₃	ЗАО «ВЕКТОН»	А	ГОСТ 18704-78
Безводный кремнезем	SiO ₂	ЗАО «ВЕКТОН»	Ч	ГОСТ 9428-73
Поташ	K ₂ CO ₃	ЗАО «Метакхим»	1	ГОСТ 10690-73
Свинцовый глет	PbO	ЗАО «Метакхим»	Г-1	ГОСТ 5539-73

Используя ранее проведенные исследования [7], нами разработаны составы цветных стекол без содержания оксида свинца и составы хрустальных стекол с содержанием оксида свинца (таблица 2).

В качестве красителей для цветных стекол были выбраны оксиды кобальта, хрома, сульфиды кадмия и силена, которые традиционно используются в стекольной промышленности [8]. Для получения стекол синего, изумрудного и зеленого цветов в состав стекла № 1 сверх 100% вводили 0,2% оксида кобальта, а в состав стекла № 2 – оксид хрома в количестве 0,5% и 1,0% соответственно. Для получения стекла красного цвета в состав стекла № 1 вводили красящий комплекс CdS*SeS в количестве 0,5%.

Таблица 2. Химический состав стекол

Составы	Содержание оксидов, %					
	Na ₂ O	B ₂ O ₃	SiO ₂	K ₂ O	PbO	Σ
№1	15	26	53	6	-	100
№2	14	25	55	5	-	100
№3	15	24	53	4	4	100
№4	14	25	56	3	2	100
№5	15	25	52	2	6	100

На следующем этапе исследований производили расчет шихт для получения цветных и хрустальных стекол по стандартной методике [9]. Расчетные составы шихт на 100 г готовых стекол (составы 1-5) представлены в таблице 3.

Таблица 3. Содержание сырьевых материалов в шихтах

Сырьевые материалы	Необходимое количество, в мас. ч.				
	№1	№2	№3	№4	№5
Натрий углекислый	26,98	25,18	26,98	25,24	27,09
Борная кислота	54,28	52,21	50,14	52,27	52,27
Безводный кремнезем	55,2	57,3	55,2	58,3	54,16
Поташ	10,5	8,51	6,8	5,1	3,4
Свинцовый глет	-	-	4,59	2,3	6,88
Всего	146,77	143,20	143,71	143,21	143,8

Как видно из таблицы 3, массовое содержание сырьевых материалов шихт на 100 г готового стекла лежит в пределах 143,20-146,77 в мас. ч.

Далее рассчитывали по стандартной методике [9] выход стекол №1-№5 с учетом поправочных коэффициентов на улетучивание при варке, который составил 71,9%, 69,83%, 69,58%, 69,83%, 69,54% соответственно. Полученные данные использовали в процессе изготовления стекол при отвешивании компонентов шихты на аналитических весах с точностью 0,01г, их усреднении в лаборатории смесителем в течение 15 минут, гранулировании в тарельчатом грануляторе с получением гранул размером 2-5 мм. Причем шихты предварительно подвергались термической обработке отходящими

плазмообразующими газами в камере плазменной стекловаренной печи [10] при температурах 400⁰С, 500⁰С, 600⁰С.

После термической обработки шихт проводился рентгенофазовый анализ с использованием дифрактометра ARL XTRA. Результаты исследований фазового состава шихт при различных температурах термической обработки представлены на рисунках 1а и 1б.

Из рисунков видно, что в процессе термообработки натриевой шихты отходящими плазмообразующими газами (рисунок 1-а) образуются силикаты натрия состава Na_2SiO_3 (3,56 А°, 3,04 А°, 2,41 А°, 1,889 А°, 1,419 А°), а калиевой шихты (рисунок 1-б) – соединение состава $\text{K}_2\text{Si}_4\text{O}_9$ (4,12 А°, 3,83 А°, 3,63А°, 2,45А°).

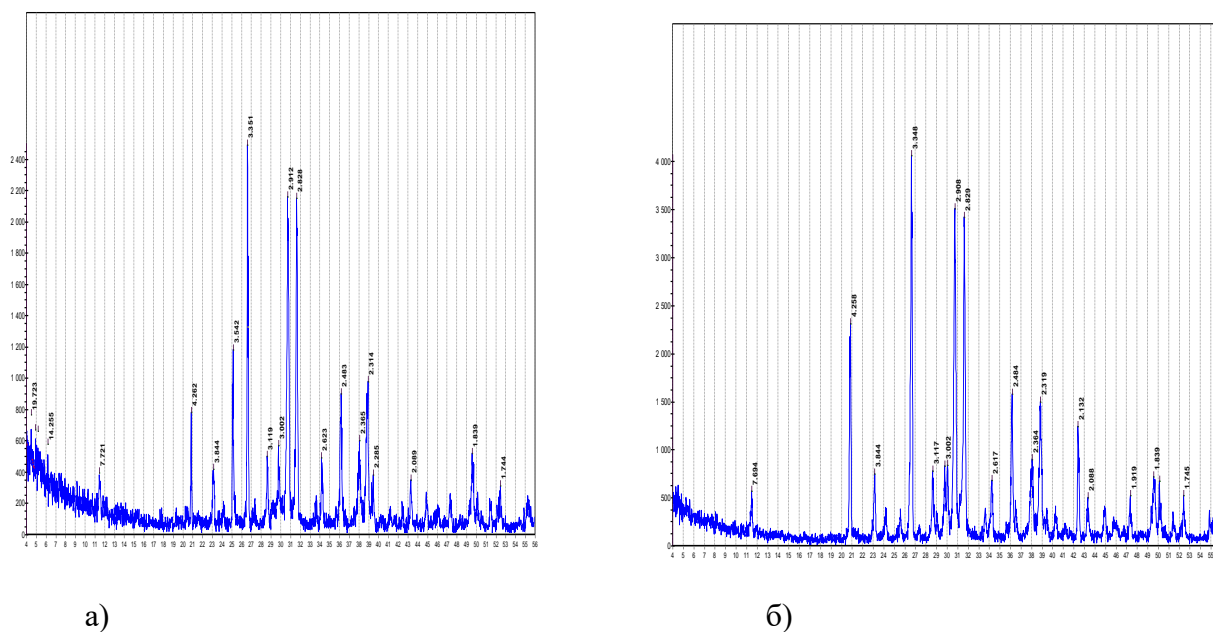


Рисунок 1 – Порошковая рентгеновская дифрактограмма шихты стекла № 1, термообработанной отходящими плазмообразующими газами:

а) натриевая шихта, $t=400^{\circ}\text{C}$, б) калиевая шихта, $t=600^{\circ}\text{C}$

Также с помощью рентгенофазового анализа было установлено образование силикатов Na и K в шихтах составов стекол № 2-5, термообработанных отходящими плазмообразующими газами.

Проведенные исследования, показали, что в результате термической обработки шихт отходящими плазмообразующими газами образуются силикаты щелочных металлов, позволяющие в дальнейшем интенсифицировать процесс образования силикатного расплава, что ускоряет процесс получения цветных и хрустальных стекол, и как следствие снижает энергозатраты.

Синтез цветных и хрустальных стекол проводили в плазменной стекловаренной печи [10], в которую с помощью шнековых питателей через два загрузочных кармана подавали гранулированную шихту с красящим компонентом – оксидом кобальта в количестве 0,2 % сверх 100% (состав синего стекла № 1). Затем в ней зажигали две плазменные горелки. Гранулированная шихта под действием высоких температур данных горелок (5000– 6000⁰С) плавилась с образованием расплава. Расплав накапливался до уровня касания со струями плазменных горелок и сохранялся на постоянной отметке за счет периодического открывания затвора на проеме, через который расплав постепенно сливали на формовочный автомат для дальнейшей выработки готовой продукции.

Варку данного стекла проводили при температурах 1300⁰С, 1350⁰С, 1400⁰С, 1450⁰С (таблица 4). Как видно из таблицы 4, с повышением температуры плазменных факелов время варки сокращалось с 2, 5 до 1 часа, а с увеличением температуры варки интенсивно

происходили процессы плавления силикатов и гомогенизация расплава за счет снижения вязкости стекол с 10 Па*с до 2 Па*с.

Таблица 4. Температура варки стекол

Температура варки, °С	Время варки, °С	Вязкость, Па*с
1300	2,5	10
1350	2,0	8
1400	1,8	5
1450	1,5	2

Аналогичные результаты были получены при варке хромового зеленого стекла, красного кадмиевого и хрустальных стекол составов №2-5.

Химические составы цветных и хрустальных стекол (составы №1-5), синтезированные в плазменной стекловаренной печи, изучали рентгенофлуорисцентным методом с использованием спектрометра APL 9900 «Thermoscientific». Результаты исследований представлены в таблице 5.

Таблица 5. Расчетный и действительный химический состав стекол

Оксиды	Состав 1		Состав 2		Состав 3		Состав 4		Состав 5	
	До синтеза	После синтеза	До синтеза	После синтеза	До синтеза	После синтеза	До синтеза	После синтеза	До синтеза	После синтеза
Na ₂ O	15	14,2	14	13,6	15	13,9	14	12,2	15	14,0
B ₂ O ₃	26	25,3	25	24,1	24	22,8	25	23,4	25	24,1
SiO ₂	53	55,1	55	58	53	56,6	56	60,7	52	55,1
K ₂ O	6	5,4	5	4,3	4	3,1	3	2,1	2	1,5
PbO	-	-	-	-	4	3,6	2	1,6	6	5,3

Как видно из таблицы 5, расчетный и действительный химические составы цветных и хрустальных стекол незначительно отличаются. Это связано с тем, что под действием высоких температур плазменной струи происходит интенсивное испарение щелочных оксидов, а также оксида бора и оксида свинца. Вследствие интенсивного испарения летучих компонентов расплав обогащается оксидом кремния. Полученные цветные стекла отличались равномерной насыщенной окраской синих, зеленых и красных цветов. Хрустальные стекла с содержанием оксида свинца и калия отличались высокой прозрачностью.

Таким образом, новая технология получения цветных и хрустальных стекол с использованием тепловой энергии отходящих плазменных образующих газов позволит снизить энергозатраты и повысить производительность процесса.

Разрабатываемая технология рекомендована к внедрению на предприятиях стекольной промышленности.

Список литературы:

1. Бессмертный В.С., Минько Н.И., Бондаренко Н.И., Симачев А.В., Здоренко Н.М., Роздольская И.В., Бондаренко Д.О. Оценка конкурентоспособности стеновых строительных

материалов со стекловидными защитно-декоративными покрытиями, полученными методом плазменного оплавления // Стекло и керамика. 2015. № 2. С.3-8.

2. Бессмертный В.С., Лесовик В.С., Бондаренко Н.И., Антропова И.А., Ильина И.А. // Успехи современного естествознания. 2013. № 2. С. 107-108.

3. Теплов В.И., Панасенко В.А., Боряев В.Е., Белецкая Н.М., Бессмертный В.С. Коммерческое товароведение: учебник. 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К°, 2009. – 695 с.

4. Бессмертный В.С., Ляшко А.А., Антропова И.А., Гурьева А.А., Крахт В.Б., Гусева Е.Н., Бахмутская О.Н. Исследование свойств стеклошариков, прошедших плазменную обработку // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2010. № 12. С. 102–104.

5. Пат.2354631 Российская Федерация, МПК С04В 41/50, В28В 11/04 Способ глазурирования автоклавных стеновых материалов / В.С. Бессмертный, А.В. Симачев, В.А. Панасенко, Н.М. Бурлаков, О.Н. Бахмутская, Л.Н. Выхребенец; заявитель и патентообладатель: ООО «ГЛАЗУРИТ». № 2007123694, заявл. 26.06.2007; опубл. 10.05.2009, Бюл. №13. – 6 с.

6. Бессмертный В.С., Пучка О.В., Коменов С.А., Бондаренко Н.И., Табит Салим А.А. Плазмохимическая модификация стеновых строительных материалов с отходами стеклобоя и отходами обогащения железистых кварцитов КМА // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2014. №5. С. 21–24.

7. Павлушкин Н.М. Химическая технология стекла и ситаллов. – М.: Стройиздат, 1983. – 432 с.

8. Гулюян Ю.А. Технология стекла и стеклоизделий. – 3-е изд., перераб. и доп.: Транзит-ИКС, 2015. – 710 с.

9. Жерновая Н.Ф., Минько Н.И., Добринская О.А. Химическая технология стекла и стеклокристаллических материалов. – Белгород: БГТУ им. В.Г. Шухова, 2018. – 324 с.

10. Пат. 189143 Российская Федерация, МПК F27В 17/00, С03В 5/00 Устройство для получения хрустальных и цветных стекол / В.С. Бессмертный, Н.М. Здоренко, Л.С. Рыженкова; заявитель и патентообладатель БУКЭП. № 2018145550, заявл.: 21.12.2018; опубл. [14.05.2019](#), Бюл. №14. – 5 с.

ФИЗИКА–ХИМИЯЛЫҚ ӘДІСТЕРІ АРҚЫЛЫ СҮТТІҢ САПАСЫН АНЫҚТАУ

САДЫБЕКОВА А.

ТПП-19-1 қ тобының студенті,

КАРИМОВА Б.Н.

к.х.н., доцент

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,

Қарағанды қ, Қазақстан Республикасы

Аннотация. Ұсынылып отырған мақалада сүттің тағамдық құндылығы, химиялық құрамы, адам ағзасына әсері көрсетілген. Сонымен қатар, әр түрлі өндірушілердің сүт өнімдерінің физика–химиялық әдістері арқылы сапа көрсеткіштері анықталып, талдау жасалды.

Кілтті сөздер: сүттің құндылығы, сүттің химиялық құрамы, ақуыз, сүт анализаторы, сүттің тығыздығы

Қазіргі таңда осы сүт өнімінен жасалған тағамдардың сапасын мемлекеттік стандартқа сәйкес бақылау жүзеге асырылуда. Сүт – өте пайдалы өнім. Олай дейтініміз, адам ағзасына сүттің құрамдас бөлігінің 95-98 % сіңеді. Сүт сондай – ақ амин қышқылдарының, макро-

және микроэлементтердің, дәрумендердің таптырмайтын көзі болып табылады. Сүт өсімдік өнімдерімен және мал өнімдерімен қосылып, адам тағамының биологиялық құндылығын арттырады. Себебі, сүт ағзаға түсетін қоректік заттардың жалпы көлемін ғана арттырып қоймай, май, ақуыз, көмірсу, минералды тұздармен, сондай – ақ дәрумендермен біріге отырып, ағзаға сіңу үшін өте қолайлы жағдай туғызады Сүт – басқа ешқандай азық-түлік тең келмейтін аса бағалы тағамдық өнім [1].

Сүттің адам үшін қаншалықты қажет өнім екені бәрімізге де белгілі. Сондықтан да сүттің құрамы мен қасиетін, санитарлық сапасын жақсартуға бүгінгі таңдағы халықтың талап-тілегіне сай келетіндей етіп көңіл аударуы өндейтін орындардың негізгі маңызды міндеттерінің бірі. Сүт өндіретін шаруашылықтар құрамында ақуызы, дәрумендері, майы жеткілікті сүт саууға тырысулары керек. Сонымен қатар өндейтін орындарға сүтті ескіртпей, таза күйінде тапсыруды қажет етеді. Сүтінің химиялық құрамы өзгерісте болады. Сүт құрамы сауын маусымына, бағып-күту жағдайына, мал тұқымына, жем-шөптің құнарлығына және көптеген факторларға байланысты өзгеріп тұрады. Сүттегі құнарлы заттардың жиынтығы басқа тағамда кездеспейді [2].

Сүттің химиялық құрамы күрделі. Сүт ақуыздары – альбумин, казеин, глобулин – өте құнды болып саналады. Бұл заттардың құрамында адамның ағзасының өмір сүруі және қалыпты өсуі үшін қажетті барлық заттар, соның ішінде таптырмайтын аминқышқылы бар. Сүтте казеин коллоидты күйінде, ал альбумин және глобулин таза ерітінді түрінде кездеседі. Жаңасауылған сүттің сүт майы беткі жағында протеиннің жұқа адсорбциялы қабатына бөлек түйіршікті эмульсия түрінде кездеседі. Сүт майы ең бағалы тағамдық майлардың қатарында болып келеді. Оның өзіндік ұнамды иісі бар, дәмді, құнарлығы жоғары және оны организм жақсы сіңіреді. Сүт майының құрамында ұзын және қысқа талшықты көміртегі атомдарынан құралған майлы қышқылдар бар. Сүт қанты (лактоза) жануар тектестілерде ең негізгі көміртегі болып табылады. Ол сүтте таза ерітінді түрінде кездеседі және сүт қышқылы мен спирт болып оңай ашитын, глюкоза мен галактозаның жылжығыш формасы түрінде көрінеді. Минералдық заттар сүтте органикалық тұз және органикалық емес қышқылдар түрінде кездеседі.

Сүттің құрамында өлшемді мөлшерде металдар мен металлоидтар қосындылары бар. Сүтте минералдық заттар ағзаның өсуіне қолайлы жағдай жасайтындай қажетті мөлшерде қосынды түрінде кездеседі. Биологиялық құндылығы жағынан сүт басқа азықтарға қарағанда әлдеқайда бағалы. Оның құрамындағы казеин және лактоза сияқты заттар басқа өнімдерде кездеспейді. Сиыр сүтінде лактоза мөлшері 5% тең, бие сүтінде 6% шамасында болады. Лактоза – сүттегі негізгі энергия көзі. Сүттің қуаттық құндылығының 30 % лактозамен байланысты. Лактоза сүтке тәтті дәм береді, сүт қышқылының негізгі көзі болып табылады. Сонымен қатар лактоза ағзада оңай қорытылып, тез сіңеді. Ішекте лактоза лактаза ферментінің әсерімен глюкоза мен галактозаға ыдырайды да, қанға сіңіп, аралық зат алмасу процесіне қосылады. Галактоза жүйке жүйесінің құрылымы мен қызметінде маңызды орын алатын галактозидтер құрамына кіреді.

Лактоза ащы ішектен магнийдің, фосфордың, кальцийдің сорылуын жандандырып, Д дәруменнің әсерін күшейтеді. Сүт құрамында 2,5-6% май мөлшері болады. Сүт майы әртүрлі липидтік құрамалар – триглицеридтер, диглицеридтер, моноглицеридтер, фосфолипидтер мен холестерин қосындысы, еркін май қышқылдары болып табылады. Майдың шамамен 85% мөлшерін триглицеридтер құрайды [3].

Қазіргі таңда сүттің алуан түрлері бар. Әр түрлі өндірушілердің сүтінің құрамын, сапа көрсеткіштерін зерттеу бізге қызығушылық танытады. Осыған орай әр түрлі өндірушілердің сүтінің құрамындағы ақуыздың, майдың, лактозаның, тұздардың, құрғақ майсыздандырылған сүт қалдығының (ҚМСҚ) массалық үлестері, тығыздығы, қышқылдығы, өткізгіштігі, қату нүктесі анықталды. Зерттеу объектілері ретінде сүттердің келесі түрлерін алдық: «Айналайын», «Простоквашино», «Laktel», «Мое», «Одари». Алынған сүттердің өндіруші қойған майлылығы 2,5 %. Сүттердің құрамын анықтау үшін Эксперт Профи сүт анализаторын қолдандық (сурет 1).



Сурет 1 – Эксперт Профи сүт анализаторы

Зерттеу нәтижелері 1-кестеде көрсетілген.

1 Кесте. Сүт түрлерінің физика-химиялық көрсеткіштері

Өлшенетін көрсеткіш/Сүт атауы	Айналайын	Просто квашино	Laktel	Мое	Одари
Акуыздың массалық үлесі, %	3,11	3,7	2,83	3,01	2,71
Майдың массалық үлесі, %	2,21	2,57	2,51	2,42	2,48
Лактозаның массалық үлесі, %	4,55	4,49	4,14	4,40	3,95
ҚМСҚмассалық үлесі, %	8,37	8,26	7,63	8,09	7,28
Судың массалық үлесі, %	-	-	7,03	1,07	11,65
Тұздардың массалық үлесі, %	0,71	0,70	0,65	0,68	0,62
Қату нүктесі, °C	-0,521	-0,517	-0,473	-0,504	-0,449
Өткізгіштігі, mS/cm	5,30	5,29	5,49	5,63	4,80
Қышқылдығы PH	10,43	10,43	10,43	10,43	10,43

Кестеде көрсетілгендей, акуыздың ең жоғары массалық үлесі «Простоквашино» сүтінде, ең төменгі көрсеткіші «Одари»сүтінде. Сүттердің қаптамасында жазылған акуыздың массалық үлесі «Laktel» сүтінде сәйкес келеді. Майдың массалық үлесі «Простоквашино»және «Laktel» сүттерінде өндіруші қаптамасына қойған мәні сәйкес келеді. Лактозаның ең жоғары массалық үлесі «Айналайын» сүтінде, ең төменгі көрсеткіші «Одари» сүтінде. Құрғақ майсыздандырылған сүт қалдығының, тұздардың ең төмен массалық үлестері«Laktel» мен «Одари» сүттерінде.

Сүттің физикалық қасиеттеріне тығыздығы, тұтқырлығы, беттік керуі, тоқ өткізгіштігі, қайнау, қату температурасы жатады. Сүттің құрамын, оның қасиетерін білудің сүт өңдейтін технологиялық құралдар дайындау үшін маңызы зор. Сүттің тығыздылығы орта есеппен $1,030 \text{ кг/м}^3$. Ол малдың тұқымына, оның жем шөбіне, сүт шығу уақытына, мінез құлқына т.б. жағдайларға байланысты өзгеріп отырады. Ауытқу мөлшері $1,026 - 1,032 \text{ кг/м}^3$ аралығында.

Сүттің тығыздығы арқылы біз сүттің табиғилығын, су немесе басқа ерітінділердің қосылғанын білеміз. Тығыздықты ареометр арқылы өлшедік. Өлшеуді келесі тәртіпте жүргіздік: 200-250мл сүтті тегіс жерге орналастырылған цилиндр ыдысқа құйып, оған жайлап ареометрді батырдық, 1-2 минут өткеннен кейінареометрдің төменгі шкаласы бойынша тығыздығын анықтадық. Сүттің тығыздығы мал тұқымына, азығына, жем-суына байланысты. Тығыздықтың мөлшері сүтке су қосқанда азаяды да, ерітінділер қоссақ немесе майын алып тастасақ көбейеді. Өлшеу нәтижелері 2-кестеде келтірілген.

2 Кесте. Сүт түрлерінің тығыздығы

Өлшенетін көрсеткіш/ Сүт атауы	Айналайын	Просто квашино	Laktel	Мое	Одари
Тығыздығы, кг/м ³	1,030	1,029	1,026	1,028	1,025

Көрсетілген мәліметтер бойынша «Мое», «Laktel» мен «Одари» сүттерінің тығыздығы төмен мәніне ие, бұл нәтиже осы сүттерге су қосылғанын көрсетеді. Сонымен қатар, 1-кестеде көрсетілген судың массалық үлесінің нәтижелерімен сәйкес келеді: «Мое» сүтінде – 1,07%, «Laktel» сүтінде – 7,03%, «Одари» сүтінде – 11,65% су бар.

Сонымен физика-химиялық көрсеткіштері бойынша, құрамындағы заттардың массалық үлесі бойынша «Айналайын», «Простоквашино» сүттерінің сапасы жоғарылау деп айтуға болады.

Сүттің толыққанды тамақ өнімі ретінде және шикізат материалы ретінде өсіп келе жатқан мәні оған сұраныстың артуына алып келді. Нәтижесінде сүт өндірісі ауыл шаруашылығы өндірісінің маңызды салаларының бірі болды. Қазіргі уақытта сүт еліміздің ауыл шаруашылығы жалпы өнімінде айтарлықтай үлесті құрайды.

Әдебиеттер тізімі:

1. <https://www.syl.ru/>
2. Родионов Г. В., Остроухова В. И., Табакова Л. П. Технология производства и оценка качества молока: Учебное пособие. – М: Издательство «Лань», 2018. – 140 с.
3. Технический регламент Таможенного союза «О безопасности молока и молочной продукции» (ТР ТС 033/2013, с изменениями на 19 декабря 2019 года).

ТАМАҚ ӨНІМДЕРІНІҢ ҚАУІПСІЗДІГІ

СЕРИКБАЕВА Т. А.

С-18-3 қ/қ тобының студенті,

ЕРУБАЕВА Д.Ш.

аға оқытушы, магистр

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,
Қарағанды қ, Қазақстан Республикасы

Аннотация. Бұл мақалада тамақ өнімдерінің қауіпсіздігінің рөлі мен маңызы қарастырылған. Азық – түлік өнімдерінің қауіпсіздігі – тамақ өнімдерінің оларды әдеттегі жағдайда пайдалану кезінде зиянды болып табылмайтындығы мен қазіргі және келешек ұрпақтың денсаулығына қауіп туғызбайтындығына негізделген сенімділік күйінің болуы.

Кілтті сөздер: импорт, қауіпсіздік, сапа, азық-түлік, өнімдер, тұтынушы, стандарт, бақылау, комитет.

Кез-келген мемлекет экономикалық дамудың белгілі бір кезеңінде өсу нүктесі болып табылатын саланы анықтайды. Сондай салалардың бірі Қазақстан 2030 стратегиясында көрсетілген тағам өнеркәсібі. Адам денсаулығына ең қажеттісі бәрінен бұрын сапалы әрі қауіпсіз азық-түлікпен дұрыс тамақтану. Азық-түлік дайындайтын өндірістерде дамуымыз бен нығаюымыздың бірінші факторы – өзіміздің мемлекеттен шыққан тауарлар. Мұның басты мәселесі отандық экологиялық таза, жасанды қоспасыз азық-түлік тауарларды, шетел компаниялары мен еліміздің инвесторлық компанияларының табиғи азық-түліктерді дамыған технологиялар арқылы өндіріп шығару. Қауіпсіз тағам өнімдерін өндіру ең алдымен тағам кәсіпорнының міндеті болып табылады.

Әрқайсысымыз тауарды әрдайым қолданғаннан кейін өзімізді тұтынушы деп санай аламыз. Тауарларды сатып алу және қызметтерді төлеу барысында біз күн сайын өнірушілермен, кәсіпкерлермен тығыз қарым-қатынас орнатамыз.

Өндірушілер, дайындаушылар және сатушылар арасындағы қарым-қатынаста тұтынушы әрдайым алдымен субъект ретінде әрекет етеді, заңды түрде аз қорғалған болып табылады.

Бұл жағдайда тұтынушы әрдайым тауардың сапасы, қауіпсіздігі туралы ақпаратты құзіретті бағалауға мүмкіндігі бола бермейді. ҚР белгіленген Заңнаманың маңызды міндеттерінің бірі – дүкен сөрелерінде жатқан өнімдердің сапасын бақылау және қауіпсіздігін қамтамасыз ету. Менің ойымша, мемлекеттік бақылаудың әлсіреуі азық-түлікті өндіру мен сақтауға қойылатын тиісті талаптардың әділетсіз орындалуына әкеледі. Сондықтан да, техникалық реттеу туралы заңнаманы жетілдіру, дамыту мәселесі өзекті болып келеді.

Тұтынушылардың азық – түліктіктің сапасын анықтауда оның құрамы, сапасы және өндірушінің (дайындаушы) тауардың қаптамасына қатысты деректерін білдіруі міндетті. Тұтынушылар тауарды қолданар кезде тек өндірушінің адалдығына ғана сенуге мәжбүр болады, өйткені «Тұтынушылардың құқығын қорғау туралы» заңнамаға сәйкес тұтынушыларға ақпарат берудің мазмұны мен әдісін анықтайтын деректер көрсетілмеген. Қазіргі таңда, өндірушілер (орындайшылар, сатушылар) тұтынушыларға өз мүдделеріне сай ақпарат береді.

Тұтыну қаптамасында оралған және Қазақстан Республикасының территориясында сатылатын Отандық және шетелдік өнімдері туралы ақпарат беруді реттейтін нормативтік құқықтық актілердің арасында ҚР СТ «Тамақ өнімдері. Тұтынушыларға арналған ақпарат. Жалпы талаптар» атты стандарттарын атап өтуге болады. Атап өткен ҚР СТ стандарты тамақ өнімдері туралы ақпаратқа қойылатын талаптары белгілейтін нормативті құжат. Ақпарат анық және оңай оқылуы керек. Қазақстан Республикасының қолданыстағы заңнамасына сәйкес өндіруші, дайындаушы қолданатын тамақ өнімдеріне қатысты ақпаратқа қойылатын талаптарға сәйкестігін анықтауға болатын критерийлер жоқ.

Тамақ сапасының маңызды компоненті болып жарамдылық мерзімі саналады. Көптеген өндірушілер тауарларды стаудан ең көп пайда табуға тырысып, жалған және анық бүлінген тамақты сатуға барады. Көп пайда түсіру үшін, әділетсіз саудагерлер көбінесе адам денсаулығына зиян әсер тигізетін улы химикаттарды және басқа зиянды заттарды пайдаланады [1].

Осылайша, бұзылған ет калий перманганатыны, сірке суы мен бояулардың көмегімен жаңаға, сода ерітіндісімен түрлі ағартқыштармен тауық етін, шірік балықты хош иістендіргіш заттармен және т.б пайдаланады. Танымал акциялар үнемі супермаркеттерде, аяқталған немесе қазірдің өзінде жарамдылық мерзімінің аяқталған тауарларды төмен бағамен ұсынылады. Сондай-ақ, жарамдылық мерзімі аяқталған немесе мерзімі өткен тауарларға жаңа этикетка жапсырылады.

Және де мұндай мысалдар өмірде өте көп кездеседі. Қазпотребнадзордың айтуынша, айналымдағы сатудың 50%-дан астам тауарлар қауіпсіздік және сапа стандарттарына сәйкес келмейді. Азық-түлік сапасы мәселесі Қазақстанның бір аймағынан екіншісіне тез бұзылатын өнімдерді ұзақ мерзімді жеткізу есебінен туындауы мүмкін. Мемлекеттің жекелеген өңірлері арасындағы қашықтықты ескере отырып, белгілі бір тауарларды жеткізу бірнеше аптаға созылады, өйткені өндірушілер мен сатушылар арасындағы қатынастарда, әдетте, бірнеше жеткізушілер қатысады. Тиісінше, дүкендер сөрелерінде бұл өнім бір айда болуы мүмкін. Мұның бәрі, әрине, тұтынылатын өнімнің сапасына әсер етеді. Осындай проблеманы болдырмау үшін тұтынушыларды тікелей жеткізумен айналысатын ірі «корпорацияларды» құру қажет.

Импортты жүзеге асыратын экспорттаушы елдердің саны елімізге тамақ өнімдері жағынан жыл сайын өсіп келеді. Қабылдау осы өнімдерге екі есе артық:

1. Бір жағынан, импортталатын азық-түлік өнімдері дүкендер мен базарлардың сөрелерінде түрлі өнімдерді ұсынады;

2. Екінші жағынан, кейбір өнімдер Отандық тауар өндірушілер үшін айтарлықтай бәсекелестік болып табылады, олардың өнімдері көп жағдайда шетелдерден төмен.

Импорттық азық-түлік өнімдері ұлттық өндірісі ұқсас өнімдеріне қарағанда жиі арзан. Бұл шетелдік өндірушілердің технологиялық базасы тамақтану, тауарлардың төмен құны және жоғары дәмдік сипаттамаларына байланысты. Сондай-ақ, шетелден шыққан азық-түлік өнімдерін сатып алуға ниетті азаматтар арасында оның жоғары сапасына қатысты келесі үрдісті байқауға болады. Мұның бәрі азық-түлік импортының ұлғаюына әсер етеді, өйткені «сұраныс болса, ұсыныстар болады» [2].

Осылайша, азық-түліктің нашар сападағы проблемалары:

1. Азық-түлік өнімдерінің сапасына қойылатын талаптарды реттеу саласындағы заңнамадағы кемшіліктер;

2. Тауарларды өндіру мен сақтауға қойылатын талаптарды бұза отырып, мемлекеттік органдардың әділетсіздігі;

3. Сондай-ақ, өндірушілердің, жеткізушілердің және сатушылардың өз қажеттілігін қамтамасыз ету үшін, тауарлардың сапасына қатысты абайсыздық, абайсыздық көзқарасы боып талады.

ДСҰ контекстінде біздің шекараларымыз тауарларды импорттау үшін ашық, олар іс жүзінде тексерілмейді. Төмен сапалы азық-түлік – бұл уақыт бомбасымен теңестіруге болады. Нашар тамақтанудың салдарынан организмдегі өзгерістер баяу жүреді, иммунитетті әлсіретіп, созылмалы ауруларды күшейтеді, нәтижесінде көптеген ауруларды тудыратын қауіп факторына айналады, ал аурудың нақты себебі - өте қиын.

Қала тұрғындарының салауатты тамақтануына қолы жетпейді. Үлкен қалаларда өнімдердің импорты 80% -ға жетеді. «Сен бергенді жеу» қағидасы қазіргі кезде қолданыста. «Бүгінгі таңда өнім сапасын қабылдамау және қауіпсіздікке ғана назар аудармау әрекеттері бар. Азық-түліктің сапасы адам өмірінің сапасы мен оның денсаулығында шешуші рөл болып табылады. Бүгінгі күні азаматтардың денсаулығын қорғау бойынша мемлекеттік және қоғамдық бақылау шараларын анықтау қажет. Менің ойымша, өндірушілер бүгінгі күні бірдей емес. «Тауарлардың сапасын жақсартуға ұмтылатындар және кез-келген бағаны арзандатуға тырысқандар» деп бөліп қараға болады.

Осының нәтижесінде тауарлардың сапасы, керісінше, төмендейді. Мемлекеттің рөлі статистикалық тұрғыда бұзушылықтарды түзетуге емес, азаматтардың құқықтары мен мүдделерін қорғауды үнемі қамтамасыз етуге бағытталған. Контрафакттың өнімдерін өнірудің алдын-алу өте қиын. Отандық шұжық өнімдерінің нарығы 75%-ға жуық жалған өнімдерден тұрады. Сапаны бақылау комитетінің қорытындысы бойынша, сиыр еті мен шошқа етінің арзан алмастырғыштары арқылы, соя және коллаген протеині, құс еті мен жануарлардың терілері арқылы жасалған.

Әділетсіз өндірушілер олардың «ет» өнімдерінде целлюлоза, крахмал, су сақтайтын өнімдердің құрамында көрсетпестен пайдаланады. Ең жалған болып кездесетін сүт өнімдері. Бұл өнім тұтынушылардың денсаулығына, ұзақ өміріне және әлеуметтік әл-ауқатына тікелей әсер ететін маңызды өнім болып табылады [3].

«Қауіпсіздік» термині өте жалпы анықтама болып табылады. Егер сіз қауіпсіздікке ғана назар аударатын болсаңыз, жақын арада тағам дәміне де, сыртқы көріністе де үйрену мүмкін емес болады. Нарықтағы әділетсіз бәсекелестікпен жұмыс істемейтін адамдарды тоқтатып қалу керек. Бүгінгі күні органикалық (экологиялық) өнімдер – халықтың қауіпсіздігі мен денсаулығының кепілі.

Халықаралық талаптарға сәйкес, органикалық ауылшаруашылық өнімдерін өндіруде тек кен орнынан есептегішке дейін өнімнің бүкіл өмірлік циклы бақыланады. Адам денсаулығына зиян келтіретін барлық нәрселерді – химиялық тыңайтқыштар мен өсімдіктерді қорғау құралдарын, ГМО-ны, антибиотиктерді, өсу гормондарын, тағамдық қоспаларды қолдануға тыйым салынады. Органикалық ауылшаруашылық өнімдерінің

сапасын бақылау механизмі өте маңызды, ол заңға сәйкес қажет. Бүкіл әлемде сапаны бақылау жүйесі тәуелсіз сертификаттау жүйелерінің көмегімен құрылды, бұл өз кезегінде мемлекет тарапынан бақыланады. Органикалық (экологиялық) өнімдер – бұл денсаулығын сақтаудың жасына немесе басқа да себептерге байланысты сау тамақтануды қажет ететін миллиондаған тұтынушылар үшін азық-түлік болып табылады. Енді олардың заңды құқығы ешқандай жағдайда жүзеге асырылмайды. Сондай-ақ экологиялық таза азық-түлікті өз еркімен тамақтануды қалайтындардың мүдделерін қорғау қажет [4].

Азық-түлік сапасы мәселесі әрдайым өзекті болып отырған жоқ. Отандық тұрғындардың кейбір азық-түлік өнімдерінде бөтен заттарды анықтауға болатынына таң қалмайды. Сары май, ірімшік және сүт сияқты өнімдер стандартқа сай емес, жиі азық-түлік қоспалары мен стандартты емес ингредиенттері кездесетін өнімдер. Сондай-ақ, «Е» тобына, консерванттар және т.б. кіреді. Мұндай стандартты емес өнімдер тек адам денсаулығына нұқсан келтіріп қана қоймай, адамның өміріне зиян келтіреді.

Мемлекеттік деңгейде азық-түлік өнімдерінің сапасын жақсарту мәселесі қазір басымдыққа ие екендігі сөзсіз. Қазіргі таңда, аймақтың азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету үшін, ғылым, бизнес және аймақтық биліктің үйлескен әрекеттері арқылы ғана инновациялық дамуды қамтамасыз ете аламыз.

Азық-түлік өнімінің сапасын жақсартуды іске асырудың маңызды бағыттары келесілер бойынша ұйымдастыру жүргізіледі:

- қауіпсіздік мәселелері;
 - энергия, азық-түлік және биологиялық құндылықтар мәселелері;
 - тұтынушылық қасиеттер саласындағы сұрақтар (сыртқы көрініс, таңбалау және т.б.).
- Осылайша, осы мақсатқа жету үшін келесі қажетті шараларды атағым келеді:
- пайдаланылатын шикізатқа байланысты азық-түлік өнімдерінің жекелеген түрлерін бағалауды және сапаны бағалауды қамтамасыз ету;
 - «далалықтан есептегішке» өнім сапасын қадағалауға мүмкіндік беретін бірыңғай ақпараттық жүйе құру;
 - өнімнің шығу тегін айқындауға, өндірілетін дәрілік өнімдерді пайдалануды қадағалауға және өндірудің және айналымның әрбір кезеңіне жауап беретін ұйымдарды айқындауға мүмкіндік беретін ұлттық таңбалау жүйесін құру;
 - азық-түлік үшін техникалық регламенттер жүйесінде «регламенттелген индикаторлар тізбесін кеңейту»;
 - тағамдық қоспаларды, дәмдеуіштерді және стартерлерді (соның ішінде генетикалық түрлендірілген шикізат пен нанотехнологиялар көмегімен алынған) міндетті ресімдеуді ресейлік нарыққа қабылдау жүйесін жаңғыртуды енгізу.

Әдебиеттер тізімі:

1. Липина С.А., Агапова Е.В., Липина А.В. Производство экологически чистых продуктов питания – развитие важнейшего сектора зеленой экономики // Успехи современной науки и образования. 2015. № 5. С. 41-44.
2. Папело В.Н., Ковтун Б.А. Проблемы государственного регулирования устойчивого развития сельских территорий и обеспечения продовольственной безопасности страны // Успехи современной науки и образования. 2016. № 1. С.18-22.
3. Ермаков В.А. Қазақстан қазіргі дүние әлемінде. – Алматы, 2002.
4. Лукьянова А.Н. Качество и безопасность продуктов питания как важнейшая составляющая продовольственной безопасности // Аналитический вестник. 2012. № 16 (500). С. 56.

САПА МЕНЕДЖМЕНТІ ЖҮЙЕСІНІҢ ЭЛЕМЕНТТЕРІН ЕНГІЗУ МЕН ӘЗІРЛЕУ ЖОБАСЫ

ТЛЕУБЕРГЕНОВА Д.М.

Аннотация. Аталған мақалада сапа менеджменті жүйесін енгізудің негізгі мақсатынан басталып, маңыздылығына дейін аталып өтілген. Сонымен қатар ИСО 9001 сериялы стандарты басылымдары туралы да мәліметтер жазылған. ИСО 9001:2008 және ИСО 9001:2015 стандарттары арасындағы өзгерістер мен енгізулер де қарастырылған. Өнеркәсіпте сапа менеджменті жүйесін әзірлеу, енгізу мен құру жөніндегі нұсқамаларда айтылып өтеді.

Кілтті сөздер: сапа менеджменті жүйесі, ИСО 9001 сериялы стандарты, СМЖ әзірлеу, сапа облысындағы саясат, тұтынушыны қанағаттандыру, кәсіпорындағы СМЖ, СМЖ құжаттары.

Сапа менеджменті жүйесін енгізудің негізгі мақсаты ИСО 9001 сериялы стандартының негіздемесіне құралған тұтынушының талап етілуімен өнім сапасын қамтамасыз ету және оған кәсіпорынның жасай алатына көз жеткізу болып табылады. Дәл осы мақсатта қолданылатын әдістер мен өлшемдердің механизм жүйесінің сәйкестігі деп те айта аламыз.

СМЖ бәсекеге қабілеттілікті қамтамасыз ету, жүйенің танымалдылығы күннен күнге өсетініне қатысты барлық сұрақтарға жауап бере алмайтынына қарамастан ол нарықтық экономикада жүйелі орын алады. Кәсіпорында ИСО 9001 сериялы стандарттың және жүйеге сертификаттың бар болуы ішкі белгісі екенін көрсетеді.

Кәсіпорында СМЖ сертификатының бар болуы барлық жағдайда оның әртүрлі жобаларға бәсекеге түсуіне жол бере алады. СМЖ сертификатының кең қолданылуы сақтандыру ісінде, яғни СМЖ сертификатының бар болуы кәсіпорынның сенімділігінің жоғары екенін көрсетеді, демек оған сақтандыру шарттарына жеңілдік көп ұсынылады.

СМЖ әзірлеу үшін:

- еріктілік;
- кәсіпорында алдын ала жұмыс (бұйрық, саясат, нормативті техникалық құжаттама әзірлеу).

ИСО 9001 серияға сәйкес СМЖ және жалпы басшылыққа қатысты қабылданған шешімдер, барлық элементтер, талаптар құжатталған болуы қажет. Осындай құжаттама жалпы саясат түсінігін, яғни сапаға қатысты тапсырмалар және оны қамтамасыз ету, басқару және жақсарту, жауапкершілікті нақтылай түсу, сапа туралы құқықтар мен міндеттер, бөлімшелердің өзара қарым қатынасын реттеу және сапа туралы үдерістерді орындауды қамтамасыз етеді [1, 336 б].

СМЖ құжаттарына:

- кәсіпорынның сапа облысындағы саясаты;
- сапа жөніндегі басшылық ;
- өнімнің техникалық сапа деңгейін көтеретін мақсатты ғылыми тәжірбиелік бағдарлама;
- рәсімдер (әртүрлі жұмыстар мен үдерістерді орындайтын кәсіпорынның стандарттары);
- анықтамалар;
- сапа туралы тіркеме құжаттама және алғашқы ақпарат көздері жатады.

СМЖ негізгі мынадай тапсырмаларды орындайды:

- өнім сапасын әзірлеуге кеткен шығындарды есепке ала отырып, тұтынушы талаптарын қанағаттандыруды тұрақты қамтамасыз ететіндей қалыпты бір деңгейде құру (өндіру) мен қолдау;

– жеткізуге келісімшарт пен техникалық талаптар, стандарттың талаптарына сай әзірленген өнімнің тұтынушыларды кепілдік сәйкестігімен қамтамасыз ету, сонымен қатар өнеркәсіптің белгіленген уақытта керекті көлемде өнімді шығаруға деген мүмкінділігіне сенімділігіне де көз жеткізу.

СМЖ әзірлеуге деген қажеттілік өнімді тұтынушы мен өндіруші арасындағы келісіммен, болмаса дәл осындай жүйелердің керектілігін қажет ететін міндеттерді қарастыратын салааралық құжаттармен (өнім сертификаттау кезінде, біріккен кәсіпорынды құру, өндіріс аттестациясы және де соған ұқсас) анықталады.

Халықаралық стандарт талаптарына жауап бере алатын жүйе нақты бір белгіленген өнім сапасын қамтамасыз етуге негізделген, сондықтан бір өнеркәсіпте өнімнің бірнеше түрі шығарылуы әбден мүмкін. Өнеркәсіптің СМЖ анықталған өнім түріне қатысты бірнеше жүйе бөлігі кіреді.

ИСО стандартының жаңа бесінші басылымының шығуы бірнеше себептерден туындады. Біріншіден, әлемдік менеджмент саласындағы тәжірибиеде бірнеше өзгерістер пайда болды, сонымен қатар жаңа біліктілікпен толықты. Екіншіден, менеджмент жүйесінде бірнеше жаңа стандарттар пайда болып, ең ақыры жаңа бір басылымның шығуына алып келді. Үшіншіден, одан әрі даму үшін қолданыстан шығауға қажетті бірнеше «жүйелер» бар. Мысалы: «міндетті құжатталған процедуралар» мен «міндетті сапа басшылығы». Төртіншіден, қауіпті менеджмент ретінде қолданылмайтын жалғыз ИСО 9001 сериялы менеджмент жүйесінің стандарты. Демек, ИСО 9001 сериялы стандарт өзінің құрылымының ескіргендігінен басқа да стандарттардан артқа қалушылығы байқалды. Бесіншіден, ұйым менеджментінің көлденең өзгерісі де қажет. СМЖ ұйымның жеке құрылым ретінде болмай барлық құрылымына, яғни бизнес – жоспарына дейін сай болуы керек [2, 320 б].

ИСО 9001 сериялының жаңа басылымы бірнеше өзгерістерге ұшырады. Өзгергендігі соншалықты біз құжат мәтінінің жаңа түріне иеміз. Өзгерген терминдер, бөлімдер және мақсаттар. Қосылған және алынған нысандары да бар.

Терминологияда өзгерген «өнім» терминіне қатысты. Стандарттың басқа да басылымдарында бұл термин материалды тауар және материалды емес қызметті де түсіндірген болатын. Бұл жөнінде бірнеше сауалдар да пайда болған. Жаңа басылымда біріккен «өнім» терминінің орнына, «өнім» (тауар) және «қызмет» терминдері қолданылады. Негізінен өнім ретінде саналатын тауарлар жатады. Ал қызмет деп, жұмыс, өнімді жеткізу, оқыту, байланыс қызметтері және тағы да сол сияқты мағынасы ұқсас қызметтер қарастырылады.

Келесі «құжаттама» және «жазбалар» терминін бір ғана үлкен термин «құжаттандырылған ақпарат» біріктірілді.

ИСО 9001:2015 жаңа түсінік «Ұйымдастырылған орта» енгізілді. Ұйымдастырылған орта дегеніміз ішкі және сыртқы факторларды біріктіретін іскерлік орта. «Ескертілетін іс – әрекеттер» және соған сәйкес бөлімде жойылды. «Міндетті құжатталған процедура» және «сапа басшылығы» атауларынан бас тарту жаңа басылымның жаңашылдығы болды. Сонымен қатар, «сапа басшылығының өкілі» міндетті талаптың болуынан да бас тартылды. Ұйымдастырылған құрылыс стандарт бойынша реттелмейтін болады.

Негізгі бөлімдер де бірталай өзгерістерге ие болды. Бұрынғы сегіз бөлім емес, қазір он бөлімді қамтиды.

СМЖ белгілі сызбасы да өзгерді. 4 және 10 бөлім аралығында элементтер сызбаның оң жағында қызығушылық танытатын тараптар, тұтынушылар мен олардың талаптары бөліп қарастырылған. Сондай – ақ тұтынушының қанағаттандыру мен өнім және қызмет келтірілген. Кіру (талаптар) шығу (өнім мен қызмет) «8 Операция» алмасады. Бұл процесстердің нәтижесі «9 Көрсеткіштерді бағалау» бағаланады. Көрсеткіштердің бағалау нәтижелері «5 Көшбасшылық» шешімдерді қабылдау бөліміне түседі. Негізгі процессті іске асыратын мақсаттар мен жоспарлар әзірленетін «6 Жоспарлау» келіп түседі. «10 Жақсарту» бөлімі СМЖ жақсартуды қамтиды, ал «7 Қолдау» бөлімі процесстерді қамтамасыз етеді.

СМЖ сапа облысы аясында қойылған мақсаттарға жетуге саясатты жүргізуді қамтамасыз ету үшін өнеркәсіпке негіз ретінде өндіріліп, құрылады.

Өнеркәсіпте СМЖ әзірлеу, енгізу мен құру бірнеше этаптардан тұрады:

– 1 кезең. Өнеркәсіпте СМЖ әзірлеу, енгізу мен құру туралы бұйрықты шығару, сапа облысы аясында саясатты әзірлеу мен нақтылау және СМЖ әзірлеу, енгізу мен құру жөніндегі бұйрықты іске асыру іс шаралары қарастырылады. Дәл осы этапта СМЖ мамандары мен басшылық оқытылып, шығарылатын өнімнің құрамына талдау жүргізу, сонымен қатар СМЖ әзірлеу, енгізу мен құруға жауапты адамдарды тағайындайды.

– 2 кезең. СМЖ құжаттамасы бірнеше аралықтан тұрады:

а) негізгі, фирмалық стандарттар, лауазымды нұсқаулық, әдістемелік нұсқау және басқа да құжаттарды әзірлеу;

ә) сапа жөніндегі басшылықты әзірлеу;

б) құжаттарға сараптама жүргізу.

– 3 кезең. СМЖ аудиты мен мониторингы өнеркәсіптің білікті мамандарымен және үшінші жақтың қатысуымен жүзеге асырылады. Аудит нәтижесінде түзетілетін іс шаралар және СМЖ нормативті құжатына енгізілетін өзгерістер қарастырылады.

– 4 кезең. Өнеркәсіпке СМЖ енгізу барлық бөлімшелердегі Кеңес отырысындағы бұйрық бойынша іске асады. Кейіннен енгізу нәтижелері талданып, керек жағдайда нәтиже талдауы құжаттамасына өзгерістер енгізіледі.

– 5 кезең. СМЖ сертификаттау өнеркәсіптің сертификаттау мекемесіне берілген өтініш арқылы жүзеге асырылады.

СМЖ енгізу арқылы өнеркәсіп келесілерге қол жеткізеді:

– қателік емес, ескерту тәсілін қолдану арқылы әрдайым сапаны жақсарту;

– сапаға байланысты маркетингті жақсарту;

– пайдалануды қысқарту мен қайта жөндеуге деген шығынның төмендеуі;

– кадрларды дайындау ұйымшылдығы;

– еңбек тәртібін, ынталандыру және сенімділікті жақсарту;

– өнеркәсіп мәселесін жақсы түсіну және қызметтерді ұсыну.

СМЖ әзірлеу, енгізу мен құру процессінде өнеркәсіптің жұмыскерлері мен алдыңғы мамандардың, сонымен қатар жоғары басшылықтың ынталандыруды ұмытпаған жөн [3, 303 б].

Әдебиеттер тізімі:

1. Спицнадель В.Н. Системы качества: Учебное пособие. – СПб: Изд. дом «Бизнес-пресса», 2000. – 336 б.

2. Фомин В.М. Квалиметрия. Управление качеством. Сертификация: Курс лекций. – М.: ЭКМОС, 2000. – 320 б.

3. Мишин В.М. Управление качеством: Учебное пособие для вузов. – М.: Юнита-ДАНА, 2000. – 303 б.

ҚАЗАҚСТАННЫҢ СЫРТҚЫ АЗЫҚ-ТҮЛІК НАРЫҒЫН МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

УЗБАЕВА Б.М.

ТД-3 Ік тобының студенті,

КОШМАГАНБЕТОВА А.С

магистр, оқытушы

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. Бұл мақалада Қазақстан Республикасында азық-түлік қауіпсіздігін мемлекеттік реттеудің кейбір мәселелері қарастырылады. Азық-түлік қауіпсіздігі мәселелерін реттейтін нормативтік құқықтық актілер талданады, азық-түлік қауіпсіздігін

қамтамасыз ету өлшемдері қаралды. Нарық өндіріс саласын, алмасу мен тұтынуды ынталандыратын әр түрлі факторлардың (әлеуметтік-экономикалық, ұйымдық-технологиялық, демографиялық және т.б.) өзара іс-қимылын қамтамасыз ететін экономикалық қатынастардың күрделі жүйесі жайлы айтылады. Шаруашылық субъектілерінің еркіндігін біріктіруге негізделген мемлекеттік реттеудің аралас түрін қолдану ұсынылуы жайлы айтылады.

Кілтімі сөздер: азық-түлік қауіпсіздігі, ауыл шаруашылығы, ауыл шаруашылығын мемлекеттік қолдау, инвестиция, халықаралық суда, нарықтық инфрақұрылым, агроөнеркәсіп кешені.

Қазіргі әлемнің сипатты ерекшелігіне интеграциялану мен жаһандану, өзара әркет пен өзара тәуелділік үрдістері жатады. Ешбір мемлекет жеке дара өзге елдермен байланыссыз, әлемдік шаруашылық бірліктерінен оқшауланған күйде дами алмайды. Жаһандану жағдайындағы әлемдік шаруашылық жүйесінде халықаралық сауда алдыңғы қатарлы маңыздылыққа ие болып отыр. Елдің халықаралық саудаға қатысуы, сыртқы сауда операцияларын және дербес сыртқы сауда саясатын жүргізуі – елдер арасындағы халықаралық экономикалық қатынастардың маңызды бөлігі болып табылады. Кеден одағы мүше болуға байланысты ауыл шаруашылық нарығына ену мен отандық өнімдерді қорғау мәселелері Қазақстан үшін анағұрлым өзекті болып табылады. Қазақстандық тауарлардың бәсекеге қабілеттілігі мен сапасы төмен, ал елдің ауыл шаруашылығы көртеген себептерге байланысты дағдарысты жағдайды бастан кешуде: ауыл шаруашылығына жеткілікті көлемде инвестициялар тартылмайды, материалдық-техникалық базаның ескіруі, отын-жанармай өнімдерінің қымбаттылығы. Кеден одағының артықшылықтарын атап өтетін болсақ, біріншіден, бірыңғай кедендік аумақ құру арқылы түрлі бағыттағы ынтымақтастыққа жол ашылады, ең бастысы бірлескен өндіріс орындарын ашу арқылы одаққа мүше елдердің индустрияландыру саясатына ықпал етуге болады. Сыртқы тауарлар экспанциясынан бірлесіп қорғануға мүмкіндік туады. Сонымен қатар, Кеден одағына мүше елдер бір-бірімен сауда-саттық жасасқанда шекарадан кесіп өтер кезде төленетін кедендік алым-төлемдерден босатылып, қағазбастылықтан құтылады. Үш елдің бүгінгі таңда 2 трлн. долларға бағаланып отырған бірыңғай нарығы бұдан да кеңейе түседі. Бұл өз кезегінде инвестициялық тартымдылығымызды арттыратын көрінеді. Ең бастысы, үш елдің халқы үшін тұтынатын өнімдер ассортименті кеңейеді. Үш елдің арасында бәсекелестік орнайды, бұл өз кезегінде сапаның артуына, тауар мен өнімнің қолжетімділігіне жол ашады. Үш мемлекеттің транзиттік әлеуетін тиімді пайдалануға мүмкіндік туып, кірісімізді арттырады. Ал кәсіпкерлеріміз өз өнімдерін халықаралық нарыққа шығаруда жаңа мүмкіндіктер мен жеңілдіктерге ие болады [1]. Ұлттық экономиканың дамуының қазіргі кезеңінде Қазақстанның азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету мен елдің азық-түлік тәуелсіздігін сақтау өзекті мәселеге айналып отыр. Осы мәселелерді шешу тек азық-түлікпен өзін-өзі қамтамасыз ету мүмкін болатындай АӨК-нің даму деңгейіне қол жеткізу қажет. Елдің азық-түлік қауіпсіздігінің жүйесіне үнемі оның жалпы тұрақтылығын төмендететін әр түрлі факторлар әсер етеді. Азық-түлік қауіпсіздігінің қауіп-қатерлері дегеніміз – өмірдің ең басты ресурстары болып табылатын тамақ өнімдерінің төмендеуі, болмауы немесе бұзылуы, сондай-ақ оның сапасының яғни оның энергетикалық қасиеттерінің нашарлауын білдіреді. Аграрлық нарықтың қазіргі жай-күйін бағалай келе Қазақстанның азық-түлік қауіпсіздігіне ішкі және сыртқы қауіптердің әсер ететінін анықтауға болады [2]. Осыған сәйкес, әлеуетті мүмкіндіктер мен ауылшаруашылығы өндірісін мемлекеттік қолдаудың артуына қарамастан, елдің азық-түлік тәуелсіздігі күрделі және әлеуметтік қысымдағы сипаттағы мәселе болуы мүмкін.

Азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету мәселесі қазіргі орыналған экономикалық дағдарыс кезінде одан әрі шиеленісе түсуі мүмкін. Сондықтан да алда шешуін күтіп тұрған

ең күрделі мәселе – бұл агроөнеркәсіп кешенінің бүгінгі даму деңгейін төмендетпей, одан әрі тұрақты даму үдерісін қамтамасыз ету үшін мемлекет тарапынан қолдауды күшейту.

Соңғы жылдары Қазақстанға құрамында ГМО бар азық-түлік пен азық-түліктік шикізаттар келе бастады. Қолданыстағы заңнамаға сай біздің еліміздегі саудаға құрамында ГМО бар азық-түліктерді реттейтін нормалардың барлығына қарамай, ГМО айналысына бүгінгі күнге дейін ешқандай бақылау жасалмай келеді. Қазақстанда ел аумағында гендік модификацияға ұшыраған азық-түлікті бақылайтын «Гендік инженерия қызметін мемлекеттік бақылау» жөнінде заң жобасы құрылды және қазіргі таңда бұл заң жобасын қабылдау қарастырылу үстінде. Заң жобасын Білім және ғылым министрлігі құрды. Мемлекеттік реттеу, қауіпке сараптама жасау, ГМО-ның мемлекеттік тізілімін құру, гендік-инженерлік жұмысқа және мемлекеттік бақылауға рұқсат беру арқылы жүргізіледі [3]. Заңнама аясында үйлестіру орталығын құру қарастырылған. Оның құрамына мүдделі мемлекеттік органдар мен ғылыми мекемелер кіреді. Үйлестіру орталығы ГМО-ны тіркегенде тәуекелді сараптамадан өткізіп отырады. Генетикалық модификацияланған нысандардың экспорты, импорты, тасымалдануы, зертханалық сынақтары гендік-инженерлік зерттеулері мемлекеттік бақылауға алынады. Азық-түлік қорабында ГМО қоспасы жөнінде ақпарат берілмегендіктен қазақстандықтар гендік өзгеріске ұшыраған өнімді шамадан тыс пайдаланады. Бұған елімізде трансгендік организмдерді анықтайтын арнайы лабораторияның жоқтығы сеп болып отыр. Егер жоғарыда аталған заң жобасы қабылданса, елімізде құрамында ГМО-сы бар балалар тағамы, өндіріске қажетті қоспаларды дайындауға, импорт пен экспортқа түбгейлі тыйым салынады. Қазақстанға тек мемлекеттік тіркеуден өткен ГМО-сы бар азық-түліктер ғана кіргізіледі. Мемлекеттік тіркеуден өту үшін ғылыми дәйегі бар дәлелдемелер келтіріліп, ГМО қауіптілігі жан-жақты сарапқа салынуы тиіс. Дәлелдемелер мен арнайы сараптамалық құжатты импорттаушы немесе өндіруші ұсынуы тиіс. Сыртқы азық-түлік нарығымен байланысты реттеу мәселесіне келетін болсақ, азық-түлік қауіпсіздігін сақтауда ұлттық азық-түлік нарығын тиімді қоғаудың маңызы жоғары, себебі, қазіргі таңда импорттық жеткізулердің өсуі байқалып отыр. Сондықтан, отандық АӨК жан-жақты дамуы үшін қолайлы сыртқы жағдайларын құру мен қолдану ел саясатының негізгі мақсаты болуы тиіс. Бұл мәселе әсіресе республиканың алдағы уақытта БСҰ-ға кіруіне байланысты ерекше өзекті болып отыр. Осының салдарынан елдің азық-түлік қауіпсіздігі үшін осы қадамның зияндарын минималдандыру және экспорттық әлеуеттің өсуін ынталандыру, халықаралық еңбек бөлінісінің мүмкіндіктерін ұтымды қолдану қажет.

Алайда қалыптасқан жағдайда импорттық өнімдерден толық бас тартуға боламайды – бұл кейбір тауарлар бойынша нарық тапшылығын тудырады және бағалардың өсуіне алып келеді. Сондай-ақ, ескере кететін жайт, экономиканың, соның ішінде, ауылшаруашылық және азық-түлік нарығының жаһандық сипатқа ие болуы объективті дамуға бет алыс болып табылады. Сыртқы нарық пен қатынаста отандық ауылшаруашылығының ерекшеліктері, сондай-ақ азық-түлік нарығының ашықтығының қауіпсіз шегі ескерілуі қажет. Бұл жерде әңгіме сыртқы экономикалық қызметті қысқарту емес, төмендегі факторларды есепке ала отырып оны қайта құрылымдау мәселесі туралы болуы қажет. Қазақстанның ауылшаруашылығының көпшілік саласы алдыңғы қатарлы экспортер елдермен салыстырғанда табиғи жағдайы анағұрлым төмен жерлерге ие. Ауылшаруашылық өндірісінің техникалық қамтамасыз етілуі төмен. Нарықтық инфрақұрылым және отандық тауарлардың тұтынушыға дейін сатылу және жеткізілу жүйесі жеткілікті дәрежеде дамымаған [4]. Сондықтан, азық-түліктің негізгі стратегиялық түрлері бойынша оның ұсыныс көлеміне, қоры мен бағаға жиі (ай сайын) маркетингтік талдау жүргізу және азық-түлік тауарларының экспорты мен импорты бойынша шаралар әзірлеу ұсынылады. Қажет болған жағдайда азық-түлік импортын үлестеуді қолдану қажет. Шеттен әкелінетін тауарлардың орнын басу мен отандық өнімнің бәсекеге қабілеттігін арттыру бағдарламаларын қолдану қажет, әсіресе жеміс-жидек өнімдері мен өсімдік майы өндірісіне қатысты. Экспортер елдердің субсидияларын қолдану арқылы тауарды импорттау кезінде өтеу баждарын ендіру қажет және түскен қаражатты отандық өндірістің дамуына жұмсау

керек. Бірінші кезекте, аталмыш шара құсеті мен жұмсақ сортты майларды импорттауда қолдауға болады. Импорттық операцияларды жүргізетін субъектілер өздерінің қызметіне еш жауапкершілікпен қарамайды, сондықтан нарық төмен сортты жалған, кей жағдайларда денсаулыққа зиянды тауарлармен толығып отыр.

Азық-түліктің сапалылығын сақтау үшін отандық тағам өнімдері мен азық-түлік шикізаттарын өндірушілер мен өзге де жеткізушілердің орындауы міндетті болатын мемлекеттік қауіпсіздік стандарттары түрінде Қазақстан нарығына сапасыз импорттардың әкелінуіне тосқауылдар қою қажет. Базарларда бақылау жүргізу үшін санитарлы-экологиялық пунктер мен әрбір кеден пунктерінде импорттық азық-түлікті тескеру үшін экспресс-лабораториялар ұйымдастыру арқылы азық-түліктің сапасы мен қауіпсіздігін бақылау жүйесін құру қажет. Сатушыға тек бақылау зерттеуінен және тауардың әрбір партиясына сәйкес сертификаттар алғаннан кейін ғана импорттық өнімді сатуға құқық беріледі. Осылайша, импорттың орнын басу және нарық сыйымдылығының отандық өнімдерге толуының өсуіне жағдай туады және отандық тауар өндірушілер дамуға қосымша серпін алады. Ауылшаруашылық өнімінің экспортын ынталандыру мақсатында экспорттық субсидияларды қолдану қажет. Экспорттық субсидияларды оған әлемдік бағаның құбылу жиілігі мен деңгейіне және транспорттық қызметтің құнына байланысты кезең-кезеңмен белгілену тиіс. Олар тауарды жөнелткеннен кейін және барлық кедендік нысандарды (экспортта қолданылады, бірінші кезекті бидай және бидай өнімдеріне) орындағаннан кейін төленеді. Бұл өткізу нарығын кеңейтуге мүмкіндік береді және қазақстандық бидайдың бәсекеге қабілеттілігін көтереді.

Әдебиеттер тізімі:

1. Сейдахметов А. Азық-түлік қауіпсіздігі де бір асқар бел // Егемен Қазақстан 27 мамыр, 2009.
2. Молдашев А.Б., Никиина Г.А., Луецкий Л.И., Гусева Г.Я. Концептуальные основы продовольственной безопасности Казахстана. – Алматы, 2009. – 28 б.
3. Әлем ГМО-ғақарсы - Әйгерім БАҚЫТҚЫЗЫ – Айқын Республикалық қоғамдық саяси газеті / 25.08.11.
4. Мырзахметова А.М. ВТО и внешняя торговля Казахстана. – Алматы: Қазақ университеті, 2009.

СУБЛИМИРОВАННЫЕ ПРОДУКТЫ: РЕАЛЬНОСТЬ ИЛИ БУДУЩЕЕ.

ШЕВЧЕНКО В.

студентка группы ТПП-18-2,

ИСАБАЕВА Г.М.

к.х.н., старший преподаватель

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассмотрено и исследовано достоинства и недостатки сублимированных продуктов, а также на примере мяса было и исследовано физические и органолептические показатели сушеного мяса методом возгонки.

Ключевые слова: пищевые продукты, сублимация, сушка, тройная точка воды, регидратация.

В последнее время к сублимационной сушке стали обращать особенное внимание. Этот способ был открыт в начале прошлого века, однако использовался только для производства

довольно ограниченного количества и ассортимента сухопродуктов для нужд армии и космонавтики.

В настоящее время в Азии, Европе, а также США и Канаде продукты сублимированной сушки занимают в магазинах целые полки и пользуются высоким спросом у потребителя. В России ООО «Галантик-ИНК» появились сублимированные продукты «Гала-Гала» различного ассортимента.

В нашей стране покупатели чаще встречаются сублимированные продукты в очень узком сегменте – растворимый сублимированный кофе, кисели, каши, сублимированные продукты для собак и кошек. Хотя, процесс сублимации известен с древнейших времен кочевым народам, а также народам населяющим Север. Мясо или рыбу нарезают тонкими кусочками и сушили зимой на открытом воздухе при низкой температуре в течении нескольких месяцев.

Сублимационную сушку выдерживают многие пищевые продукты:

– мясные продукты – могут обрабатываться в сыром, варенном, копченом и других видах;

– молочные продукты – творог, молоко (даже кумыс) и мн.др.;

– яйца – могут обрабатываться вместе или отдельно яичный желток и белок любой птицы;

– все виды овощных продуктов – бобовые, картофель, лук, морковь, капуста, зелень и мн. др. Как и в случае мяса, овощные продукты могут обрабатываться в сыром и вареном виде;

– отдельное место в сушке занимают фрукты и ягоды: сливы, груши, клубника, чернослив, бананы, ананасы, персики и т.д. Их можно обрабатывать в свежем виде или уже после переработки в соки и пюре [1, с. 25].

Метод сублимационной сушки – один из наилучших способов сохранения исходных свойств продукта.

Сублимация или возгонка – это превращение твердых тел в парообразное минуя жидкое состояние.

Физический смысл сублимации заключается в агрегатном состоянии свободной и связанной воды в пищевых продуктах. Рассмотрим известную диаграмму тройной точки воды (рисунок 1).



ОД – кривая кипения (испарения)равновесие между паром и жидкостью
ОВ – кривая плавления (кристаллизации)
– равновесие между жидкостью и льдом
ОА – кривая сублимации (возгонки)-равновесие между паром и льдом

Точка О тройная точка воды, равновесие между тремя фазами.
Точка К критическая точка, выше этой точки нельзя получить жидкую фазу ни при каком давлении.

Рисунок 1 – Диаграмма Р. Моля или h,s схема тройной точки воды

Сублимация возможно при некоторых условиях. Если давление в сосуде, где происходит сублимация, будет ниже «тройной точки» воды. Тройная точка воды это условия, когда возможно существования воды в трёх ее видах. То есть в виде газа, жидкости,

и твердого состояния. При давлении ниже этой точки (0,06 атм или 4.5 мм.рт.ст) вода может находиться только в двух состояниях, в виде льда и пара. Таким образом, соблюдая это давление, можно сделать так, чтобы вода в продукте не становилась жидкой, и из замороженного продукта она попросту испарялась, и не становилась жидкостью [2, с. 25].

Данная диаграмма также применяется, для расчёта испарение в системах охлаждения.

В настоящее время для сублимации применяются специальные сушильные установки называемые сублиматорами (рисунок 2).

Сушильная установка для сублимации состоит из следующих основных элементов: сушильной камеры (сублиматора), конденсатора, вакуум-насоса, нагревателя, контрольно-измерительной аппаратуры.

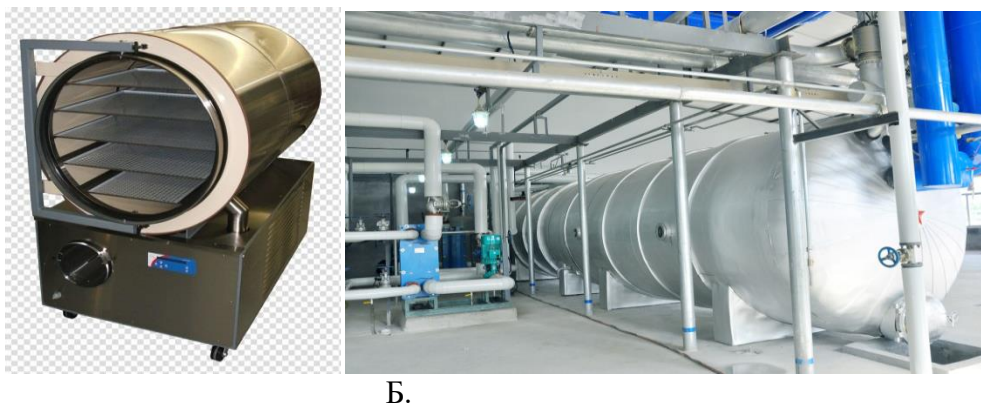


Рисунок 2 – Вакуумные сублиматоры А-лабораторная, Б-промышленная

Принципиальная схема сублимационной сушки с компрессионной холодильной установкой показан на рисунке 3. Камера (1) сушки сообщается с конденсатором (2) к которому подсоединен вакуумный насос (3) и холодильная установка (4) с насосом (5) для циркуляции охлаждающего рассола. Для непрерывного удаления из конденсатора образующего в нем льда обычно устанавливают два конденсатора, которые работают (размораживаясь) попеременно.

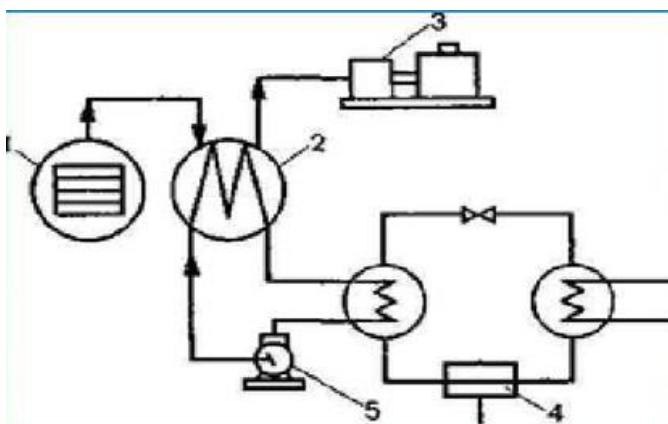


Рисунок 3 – Принципиальная схема сублимационной сушки с компрессионной холодильной установкой

В большинстве случаев сублиматор снабжен нагревателями-плитами, на которых размещаются противни с продуктом, в других случаях нагреватели устанавливают на тележке, на которой расположены противни с продуктом.

Выделяемые в процессе, сушки пары воды непрерывно удаляются из установки путем их конденсации на охлаждаемой поверхности или откачки с помощью насосов.

В установках, снабженных конденсаторами, неконденсируемые газы удаляют с помощью вакуум-насосов.

Испарение влаги начинается с поверхности полуфабриката, затем зона испарения углубляется. По мере образования сухого слоя тепло к внутренним слоям полуфабриката передается в результате теплопроводности. Вследствие этого внутренние слои нагреваются медленнее и позднее наружных.

Рассмотрим метод сублимационной сушки для консервирования мяса и мясопродуктов.

Мясо является продуктом с промежуточной влажностью, следовательно, опасность микробиологической порчи достаточна высока, поэтому используются различные методы консервирования для длительного сохранения, основанные на принципах биологического регулирования жизнедеятельностью микроорганизмов. К таковым относятся соление, замораживание, сушка при высокой температуре. Однако, метод сушки при высокой температуре имеет свои существенные недостатки, которая заключается в потере биологически активных веществ из-за окислительных процессов и тем самым снижая качество продуктов.

При сублимационной сушке – замороженное мясо обезвоживается путем возгонки (сублимации) льда, когда испарение влаги из замороженного продукта переходит сразу из твердого состояния в пар, минуя жидкое.

Сублимационная сушка может осуществляться как в естественных условиях (сушка замороженных продуктов на открытом воздухе в зимнее время года), так и в специальных сушильных установках.

Интенсивность сушки в сублиматорах достигается вакуумом, а также подводом тепла к продукту во время сушки в количествах, эквивалентных расходу энергии, затрачиваемой на испарение влаги из продукта.

В этих условиях сушка идет при температурах ниже точки замерзания воды. Благодаря этому во время обезвоживания практически исключается развитие микробиальных, ферментных и окислительных процессов; микроструктура продукта сохраняется. Поэтому сублимированный продукт почти полностью сохраняет первоначальный объем и быстро поглощает влагу при оводнении, приобретая свойства, близкие к исходным.

Быстрое замораживание материала достигается при низкой температуре, а затем в подходящей вакуумной среде замерзшие молекулы воды будут непосредственно сублимированы в водяной пар, а затем исчезнут. Продукт, полученный при сушке, называется лиофилизатом и этот процесс называется лиофилизацией [3, с. 25].

Технологический процесс сублимирования включает следующие основные этапы (рисунок 4.):

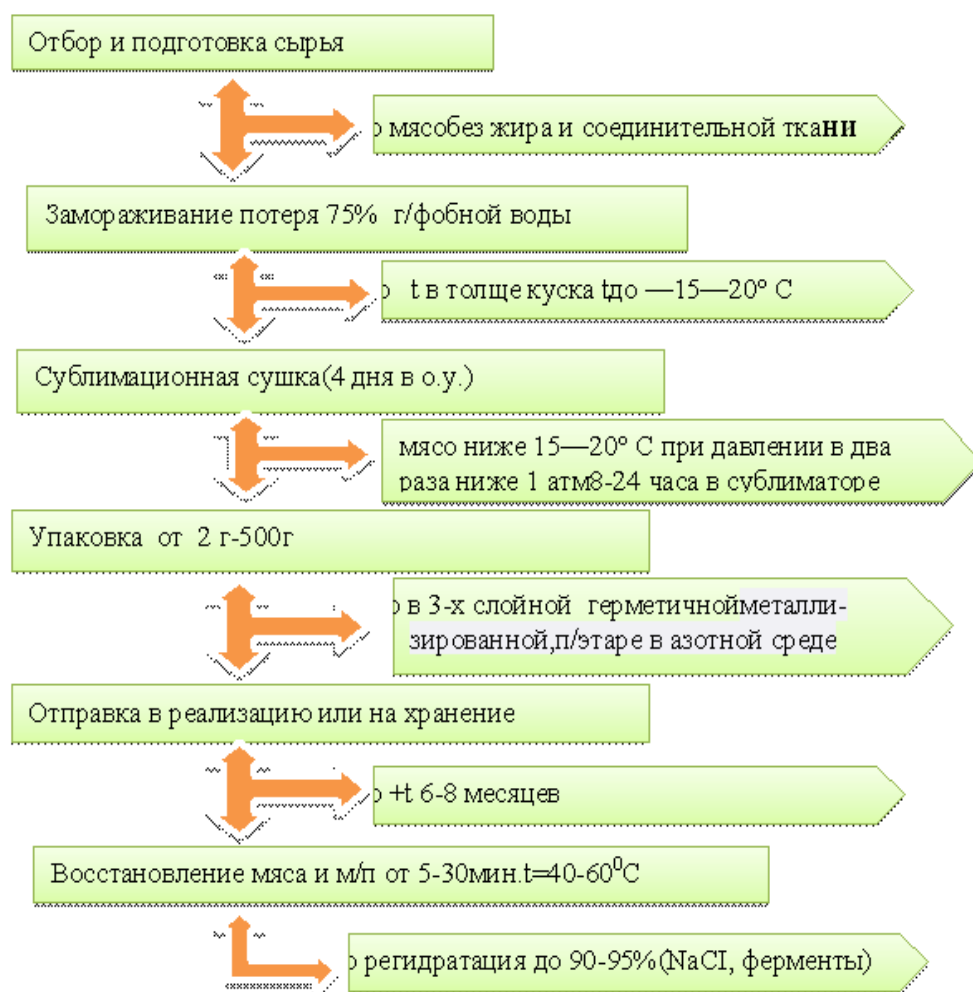


Рисунок 4 – Схема этапов сублимационной сушки мяса и мясopодуkтoв

Мясopодуkтoв, обезвоженные методом сублимации, представляют собой белковые концентраты. В них почти полностью сохраняются незаменимые аминокислоты, мало изменяются вкус, аромат и цвет.

Степень усвоения мясopодуkтoв, восстановленных после сублимационной сушки, соответствует степени усвоения замороженных м/п.

Вследствие значительного уменьшения первоначальной массы мясopодуkтa (примерно в 4 раза) облегчаются транспортировка сублимированных продуктов на дальние расстояния, а также длительное хранение при обычной температуре.

В мясной промышленности метод сублимационной сушки широко применяется для консервирования мяса и мясopодуkтoв (фарша, кулинарных изделий), эндокринно-ферментного сырья при обезвоживании гормональных и ферментных препаратов, лечебных препаратов из крови, при производстве кровезаменителей.

Качество продукта, обезвоженного при сублимационной сушке, тем выше, чем больше воды испаряется из твердого состояния и чем более быстро и при более низкой температуре замораживают сырье, тем выше качество будет готового продукта.

Практическая часть исследования сублимированного мяса.

Для исследования было взято 200 г мяса без жил и жира. 100 грамм мяса порезали небольшими кусочками шириной 2 см, а 100 грамм мяса перекрутили через мясорубку. Перекрученное мясо (фарш) положили в специальные формочки и заморозили в морозильной камере. Результаты внесли в таблицу 1.

Таблица 1. Результаты сублимированной сушки мяса и мясopодуkтoв без сублиматора

Продукт	Масса продукта (граммах)					
	24 часа	48 часов	72 часа	96 часов	120 часов	144 часа
Мясо	90	85	79	76	72	68
Фарш	95	94	93	92	91	90

В конце исследования мясо потеряла 32% влаги, а фарш 10%. (находилась формочках).

Оценка качества мяса и мясного фарша:

1. Впитываемость воды составило для мяса – 90%
2. Впитываемость воды составило для фарша – 92%

Потеря составило 8-10%

Органолептическая оценка

1. При жарке мяса – вкус, запах соответствует натуральному
2. При варке мяса – вкус, запах соответствует натуральному.

Таким образом, выявив достоинства и недостатки сублимационной сушки мяса и представим ее в таблицу 2.

Таблица 2. Достоинства и недостатки сублимированных продуктов

Достоинства	Недостатки
Качественное сырье без жира и соединительной ткани (применение: диетическое и детское питание).	Дороговизна сублимационного мяса (5 раз) и оборудование, т.к. готовится из стали. Энергозатраты
Единственный способ, консервирования, при котором сохраняется до 96% нутриенты, а также все полезные свойства свежего сырья	Потери исходного сырья 5-10%
Длительность хранения, облегченная перевозка	—
Быстро восстанавливается после сублимации	—
Сублимированный продукт теряет только воду, а сущенный продукт и питательные вещества и в первоначальный вид вернуть нельзя	

Таким образом, в результате теоретических и экспериментальных исследований, установлено, что сублимационная сушка продукта является одним из самых современных методов обратимого консервирования мяса и мясopодуkтов, который обеспечивает наилучшее качество сухопродукта и высокую восстанавливаемость исходного сырья при минимальной продолжительности процесса и, соответственно, минимальных затратах.

Если ранее в пищевой промышленности сублимационная сушка использовалась в основном для выполнения заказов военной, оборонной и космической отраслей, теперь она оказалась востребованной для приготовления продуктов премиум класса. Поэтому с уверенностью можно сказать, что сублимированные или иначе лиофильные продукты это и реальность и будущее и даже забытое прошлое.

Список литературы:

1. Гуйко Э.И., Журавская И.К., Каухчешвили Э.И. Сублимационная сушка пищевых продуктов. – М.: Изд-во Пищевая промышленность, 2011.
2. <https://www.prosushka.ru/7-sublimacionnaya-sushka-produkcii.html>
3. <http://tbbb.ru/food-safety/advantages-and-disadvantages-of-freeze-drying-food/>.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ СРЕДСТВ СЕРТИФИКАЦИИ СИСТЕМ КАЧЕСТВА И ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ В СФЕРЕ ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ

ШКАБАРОВ А.Я.

магистрант группы С-21 НП,

ЕСЕНБАЕВА Г.А.

д.п.н., профессор

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В работе уточняется понятие и особенности сертификации как средства независимой оценки соответствия товара или услуги надлежащему качеству, определена его инновационная природа среди «традиционных» методов и средств обеспечения качества услуг. В статье также исследованы новые и перспективные на сегодня тенденции в сертификации гостиниц на примере международной системы «GreenKey». Определены перспективы совершенствования гостиничных услуг РК средствами инновационных средств сертификации систем качества и обеспечения безопасности продукции и услуг в сфере гостиничного бизнеса.

Ключевые слова: инновации, сертификация систем качества, сертификация гостиниц, инновационные средства сертификации.

В современных условиях активного развития экономики многие предприятия стремятся увеличить свою конкурентоспособность, повысить приверженность потребителей. Некоторые из них достигают этой цели путем экономии на качестве продукции для достижения более низкой цены. Именно для регулирования качества продукции на современном рынке разработана система стандартизации и сертификации [1].

Вопрос использования средств сертификации систем качества и обеспечения безопасности продукции и услуг в сфере гостиничного бизнеса приобретает особую актуальность, поскольку гостиничные услуги напрямую влияют на конкурентоспособность и качество туристского обслуживания в стране. Низкий уровень сервиса в гостиницах неизбежно влечёт за собой ослабление туристической сферы страны.

Вопросы применения средств сертификации систем качества и обеспечения безопасности в сфере гостиничных услуг Республики Казахстан рассматривались в публикациях Ж.С. Рахимбековой [2], Г.К. Абдрамановой, Ж.Н. Токтасыновой [3] и др. Исследователи обращают внимание на воздействие современных мировых тенденций в области туризма и сертификации на развитие гостиничной сферы в Казахстане, а также отмечают участие Казахстана в инновационных программах сертификации отелей, которые набирают популярность во всем мире.

Ввиду того, что данная проблематика не является широко освещенной в научной литературе, необходимо уточнить и обобщить перспективы использования инновационных подходов к сертификации и обеспечению безопасности в сфере гостиничных услуг РК, что и составляет актуальность данного исследования.

Главным условием развития экономики является производство конкурентоспособных продукции и услуг, тогда как основополагающей категорией конкурентоспособности является качество. Система качества должна соответствовать требованиям рынка и нормативным требованиям (т. е. должна быть сертифицирована) [4, с. 10].

Для независимой оценки соответствия товара или услуги надлежащему качеству используется такое средство, как сертификация, как один из основных методов государственного контроля качества услуг. Это также и весомый способ управления, устанавливающий нормы и правила, сформулированные в виде нормативного документа с

юридической силой воздействия. На сегодняшний день сертификация является практически единственным средством защиты потребителя [5, с. 56].

Сертификация (регистрация) систем качества – это средство, используемое органами проверки, которое позволяет удостовериться в том, что сертифицированная организация способна обеспечить клиентов продукцией или услугами, соответствующими определенным требованиям. Сертификация предполагает, что система качества данной организации прошла проверку и соответствует требованиям государственных и/или международных стандартов.

К средствам сертификации систем качества относятся, прежде всего, стандарты и нормативные документы. По мнению В.М. Медунецкого, они включают в себя [4, с. 12]:

1) стандарты методов контроля (анализа, измерений или испытаний) – фактические значения показателей качества;

2) стандарты на конкретную продукцию (услуги) организации – сравнение фактических значений с базовыми значениями, предусмотренными государством и/или мировым сообществом;

3) стандарты на процессы, которые могут содержать различные требования.

И. И. Хафизов и П.С. Павлов сертификация системы качества проводится в несколько этапов:

Первый этап – это анализ документации системы качества, который осуществляется органом по сертификации. На этом этапе проходит проверка документации организации на предмет отражения в ней реализации всех требований стандарта.

Второй этап предполагает аудит системы качества организации и непосредственную проверку соответствия документации реальной практике деятельности организации на месте.

Третий этап – это принятие решения по аудиту и выдача соответствующего сертификата органом по сертификации [6, с. 62-63].

В правовой системе РК объектом стандартизации является не только продукция, но и отдельные услуги, в том числе и гостиничные услуги. Основные положения, принципы, понятия, порядок организации работ в области стандартизации, которые являются едиными и обязательными для всех субъектов хозяйственной деятельности независимо от их ведомственной принадлежности и форм собственности установлены в Законе РК «О стандартизации» [1], принятом в 2018 г.

Исследуя инновационные подходы к средствам сертификации систем качества и обеспечения безопасности в сфере гостиничных услуг РК, следует отметить, что сама сертификация как средство независимой оценки соответствия товара или услуги надлежащему качеству уже является инновационной в сравнении с «традиционными» методами и средствами обеспечения качества услуг.

К традиционным средствам обеспечения качества услуг, в свою очередь, относятся описательная статистика, измерительный анализ, регрессионный анализ, выборочный контроль, моделирование, карты СКП (статистического контроля процесса), статистическое назначение допусков и т. д. [7, с. 29]

Говоря о наиболее современных и инновационных тенденциях в сфере сертификации систем качества и обеспечения безопасности гостиничных услуг РК, следует отметить международную программу экологической сертификации отелей «GreenKey». Этот вариант сертификации гостиниц появился вследствие внедрения принципа «зеленой» экономики, который гласит, что «экономически выгодно то, что экологически безопасно» [8]. Целью программы сертификации «GreenKey» является проведение экологической сертификации отелей, домов отдыха и других заведений, предоставляющих гостиничные услуги, и выдача им международного сертификата наряду с внесением в международную базу данных.

Гостиницы, прошедшие сертификацию в программе «GreenKey», соблюдают 90 обязательных и факультативных критериев, которые включают сокращение потребления электроэнергии, воды, минимизацию отходов и их передачу на переработку. Сертифицированные по этой программе гостиницы соответствуют высоким экологическим стандартам и вносят активный вклад в защиту окружающей среды [9].

На сегодня РК, по оценкам Всемирной торговой организации (ВТО), имеет потенциал, который позволит принимать до 40 млн. иностранных туристов в год. На сегодня в стране насчитывается достаточное количество объектов, занимающихся размещением посетителей (больше 2500 единиц), однако в среднем показатель заполняемости мест размещения составляет лишь около 20% [10]. Причиной этого служит в значительной мере, и то, что немногие из указанных гостиниц обладают высокими уровнем комфорта и технического оснащения, а гостиницы мирового уровня предоставляют услуги по высоким ценам, доступным не всем категориям туристов.

Улучшение состояния гостиничного бизнеса и туризма в целом в РК включает в себя качественное осуществление сертификации систем качества и обеспечения безопасности гостиничных услуг. Это соответствует, в том числе, Посланию Президента Республики Казахстан народу Казахстана «Новый Казахстан в новом мире», в котором указано, что «ускоренное продвижение в сообщество 50 наиболее конкурентоспособных стран мира связано с выходом казахстанских товаров и услуг на качественный уровень передовых международных стандартов» [1].

На сегодняшний день Казахстан является членом Международной организации по стандартизации (ИСО) и Международной организации по законодательной метрологии (МОЗМ). В рамках политики стандартизации в РК осуществляется активный переход на мировые стандарты. Одним из таких стандартов сертификации в современном мире является программа «GreenKey», к которой уже присоединилась и РК.

Первыми казахскими отелями, обладателями престижного сертификата «GreenKey», стали отели «Radisson Астана» и «ParkInnbyRadisson Астана», работающие под управлением гостиничной компании «RezidorHotelGroup». На сегодня эта инновационная система сертификации отелей осваивается гостиничным бизнесом РК, что позволит в будущем повысить конкурентоспособность страны в области туризма.

Таким образом, на сегодня в Казахстане применяются в том числе и современные программы сертификации отелей, в частности программа «GreenKey», являющаяся экологической программой сертификации. Участие Казахстана в этой программе стимулирует развитие гостиничной отрасли, повышает качество гостиничных услуг в РК, выводя их на мировой уровень. Это также раскрывает широкие перспективы в открытии большего количества набирающих популярность эко-отелей.

Список литературы:

1. Қазақстан Республикасының туристік саласын дамытудың 2020 жылға дейінгі тұжырымдамасын бекіту туралы. – <http://adilet.zan.kz/kaz/docs/P1300000192>
2. Рахимбекова Ж.С. Современные проблемы сертификации гостиничных услуг Казахстана в условиях ускоренной экономической модернизации. – [https://www.almau.edu.kz/download/2693/rakhimbekova_sovremennye%20problemy%20sertifikat sii%20gostinichnykh%20uslug.pdf](https://www.almau.edu.kz/download/2693/rakhimbekova_sovremennye%20problemy%20sertifikat%20sii%20gostinichnykh%20uslug.pdf)
3. Абдраманова Г.К., Токтасынова Ж.Н. «Зеленый ключ» – экологический знак качества для отелей // Теория и практика современной науки. №4(10). 2016. – [https://modern-j.ru/domains_data/files/10/Abdramanova\).pdf](https://modern-j.ru/domains_data/files/10/Abdramanova).pdf)
4. Медунецкий В.М. Основы обеспечения качества и сертификация промышленных изделий. Учебное пособие. – СПб.: НИУ ИТМО, 2013. – 61 с.
5. Рыкунова О.М., Жаворонкова О.Р. Стандартизация и сертификация качества услуг в гостиничном хозяйстве // Культура народов Причерноморья. 2009. № 161. С. 56-57.
6. Павлов П.С., Хафизов И.И. Сертификация систем качества// Молодой ученый. 2017. №8. С. 62-65.
7. Томохова И.Н. Классификация средств и методов управления качеством // Научное издание ФГОУ ВПО РГУТиС. Журнал «Сервис plus». 2008. № 4. С. 27-39.
8. «Зеленые» решения для современного отеля. – <http://www.hotelexecutive.ru/article.php?numn=6987>.

9. Сертификация GreenKey в гостиничной индустрии. —
http://www.haccplab.gr/eu_RU_greenkey.
10. Гостиничный бизнес РК: низкий уровень сервиса. —
<https://kapital.kz/gosudarstvo/42617/gostinichnyy-biznes-rk-nizkiy-uroven-servisa.html>.

КӘСІПОРЫН ЖАРНАМАЛЫҚ ҚЫЗМЕТІН БАСҚАРУ

АБДРАМАНОВА Ғ.С.

МН-41к тобының студенті

ДЖАЗЫҚБАЕВА Б.Қ.,

PhD докторы, доцент

Қазтұтынуодағының Қарағанды экономикалық
университеті, Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ.

Аннотация: Мақалада кәсіпорын жарнамалық қызметін басқару ерекшелері қарастырылған. Қазіргі кәсіпорынның жұмысын жарнамалық қызметінсіз елестету мүмкін емес. Науқан өзінің нарықтағы бар екендігі туралы, өзінің тауары туралы мәлімдеуі, әлеуетті сатып алушыны тарту және сенімді серіктес бейнесін жасауы тиіс. Жарнамалық науқанды кешенде қарау, оның стратегиясын қалыптастыру жарнамалық қызметін басқару процессімен тікелей байланысты.

Түйін сөздер: жарнамалық қызмет, басқару, жарнамалық менеджмент, маркетинг, жоспарлау, стратегия.

Жарнама маркетингтік коммуникациялардың маңызды бөлігі болып табылады және сыртқы бәсекелестік артықшылықтарды құру құралы болып табылады. Кәсіпорынның жұмысын жарнамалық қызметінсіз елестету мүмкін емес. Соңғы онжылдықта шетелдік және отандық авторлар жазған жарнамалар туралы көптеген кітаптар мен мақалалар пайда болды. Олардың көпшілігінде тиімді жарнама жасау үшін қандай арналар, әдістер мен құралдар қолданылуы мүмкін екендігі туралы егжей-тегжейлі баяндалады.

Осыған қарамастан, көптеген компаниялар жарнаманың тиімсіздігі проблемасына тап болады. Мұнда себептер дұрыс емес белгілі бір аудиториядан таңдаудан бастап, дұрыс таңдалған тақырыпқа дейін әртүрлі болуы мүмкін. Осыған байланысты жарнамалық науқанды кешенде қарау, оның стратегиясын қалыптастыру жарнамалық қызметін басқару процессімен тікелей байланысты.

Менеджмент - бұл басқа адамдардың еңбегін, ой-өрісін және уәждерін пайдалана отырып қойылған мақсаттарға қол жеткізе білу.

Өндірісті басқарудан айырмашылығы, менеджмент кәсіпорынның функционалдық-идеологиялық құрылымымен емес, оның ұйымдық-адами аспектісімен айналысады.

Жарнамалық менеджментте маңызды функционалдық аспект болып табылады. Жарнамалық қызметті басқару функцияларын іске асырудың неғұрлым егжей-тегжейлі ерекшелігін қарастырайық.

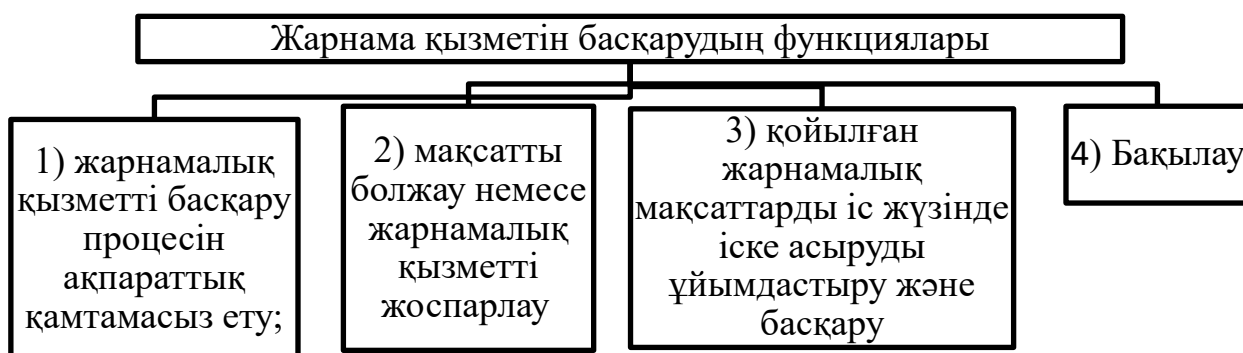
Жарнамалық менеджменттің әрбір функциясы белгілі бір басқару процесінің әрекет ету саласын білдіреді, ал нақты объектіні немесе қызмет түрін басқару жүйесі – бұл бірыңғай басқару циклімен байланысты функциялар жиынтығы (1-ші сурет).

Жарнаманы ақпараттық қамтамасыз ету неғұрлым ірі жүйе – коммуникатор фирмасының маркетингтік ақпарат жүйесі болып табылады [1].

Фирма үшін үнемі қажет:

- маркетингтік ақпаратты жинау;
- сыртқы маркетингтік орта жағдайын бағалау;
- өз қызметіне талдау жасау;
- маркетингтік қауіптілікті төмендету;
- ең тиімді мақсатты нарықтарды табу;

- тұтынушылар тарапынан өзіне деген қарым-қатынасты анықтау;
- ағымдағы және әлеуетті сұранысты және т. б. зерттеу.



Сурет 1 - Жарнама қызметін басқарудың негізгі функциялары

Жарнаманы ақпараттық қамтамасыз ету кіші жүйесінің маркетингтік ақпарат жүйесімен өзара байланысы соншалықты үлкен, бұл көптеген жағдайларда маркетингтік ақпараттың жалпы массасынан жарнамалық ақпаратты бөлу мүмкін емес.

Ең кең мағынада жоспарлау мақсаттарды және оларға қол жеткізу жолдарын анықтаудың басқарушылық процесі ретінде түсініледі. Мақсат қою мәселелері фирманың барлық маңызды сипаттамаларымен, оның мүмкіндіктері мен шектеулерімен, қоршаған орта және т. б. факторларымен тікелей байланысты.

Жоспарлау жүйесін қалыптастыру фирмаға маңызды мәселелерді тиімді шешуге мүмкіндік береді.

Маркетингтік жоспарлар (маркетингтік мақсаттар сияқты) фирманың қызметін жоспарлаудың жалпы жүйесінің құрамдас бөлігі болып табылады. Жарнама жоспарлары маркетингтік жоспарлау жүйесі элементтерінің бірі болып табылады. Бұл тәсіл фирманың жарнамалық қызметін сапалы жоғары деңгейде жүргізуге мүмкіндік береді. Маркетингтік жоспардың болуы бірқатар маңызды артықшылықтарды алуға мүмкіндік береді.

Көбінесе фирманың маркетингтік мақсаттары ретінде анықталады:

- фирманы мақсатты нарыққа және бәсекелестерге қатысты позициялау (қайта позициялау) ;
- жалпы және жеке тауар бойынша сату көлемін анықтау топтарға
- нарықтың жекелеген мақсатты сегменттерінде өткізу;
- фирманы иелену қажет нақты нарықтың үлесі;
- жалпы және жекелеген тауарлар, нарықтар және т. б. бойынша өткізу көлемінің өсу қарқыны.

Мүмкіндігінше маркетингтік мақсаттар барынша нақты және сандық түрде айқындалуы тиіс. Тек нақты мақсаттарды анықтағаннан кейін фирманың жарнамалық қызметінің табысты немесе сәтсіздігін бағалауға болады.

Жарнама қызметін жоспарлаудың келесі кезеңінде басқарушылар фирма өзінің маркетингтік мақсаттарына қол жеткізуді қалай қамтамасыз ететінін анықтауы тиіс. Оларға қол жеткізудің негізгі құралы әзірленетін жарнамалық стратегиялар болып табылады.

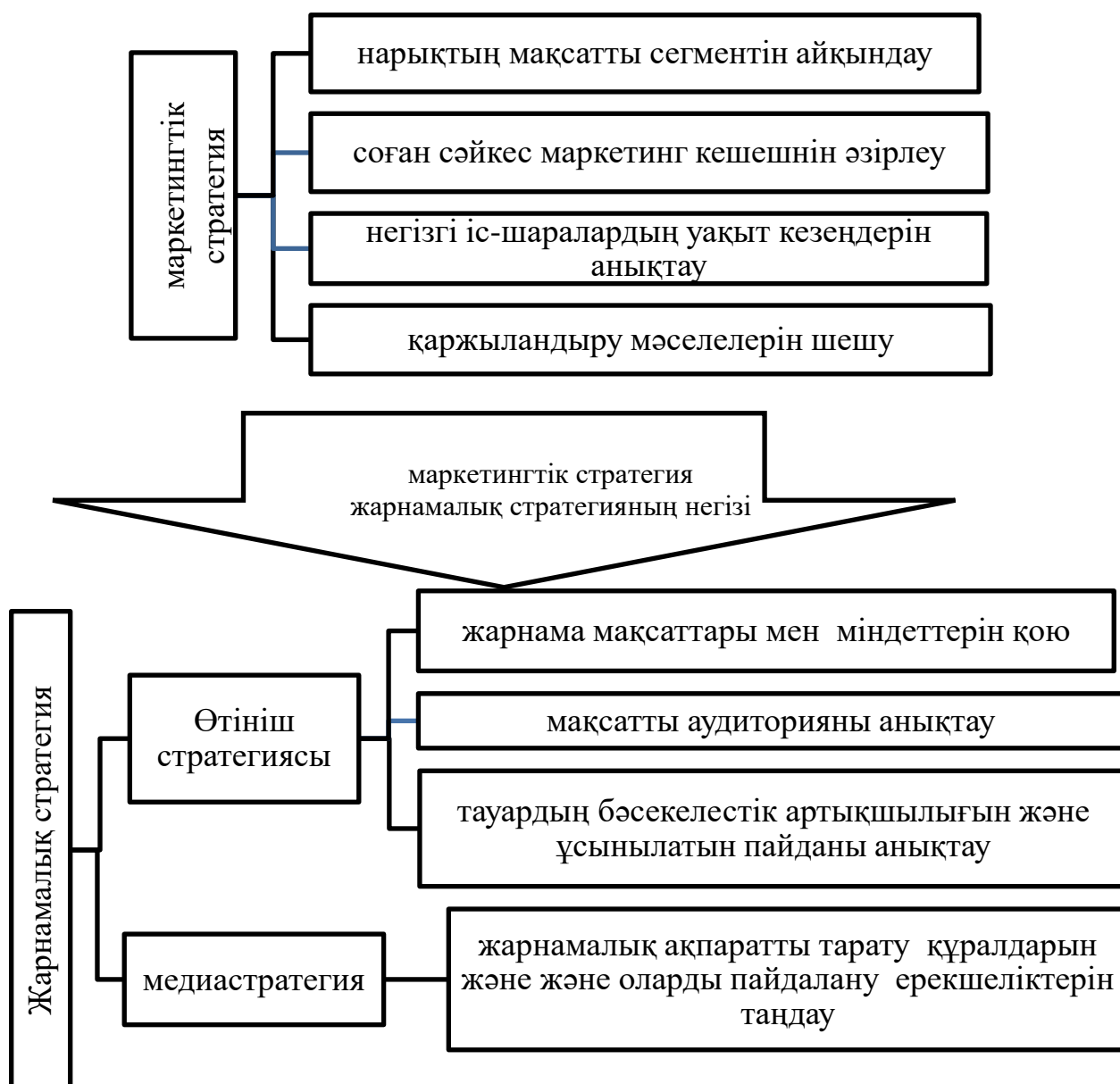
Жарнамалық стратегия фирманың мақсатты нарықтарды (сегменттерді), маркетинг кешенін, жарнамалық іс-шара бюджетін және бағдарламаның негізгі уақытша аспектілерін әзірлеуді қамтитын кең ауқымды іс-қимыл бағдарламасын білдіреді [2].

Осылайша, жарнамалық стратегия тауарлық, баға, өткізу және коммуникациялық стратегиялардың өзара байланысты жүйесіне ауысады.

Бақылау кез келген басқару процесінің ажырамас элементі болып табылады. Егер проблеманы неғұрлым жалпы түрде тұжырымдаса, онда бақылаудың мақсаты ұйымның іс

жүзінде қол жеткізген нәтижелерінің жоспарлау кезеңінде әзірленген міндеттерге сәйкестігі дәрежесін айқындауды білдіреді.

Фирманың жарнамалық қызметін бақылау тек қана маркетинг саласындағы фирманың қызметін бақылау жүйесінде қарастырылуы тиіс, ол "фирманың жарнамалық қызметін және жарнамалық стратегияның сыртқы шарттарға сәйкестігін белгілі бір ретпен тексеру мерзімді жан-жақты, объективті және жүргізілетін, оның барысында фирманың алдында тұрған негізгі проблемалар анықталады. Мұндай тексерудің нәтижесі осы фирманың барлық маркетинг жүйесінің тиімділігін арттыруға бағытталған іс-шаралар жоспары болып табылады" (2-ші сурет).



Сурет 2 - Маркетингтік және жарнамалық стратегиялар.

Жарнама қызметін бақылаудың ерекше мақсаттары болып табылады:

- жарнамалық қызметтің басты бағыттарының фирманың маркетингтік және коммуникациялық саясатының мақсаттарына сәйкестігін қамтамасыз ету;
- әсерін анықтау, нақты нәтижеге жарнамалық қызмет;

- жарнаманың барынша тиімділігін қамтамасыз ету (ең кең мағынада: жарнамалық айналымның ең тиімді нұсқаларын, жарнама құралдары мен жарнама тасымалдаушыларды таңдаудан бастап жарнама саясатының мақсаттарын әзірлеуге дейін);

- қаржы қаражатын жарнамаға жұмсаудың тиімділігін анықтау;

-жарнаманың нысаны мен мазмұнының мемлекеттік реттеу талаптарына және қоғамның моральдық-этикалық нормаларына және т. б. сәйкестігін қамтамасыз ету.

Жарнама әсерін анықтау мәселесі (яғни жарнама арқылы алынған фирманың қызметі саласындағы нәтижені есептеу) жарнама тәжірибесіндегі күрделі мәселелердің бірі болып табылады. Бұл бірқатар себептерге байланысты.

Біріншіден, жарнама соңғы маркетингтік нәтижелерді анықтайтын көптеген дәлелдердің бірі болып табылады. Осы дәлелдердің арасында маркетинг кешенінің элементтері маңызды рөл атқарады: тауар, баға, сату, жарнаманы қоса алғанда, маркетингтік коммуникациялардың барлық жүйесі. Жарнама стратегиясы жарнамадан басқа коммуникацияның бірқатар тиімді құралдарын қамтиды. Нарық реакциясына әсер етуде бәсекелестік деңгейі, тауардың сипаттамасы, буып-түю, маркетинг макроортасының факторлары және т. б. сияқты факторлар да маңызды мәнге ие. Өртүрлі факторлардың осындай жиынының әсері формальды және пішімдеуге мүмкін емес.

Екіншіден, нақты сатып алушының мінез-құлқы (жалпы нарық туралы айтпағанда) өзіндік "қара жәшік" болып табылады. Оның ішінде өтетін процестер іс жүзінде зерттелмейді. Жүйенің "кіру" және "шығу" параметрлері ғана белгілі. Сонымен қатар, бір факторлар әр түрлі нәтижелерге әкеледі.

Үшіншіден, нарықтық процесс тауардың табысты немесе сәтсіздігін анықтай алатын кездейсоқ оқиғаларға толы. Мысалы, тамаша жарнамалық науқан ақауы бар бұйымдардың шағын партиясын шығаруға сәйкес келуі мүмкін. Бұл ретте жарнаманың әсері нөлдік белгіге дейін төмендемейді. Бұл жағдайда жарнама тауардың тағдырында теріс рөл атқара бастайды.

Осылайша, "жарнамалық менеджмент барлық қызмет орталығы – жарнама берушімен талдауға, жоспарлауға, бақылауға және шешім қабылдауға бағытталған", – деп атап өтті Гарфилд Б., осы пән бойынша іргелі американдық оқулықтың авторы.

Бұл ретте жарнаманы басқарудың көрсетілген функцияларын бір-бірімен механикалық байланысқан жекелеген бөліктер ретінде емес, бірыңғай басқару процесінің өзара байланысқан және өзара шарттасқан құрамдас бөліктері ретінде қарастыру қажет.

Демек, тұтынушыға әсер етудің барлық жарнамалық процесі оның өмір салтымен, қазіргі қоғамның экономикалық, әлеуметтік және этикалық міндеттерімен тығыз байланыста құрылуы тиіс.

Қазіргі қоғамдағы жарнаманың рөлі өте жоғары. Осыған орай, бір жағынан жарнамалық қызметті қоғамдық және мемлекеттік бақылау тетіктерін құру қажеттігі айқын. Екінші жағынан, сол процестер жарнама берушілердің өзінің әлеуметтік жауапкершілік дәрежесін түсінуін талап етеді. Жарнама бизнесін өзін-өзі реттеу жарнама мен қоғам арасындағы үйлесімнің қажетті факторы болып табылады. Осыған байланысты жарнама берушілердің қазіргі қоғамдағы жарнаманың рөлі және кәсіби қызметтің осы саласындағы мінез-құлық қағидаларын қалыптастыру принциптері туралы білімді меңгеруінің маңызы артады [3].

Қысқаша қорытынды жасай отырып және жарнамалық менеджмент жүйесін анықтай отырып, оны элементтердің, қатысушылардың, үдерістердің және мақсаттарды анықтау, ұйымдастыру, бақылау және менеджменттің басқа элементтерімен бірыңғай жүйеде жарнаманы ақпараттық қамтамасыз ету бойынша тәсілдердің күрделі кешені ретінде таныстырамыз.

Әдебиеттер тізімі:

1. Мазилкина Е.И. Основы рекламы. Учебное пособие, 2-е изд. – М.: Дашков и К, 2018. 288 с.

2. Жильцова, О. Н. Рекламная деятельность: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / О. Н. Жильцова, И. М. Синяева, Д. А. Жильцов. – М.: Юрайт, 2017. 233 с.
3. Алексунин В.А., Дубаневич Е.В., Скляр Е.Н. Маркетинговые коммуникации. Практикум. – М.: Дашков и К, 2018. 196 с.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ

АБДЫКАРИМОВА А.

РД-18-1к тобының студенті

ЖОЛАМАНОВА М.К.

магистр, оқытушы

Қазтұтынуодағы Қарағанды Экономикалық университеті
Қазақстан, Қарағанды қ.

Аннотация. В данной статье будут подняты вопросы по типу: Почему в современном Казахстане динамика развития ресторанного бизнеса намного отстает от других стран, что мешает нам шагать в ногу со временем и как бороться с этим

Ключевые слова: проблема, решение, ресторан, предприятие, индустрия, рост, потенциал.

На данный момент Казахстан является одной из молодых стран которая только-только формирует себя на мировом рынке. Наша страна «отличается» в сфере агрономии и металлургии, однако мы существенно отстаем в сфере предоставления услуг и организации досуга, хотя данная сфера могла бы приносить хорошую прибыль стране и владельцам небольших предприятий и быть одной из ведущих в данной сфере, так в чем же проблема?

Рассматривая данную проблему, я заметила ошибки молодых бизнесменов, в плане набора своего персонала. В регионах, где хорошо развита индустрия ресторанного дела ответственно относятся к набору рабочего персонала. Дело в том, что по сравнению с ними, у нас профессия официанта является подработкой для студентов, когда в других странах это является престижной работой без возрастных ограничений. Для рестораторов из других стран важно, чтобы их официанты имели опыт и знания в сфере обслуживания, так как хорошее обслуживание даёт шанс на рост ресторана и привлечение новых клиентов.

Немалую роль играет экономические аспекты страны. То есть, в стране, где живут в основном обеспеченные люди, всегда будет поток посетителей ресторанов и других мест общественного питания. Поэтому надо стараться обеспечить экономическую стабильность жителям Казахстана.

За последние несколько лет развитие ресторанного бизнеса в Казахстане пошло на спад. Рост курса доллара оказывает влияние на рестораны. В сравнении с магазинами, рестораны не способны быстро поднимать цены. Плавающие цены на продукты и большая конкуренция заставляет рестораторов идти на серьезные компромиссы.

Тут же идет следующая проблема, конкурентоспособность между рестораторами. В Казахстане очень мало ресторанов, которые работают больше чем несколько лет, так как они либо изживают себя, либо становятся банкротами. У нас очень просто открыть ресторан, а вот дальше продолжать деятельность ресторана, развивать бизнес становится сложно. Все потому что, молодые бизнесмены которые не имеют опыта в данной сфере, испытывают сложности в создании концепта ресторана, они не могут правильно распорядиться своим капиталом, экономя на технике и вещах декора. Как показывает опыт неудачных проектов, они делали ошибку, когда оборудовали свои предприятия техникой низкого качества, так как данная техника требует постоянного ремонта, а иногда принуждает покупать новое

оборудование. Так же они не продумывали стратегический план развития бизнеса, и не правильно оценивали потенциальные риски и возможности своих ресторанов.

Еще одна весомая проблема, это население региона. Казахстанцам не привычно посещать рестораны, они предпочитают ходить в гости друг к другу. У нас народ считает, что посещать рестораны или кафе это очень дорого. Именно поэтому, ресторанный бизнес построен на стабильных клиентах, а в Казахстане лояльных посетителей мало. Культура ресторанных вечеров для казахстанцев нова. Поэтому рестораны держатся за каждого посетителя, чтобы остаться на плаву, хотя прием гостей не уступает вечеру в ресторане по цене. Отличие между ними в том, что поход в ресторан не отнимает у вас много усилий, а наоборот способствует большему отдыху и приятному проведению времени.

Также одна из проблем новоиспеченных рестораторов в Казахстане так это, отсутствие индивидуальности при выборе направления ресторана. Во многих ресторанах Казахстана однообразное меню, отсутствие авторских блюд и креативного подхода к оформлению дизайна предприятия. А также мы не пытаемся повысить спрос на национальную кухню. В ходе исследований, я заметила, что многие рестораторы из других стран которые когда-то занимались предпринимательской деятельностью в Казахстане, выделяли, то, что гастрономия в Казахстане разнообразна и неоднородна.

В Казахстане работают сотни ресторанов, кафе и сетей быстрого питания, которые готовят еду разных народов. Казахстанским рестораторам необходимо срочно раскрутить бренд национальной кухни, пока эту нишу не заняли иностранцы.

Путь решения данных проблем, это набираться опыта из других стран, больше исследовать рынок, минимизировать количество рисков. Научиться умению мотивировать бизнес, и обращать особое внимание на построение бизнеса и плотно заниматься разработкой стратегического плана развития ресторана.

Молодым рестораторам надо изучать психологию, для построения благоприятного рабочего климата между персоналом, уметь ставить цели. овладеть навыками анализа, ибо постоянный анализ клиентов помогает привлечению новых клиентов и способствует росту вашего бизнеса.

Также, рестораторам не стоит экономить при разработке концепта своего ресторана, им стоит обращаться к помощи специалистов в сфере PR- менеджмента, дизайна и экономики.

Также, многие именитые рестораторы советуют не экономить на рекламе ресторана. По их мнению хорошая реклама помогает клиенту сформировать хорошее видение о вашем ресторане.

В заключении, мы видим что у Казахстана есть некий потенциал в развитии данной сферы, просто надо сделать упор на знания и на сбор опыта из других регионов. Из казахской культуры можно сделать бренд и дать скачок на спрос казахской кухни при хорошей подаче и хорошем планировании традиционного ресторана. В лучшем случае это даст рост не только ресторанному делу, но и будет мотивацией для туризма, ибо ради национальной казахской кухни в Казахстан будут приезжать много туристов из разных стран. В таком раскладе, экономика страны и комфорт проживания жителей страны повысятся. Для этого надо начать бороться с проблемами и больше начать уделять больше внимания не только к ведущим сферам Казахстана, но и уделить внимание на потенциально прибыльные сферы.

Список литературы:

1. <https://edumart.kz/ru/article/restorannyy-biznes-cto-nuzhno-znat-buduschemu-restoratoru/>
2. <https://weproject.media/articles/detail/gruziny-restoratory-o-tom-kak-pereekhali-v-almaty-vstretili-lyubov-i-otkryli-biznes//>
3. <https://joinposter.com/post/the-beze/>

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ТУРИЗМНІҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ МЕН ДАМУ БОЛАШАҒЫ

АБДЫКАРИМОВА А.Е.
РД-18-1к тобының студенті

АБДУРАХМАНОВА З.А
магистр, аға оқытушы

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті
Қарағанды қ. Қазақстан Республи

Аннотация. Бұл мақалада Қазақстанның болашақтағы туризм саласындағы даму перспективалары мен артықшылықтары қарастырылады.

Кілт сөздер. болашақ, перспектива, туризм, ішкі туризм, бизнес туризм, инвестор.

Халықаралық туризм қазіргі уақытта сыртқы экономикалық қызметтің неғұрлым серпінді дамып келе жатқан салаларының бірі болып табылады. Туризмнің тұтастай алғанда әлемдік экономикаға да, жекелеген елдер мен аймақтардың экономикасына да ықпалының ұдайы өсуі әлемдік шаруашылықтың қалыптасуы мен дамуына ілесе жүретін аса маңызды, тұрақты және ұзақ мерзімді үрдістердің бірі болып табылады. Туризмнің қызметі халықтың ерекше қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағытталған ұлттық экономиканың ірі дербес саласына айналуы айқын болады. Бұл қажеттіліктердің алуан түрлілігі тек туристік кәсіпорындар ғана емес, басқа салалардың кәсіпорындары да қанағаттандырылады, бұл экономиканың дамуына мультипликативтік әсер ету факторларының бірі ретінде туризмнің маңызын негіздейді.

Туризм әлемдік интеграциялық үдерістердің факторларының бірі болып табылады, ал туристік бизнес қазір экономиканың маңызды секторына айналып отыр. Әлемде туризмді дамытуға ғылыми-техникалық прогресс, халықтың өмір сүру сапасын арттыру, бос уақыт, демалыс ұзақтығын арттыру, экономикалық-саяси тұрақтылық және басқа да бірқатар факторлар әсер етеді.

Қазақстан-көшпелі халықтың бірегей табиғи ресурстары мен өзіндік мәдениетіне ие бола отырып, халықаралық және өңірлік нарықтарда туризмді дамыту үшін іске асырылмаған үлкен әлеуетке ие. Рекреациялық ресурстар мен тарихи-мәдени мұраның туристік әлеуеті Қазақстанға халықаралық туризм нарығына үйлесімді ықпалдасуға және елдегі туризмнің қарқынды дамуына қол жеткізуге мүмкіндік береді. Бұл халықтың жұмыспен қамтылуы мен кірісінің тұрақты өсуін, туризммен аралас салаларды дамытуды ынталандыруды және ұлттық экономикаға инвестициялар ағынын арттыруды қамтамасыз етеді. Қазақстан Республикасындағы туризм индустриясы мемлекеттік деңгейде экономиканың басым салаларының бірі деп танылды. Қазақстан экономикасының индустриялық-инновациялық даму ережелерін іске асыруда жетекші рөл отандық кластерлер жүйесіне тиесілі.

Олардың арасында туристік кластер ерекше орын алады. Бұл саланы дамытудағы бүгінгі үрдістер әлемнің танымал курорттарын жақсы зерттеген туристер мен туристік сектор дами бастаған елдерге ұмтылады. Қазақстан-олардың қатарында.

Ел басы Н. Назарбаев: «туризм, мұнай-газ машиналарын жасау, тамақ және тоқыма өнеркәсібі, көлік-логистикалық қызметтер, металлургия және құрылыс материалдары сияқты нарық сегменттерінде кем дегенде 5-7 кластерді құру және дамыту жөніндегі жоспарды әзірлеу қажеттігін атап өтті. "Олар ел экономикасының шикізаттық емес салаларда ұзақ мерзімді мамандануын анықтайды", - деген.

Қазақстанда туризмді дамытудың негізгі мақсаты қазіргі заманғы тиімділігі жоғары және бәсекеге қабілетті туристік кешен құру болып табылады, оның негізінде саланы экономика секторы ретінде дамыту, әлемдік туристік нарық жүйесіне интеграциялау және

туризм саласындағы одан әрі халықаралық ынтымақтастықты дамыту үшін жағдайлар қамтамасыз етілді [1].

Қазақстанда ішкі туризмді дамытудың негізгі міндеттері инфрақұрылымды дамытуды және көрсетілетін қызметтердің сапасын арттыруды қамтитын бәсекеге қабілетті туристік саланы құру болып табылады. Бүгінгі таңда республика бойынша 494 демалыс орны бар, оның ішінде: санаторийлер - 66, қонақ үйлер - 71, демалыс аймақтары - 54, демалыс үйлері - 75, турбаз - 190, аңшылық үйлері - 11, кемпингтер мен мотельдер - 27. Сондай-ақ республикада жыл сайын ішкі туризмді дамыту мақсатында туристік іс-шаралар өткізіледі: "Сарқылмас саяхат" қазақстандық туристік жәрмеңкесі, "Ертіс меридианы" (Павлодар облысы) Қазақстан мен ТМД елдері туристері достығының Республикалық слеті, Іле-Балқаш регаты (Алматы облысы), "Туризм есірткіге қарсы" ұранымен Республикалық туристік слет.[2]

ҚР Туризм және спорт министрлігі Мадридте, Берлинде, Мәскеуде, Сеулде, Пекинде, Парижде, Токиода, Лондонда өтетін жетекші халықаралық көрмелерге қатысу арқылы Қазақстанның шетелдердегі жағымды туристік имиджін ілгерілету бойынша тұрақты түрде белсенді жұмыс жүргізуде. Бұл көрмелерде еліміздің экспозициясы үлкен қызығушылық тудырады және жүлделі орындарға ие болды. Атап айтқанда, Берлин қаласында өткен ITB-2011 ең ірі халықаралық туристік көрмесіне әлемнің 188 елінің өкілдері қатысты. Көрме қорытындысы бойынша қатысушыларға "Еуропаның үздік стендісі", "Америка", "Таяу Шығыс", "Азия, Тынық мұхит аймағы және Австралия" және "Африка" санаттары бойынша үздік стендтер үшін марапаттар берілді. Бұл ретте тәуелсіз сарапшылардың дауыс беруінен кейін Қазақстан Азия, Тынық мұхиты аймағы және Австралия елдерінің санатында 1-ші орынға ие болды, Елдің және өзінің туристік әлеуетінің ұсынымы бойынша екінші жыл қатарынан үздік болып, осылайша Корея Республикасын басып озып, әлемдік туристік бизнес аренасындағы өз табысы мен позициясын бекітіп отыр. ҚР Туризм және спорт министрлігі "Compass" неміс консалтингтік компаниясымен бірлесіп Кельн қаласында ашылған Қазақстанның туристік бюросының тұсаукесерін өткізді. kasachstan-tourismus.de бұл бюро Герман БАҚ-пен ынтымақтастықта Қазақстанның туристік брендин неміс тілді аудиторияға интернетте жылжыту мәселелерімен айналысатын болады.

Сондай-ақ Министрлік ресми туристік сайт әзірледі visitkazakhstan.kz халықаралық стандарттарға толық сәйкес келетін және Қазақстанды жаңа туристік бағыт ретінде ұсынатын туристік қызмет. Сайтта көрнекті орындар, турлар, онлайн брондалған қонақ үйлер, еліміздің барлық аймақтарындағы оқиғалар мен жаңалықтардың тұрақты жаңартылып отыратын таспасы толық көрсетілген. Сайтта Навигация үш тілде жүргізіледі: мемлекеттік, орыс және ағылшын.

Қазақстанның бизнес-туризм сегментінде белгілі бір келешегі бар. Ең алдымен, бұл Алматы, Астана, Атырау қалалары. Геосаяси жағдай мен табиғи-шикізат ресурстары бизнес және халықаралық конвенцияларға қатысу мәселелері бойынша Қазақстанға келетін бизнес-туристердің санын арттыруға мүмкіндік береді. Жоғарыда көрсетілген орталықтардың инфрақұрылымы негізінен халықаралық стандарттарға сәйкес келеді. Атырау қаласы Қазақстанның мұнай астанасы болып табылады және әлемнің көптеген елдерінің бизнес-туристерін тартады. Астана қаласы осындай стратегиялық аймаққа айналады. Қазіргі заманғы келбеті мен инфрақұрылымы бар Қазақстанның жас елордасы ретінде қалаға деген қызығушылықтың артуы қалада халықаралық және ішкі туризмнің қарқынды дамуына септігін тигізеді. Алматы қаласы республика үшін стратегиялық (әуе, автомобиль, темір жол) қақпасы болып табылады және негізгі көші-қон дәл осы қала арқылы өтеді. Әр түрлі форумдар өткізуге ыңғайлы ғимараттар мен қонақ үйлерден басқа, қаланың демалуға және ойын-сауыққа қажеттінің бәрі бар, 500 км радиуста жақын маңдағы қала аумағында тамаша рекреациялық аймақтар орналасқан.

Бұдан басқа, Қазақстан өңірлері бойынша басқа да аса өзекті инвестициялық және жобалар пысықталуда, олар бойынша министрлік туризм инфрақұрылымын дамыту мақсатында инвестицияларды тарту бойынша қолдау көрсетеді және ілгерілетеді. Ақмола

облысынан "шеберлер сарайы" Көрме орталығы бар "Шебер ауылы" этнографиялық кешені ("Шеберлер ауылы - 2" ЖШС), "ШАРЖУМ" демалыс орталығы ("ARKA TOUR" ЖШС), "Күнбай сұлу" демалыс аймағы»; Алматы облысынан "Тамғалы" мемлекеттік тарихи-мәдени табиғи қорығы, "Талхиз" туристік-этнографиялық кешені ("Жібек Жолы компаниясы" ЖШС); Атырау облысынан Махамбет ауданының Сарытоғай ауылдық округінде демалыс базасының құрылысы ("ИП Ағелеуов"); Шығыс Қазақстан облысынан "Катон-Қарағай" сауықтыру-туристік кешені ("Катон-Қарағай олений парк" ШҚ), "АНА" емдеу-сауықтыру кешені ("Шығыс Женщины: забота о детях" ҚБ), "Алтайские Альпы" туристік кластері ("Центр-С" ЖШС), "Алтай-золотые горы" туристік бағыты ("Саяхат - Восток" ЖШС); Жамбыл облысынан "Тау самалы" туристік орталығы ("Тлебай баба" ЖШС). Осы жобаларды іске асыру ел экономикасын Елеулі әртараптандыруға алып келеді, оның инновациялық және инфрақұрылымдық құрамдастарын арттырады, шикізаттық емес секторларды табысты дамыту үшін алғышарттар жасайды.[3]

Осылайша, жоғарыда айтылғандардың барлығы туризм индустриясының бәсекеге қабілеттілігін және Қазақстанның туристік бағыт ретінде тартымдылығын арттыруға ықпал ететін болады. Бұдан басқа, саланы одан әрі дамыту туризм индустриясының бәсекеге қабілетті инфрақұрылымын құруға, жаңа ұлттық туристік өнімдерді қалыптастыруға, оларды халықаралық және ішкі рыноктарда жылжытуға бағытталатын болады.

Әдебиеттер тізімі:

1. Қазақстан Республикасында туризмді дамыту тұжырымдамасы./Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2001 жылғы 6 наурыздағы N 333 қаулысы.
2. Қазақстан Республикасының туристік индустриясының перспективалы бағыттарын дамытудың 2010-2014 жылдарға арналған бағдарламасы.
3. Қазақстан Республикасында туризмді дамыту туралы./ҚР Индустрия және жаңа технологиялар министрлігінің аналитикалық шолуы, Астана, 2012.

ҚАЗАҚСТАНДЫҚТАРДЫҢ МЕЙРАМХАНАЛАРҒА СИРЕК БАРУ СЕБЕПТЕРІ

АВДУ А.Б.

РД-18-1к тобының студенті

ЖОЛАМАНОВА М.К.

магистр, аға оқытушы

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, Қарағанды қ.,
Қазақстан Республикасы

Аннотация. Мейрамханалар да театрлар, музейлер, опералар секілді мәдени орын болып табылады. Алайда бұны көптеген адамдар біле бермейді. Осының салдарынан кейбір мемлекеттерде мейрамхана ісі дамуы тосқауылдарға кезігеді. Мысалы, Еуропа елдерінде мейрамханаларда таңғы, түскі және кешкі астарды ішу күнделікті іске арналса, Қазақстан секілді дамушы мемлекеттерде мейрамханалар салыстырмалы түрде дамымаған. Бұл зерттеу жұмысында Қазақстандықтардың мейрамханаларға сирек баруына оның мәдениетімен таныс болмауы қаншалықты әсер ететіндігі анықталады. Мақсатқа жету үшін Қарағанды қаласының тұрғындарынан сауалнама алынатын болады.

Кілт сөздер: мейрамхана, стандарт, қызмет көрсету, нарық, қоғамдық тамақтандыру индустриясы.

Клиентке тағамдар арнайы жасалынатын қызмет көрсету орнын мейрамхана деп атайды. Мейрамханалар пайда болғаннан кейін онда өзін-өзі ұстау мәдениеті де пайда болды. Ал мейрамхана ісін жүргізуді үйрететін алғашқы оқу орны 19 ғасырда Швейцарияда

ашылды[1]. Сондықтан болар Еуропада мейрамхана мәдениетімен барлығы таныс. Барлық мейрамханаларға белгілі бір талаптар қойылған және олар мейрамхана клиенттерінің сұранысына байланысты әрдайым өзгеріп отырады. Қазіргі кезде Батыс мемлекеттерінің тұрғындары үшін мейрамханаларда тамақтанып, жақындарымен демалу күнделікті өмірінің айырылмас бөлігіне айналған.

Еуропадағы жағдаймен салыстырғанда Қазақстанда мейрамхана мәдениетімен барлығы таныс емес. Бұл мейрамхана ісінің дамуының бастапқы сатысында қалыптасқан стереотиптер мен жергілікті менталитетке байланысты. Мысалы, Кеңес үкіметінен кейінгі жағдай нашар болған кезде мейрамханалар тек жоғарғы тапқа жататын адамдар баратын жер болып есептеліп, кейіннен стереотипке айналды. Ал халқымыздың тойларды әрдайым бай, көп адамдармен өткізетіндігі барлығына белгілі. Сондықтан уақыт өте келе мейрамханалар той өткізетін жерлерге айналды.

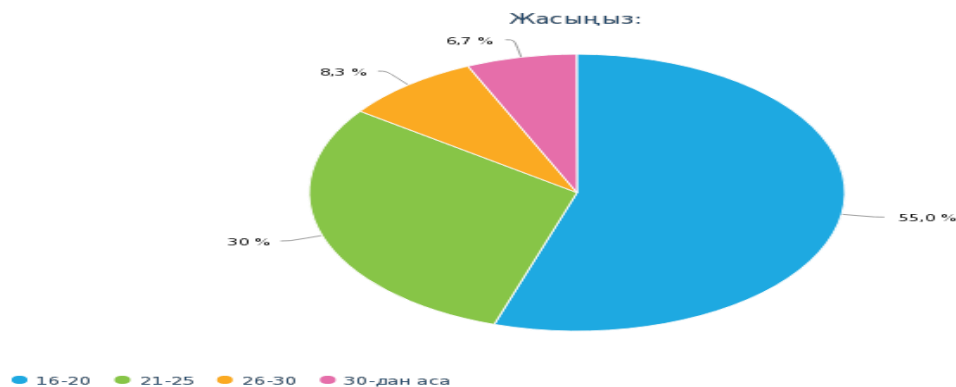
Бұл мәселенің заманауи Қазақстан үшін өзектілігі жоғары. Себебі, шикізатқа тәуелділіктен арылудың ең тиімді жолы мемлекеттің туризмін дамыту. Ал туризмді дамыту үшін ең алдымен мейрамхана ісін дамыту қажет. Сондықтан бұл мәселені қарастыру маңызды деп есептеймін.

Ең алдымен, отандық нарықта «нағыз» мейрамханалар жоқ. Аталып кеткен «мейрамханалар» тек қоғамдық тамақтандыру орындары болып есептеліп, қарастырылып отырған мәселеге қатысы жоқ болып қалады. Persona Grata мейрамханасының аға әкімшісінің айтуынша, «Қазақстанда «мейрамхана» атауына сәйкес келетін мейрамханалар өкінішке орай өте аз»[3].

Екіншіден, мейрамханалардың дамуы тікелей халық табыс деңгейіне байланысты[4]. Алматыдағы 2019 жылғы жұмыскерлердің жалпы орташа жалақысы 187 791 теңгені құрайды[6]. Мегаполисте тұратын адамдар үшін бұл қосымша шығындарға жеткіліксіз болып табылады. Осының әсерінен мегаполистің өзінде адамдар мейрамханаларға жиі бара алмайды. Демек Қарағанды тұрғындары мейрамханаларға мүлдем сирек барады деуге болады.

Үшіншіден, адамдарда мейрамхана мәдениеті жайлы түсінігі жоқ. Бұл тек талаптарды елемейтін мейрамхана иелеріне ғана емес, мейрамхана клиенттеріне де байланысты. Әйгілі қаржы аналитигі Тимур Чигиров: «Көптеген келушілер «шайлық» деген ұғымды, тағы 10%-ды не үшін төлеу керек екенін түсінбейді. Олар бұл 10% қайдан шығатынын да ойламайды» деген[5]. Мейрамхана мәдениетіндегі мұндай негіздермен таныс болмауы отандастарымыздың ол жайлы ақпаратты игермегендігіне дәлел.

Қазақстандықтардың мейрамханаларға сирек баруының басты себебін анықтау мақсатында сауалнама алынды. Сауалнамаға 80 адам қатысты. Олардың 25%-ы ер, 75%-ы әйел болып табылады, ал жастық арақатынасын төмендегі диаграммада көрсетілген.

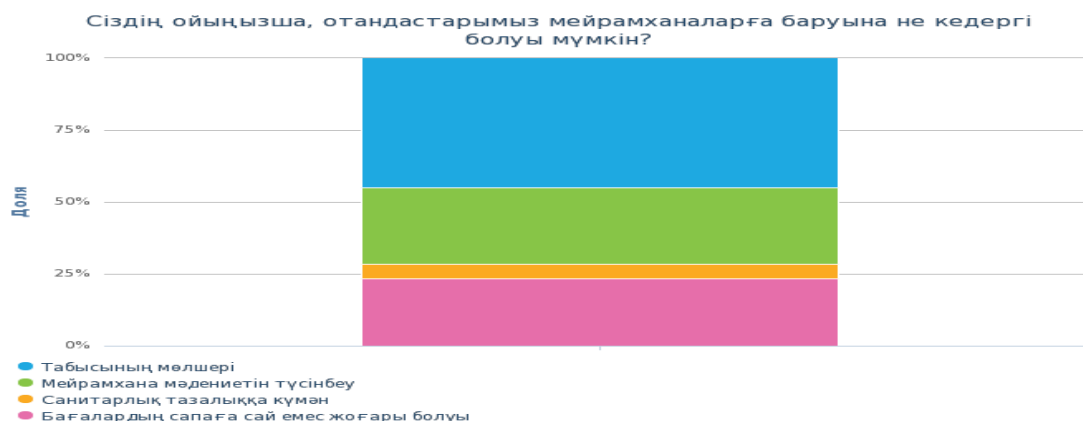


Сурет 1 - Сауалнама

Респонденттердің 13,3% мейрамханаларды мәдени орын деп санамайтындығы анықталды. Сонымен қатар, сауалнамаға қатысушылардың 68,3%-ы мейрамханаларға тек тойлар үшін сирек барып тұратынын мойындаса, тек 13,3% ғана жиі, жақындарыммен уақыт өткізу үшін деп жауап берген.

Осы сұрақтың жауаптарының динамикасы елімізде орнаған мейрамханаларды тек той өткізу орны деп қарастыру тенденциясының күштілігін көрнекі дәлелдейді.

Төменде көрсетілген диаграммадан респонденттердің көпшілігі(45%) Қазақстандықтардың мейрамханаларға баруына кедергі болатын табысының мөлшері деп санаса, 23,3%-ы «бағалардың сапаға сай емес жоғары болуы» деп жауап бергенін көреміз. Тек 5% респонденттер ғана мейрамханалардағы санитарлық тазалыққа күмән келтірсе, 26,7%-ы басты кедергі мейрамхана мәдениетін түсінбеуде деген көзқараста.



Сурет 2 – Сауалнама

Зерттеу нәтижелері отандастарымыздың мейрамханаларға сирек баратындығын тағы да дәлелдеп, оның басты себебі халықтың табыс деңгейі екендігін анықтады. Тұтынушылардың мүмкіндіктері төмен болғандықтан мейрамханаларға өте арзан қызмет ұсынуға тура келеді[2].

«Мейрамхана мәдениетінің ешқандандай маңызы болмағаны ма?» деген сұрақ туындайды. Алайда зерттеу нәтижелерінде Қазақстандықтар мейрамханалар той өткізу орындары ретінде үлкен сұранысқа ие және олардың көпшілігі сапасына сай емес жоғары бағаларды талап етеді екенін мойындады. Сондықтан Қазақстан нарығы мейрамхана бизнесіндегі мықты ойыншылармен толықпаған, ал мейрамханаларға қойылатын талаптар жайлы көбісі естімеген де[3]. Осы мәселелер мейрамхана бизнесінің дамуында бизнесмендер мен қарапайым халыққа мейрамхана мәдениетін білу қаншалықты маңызды екендігін дәлелдейді. Себебі, егер олар мейрамхана мәдениетімен толықтай таныс болған жағдайда мейрамханаларға деген көзқарастары мүлдем өзгереді еді. Мысалы, көбісі бұл бизнесте оңай ақша табуға болады деп ойлайды, алайда жай саудамен айналысқан әлде қайда оңайырақ әрі кірісі көп болып келеді[3].

Қазақстанның экономикасы шикізатқа тәуелді болғандықтан мейрамхана, туризм секілді салаларға қаражат көп бөлінбейді. Алайда соңғы жылдары аталған мамандықтарға бөлінетін стипендиялар саны артылуда. Осыған орай, туризм арқылы ел экономикасын дамытуға негізделген бағдарламалар көбеюде. Осы арқылы халықтың табыс деңгейі өсіп, мейрамханаларға баруға кедергі болып отырған бірінші фактордан арылуға болады.

Әдебиеттер тізімі:

1. «Знание Центр» - центр образование за рубежом и поступление в университеты за границей, «Ресторанное и гостиничное дело в Швейцарии» https://www.znaniye.ru/articles_reviews/restaurant_hotel_management_in_switzerland_730/
2. Анна Видянова, «В ресторанном деле не стоит ждать сверхприбылей», «Капитал» газеті, 07.02.2018 <https://kapital.kz/business/66653/v-restorannom-dele-ne-stoit-zhdatsverhpribylej.html>
3. Адина Байкинова, «Ресторанный рынок Казахстане растёт на 15% в год», «Капитал» газеті, 06.11.2017 <https://kapital.kz/business/34804/restorannyj-rynok-kazahstana-rastet-na-15-v-god.html>
4. Муталиева Л.М., «Мейрамхана бизнесінің маркетингі», 30.12.19 <https://www.twirpx.com/file/3005845/>
5. Тимур Чигиров, «О ресторанном рынке Казахстана», «ForbesKazakhstan» журналы, 26.07.2015 https://forbes.kz/blogs/blogsid_92592/
6. Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитеті, «Среднемесячная заработная плата по регионам РК», 2018 http://stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/homeNumbersLabor?lang=ru&_afzLoop=741096677676352#%40%3F_afzLoop%3D741096677676352%26lang%3Dru%26_adf.ctrl-state%3Dksxw2d2m9_68

ҚОНАҚ ҮЙ САЛАСЫНДАҒЫ ЖАС БАСҚАРУШЫЛАРДЫҢ ҮШ ҚАТЕСІ

АМАНЖОЛ Г.Б.

РД-18-1к тобының студенті

ЖОЛАМАНОВА М.Қ.

оқытушы, магистр

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті
Қарағанды қ, Қазақстан Республикасы

Аннотация: Бұл мақалада қонақ үй саласындағы жас басқарушылардың жіберетін негізгі қателері туралы және оны шешу жолдары айтылады. Болашақта ондай қателерді қалай жібермеуге болатыны туралы кеңес беріледі. Сондай-ақ келген қонақтармен және персоналмен қарым-қатынас жасаудың дұрыс жолдары көрсетіледі.

Кілтті сөздер: қонақ үй, қонақ үй персоналы, жас басқарушы, қонақ үй ережелері, клиентпен қарым-қатынас.

Қонақ үй саласындағы әрбір жас менеджер қандай қателіктер жасайды? Оқу орнынан кейін жұмысқа шығу кез-келген адам үшін өте қиын кезең болып табылады. Бірақ қонақжайлылық саласы бұл үдерістің басқа да көптеген қызмет салаларында кездеспейтін қиындықтармен қатар жүруімен ерекшеленеді. Мысалы, кеңсе жұмысына қарағанда, қонақ үйлер кез келген уақытта жұмыс жасап тұрады: бұл басқа салалардың күнделікті жұмыстарында сирек кездеседі. Немесе басқа да маңызды фактор: дәл осы салада сіздің бір ғана клиентпен қарым – қатынаста болуыңыз өте сирек кездесетін жағдай.[3]

Оларды ұзақ уақыт тізе беруге болады, сондықтан қонақ үйдегі жас басқарушылардың көбісі жасайтын үш негізгі қателікке назар аударайық.

1 қате: тапсырмаларды берудің болмауы немесе оны білмеу. Басқарушы ретінде – ең төменгі деңгейдің өзінде-сінде бағынышты команда бар. Алайда, жаңадан тағайындалған басшы жиі, саналы немесе жоқ, бәрін өзі жасауға тырысады. Бұл көбінесе оның жұмыспен ауыр жүктелуіне, ал қойылған міндеттер не назардан шығарылуына, не қажет болған жағдайда орындалмауына әкеледі.[1]

Жаңадан тағайындалған жетекшінің бірінші кезектегі міндеті - оның командасының әр мүшесінің күшті және әлсіз жақтарын анықтау, содан кейін тапсырмаларды орындаушылар арасында бөлу. Барлық команда максималды қорытынды нәтижеге жету үшін тұтас жұмыс істеуі керек.[1]

Бөлімнің жаңа басшысы ретінде сіз өз қарамағындағылармен бірге стратегияны, мақсаттарды, міндеттерді түсіну және оларды орындау әдістемелерін таңдау тұрғысынан "бір толқында" екеніне көз жеткізуіңіз керек. Сондықтан, адамдар сіздің қалай ойлағаныңызды естіп, олардың ойлау тәсілі сіздің ойыңызға сәйкес келетін-келмейтінін тексеру үшін сіз жиі бейресми кездесулерді жиі өткізіп тұруыңыз қажет болуы мүмкін.[2]

Мұндай "ми шабуылдары" сізді кейбір тәжірибелі қызметкерлерден түсетін құнды идеялармен қамтамасыз етеді, ал жас қызметкерлер де өте пайдалы болуы мүмкін заттарға стандартты емес, балама көзқарас ұсына алады. Бірақ кеңестерге тым әуестенудің қажеті жоқ - оларға тек жұмыс тәртібінде шешу мүмкін емес мәселелер ғана талқылануы тиіс. Олардың ұзақтығы барынша қысқа болуы керек.[2]

2 Қате: қонақтың оң тәжірибесіне күмән келтіруі. Көптеген жағдайларда қонақтар банкет залына кіру және онда достары мен туыскандарын тамақтандыру үшін ғана қонақ үйде үйлену өткізуге тапсырыс бермейді. Four Seasons брондау туралы шешім қабылдаған туристер ең арзан Нөмірді таңдау екіталай және тіпті таңғы асқа түспейді. Егер адамдар қонақ үйде қандай да бір қызмет түрін брондап қойған болса, онда олар төлемнің толық көлемін алғысы келеді. Олар «қарапайым» банкетке тапсырыс бермейді және түнеу үшін «қарапайым» орын емес: олар сізден белгілі бір қонақтар тәжірибесін сатып алады. Олар өте ерекше тәжірибе үшін төлейді - кем дегенде олар оған сенеді. [3]

Сондықтан сіздің Басқарушы ретіндегі тікелей міндеттеріңіз - олар қалаған тәжірибе алғандығына көз жеткізу. Сондықтан сіздің қонақ үйге келген сәттен бастап, таксиге өз чемодандарын тиеген және кетіп бара жатқан секундқа дейін, олар қонақүймен танысып, одан барынша әсер алу керек. Қонақ үй ең жақсы түрде "өзін көрсету" керек.[3]

Сіздің жеке жұмыс күніңіз қалай өтетініне және қонақ үйде бүгін қандай мәселелер анықталғанына қарамастан, сіз бақытты адам кейпінде және қонаққа ол күтіп отырған және сөзсіз лайықты әсер алуға көмектесуге міндеттісіз.[2]

Менеджердің тікелей міндеті - қонақтармен жеке кездесуге тырысу, ең дұрысы - әр адаммен адаммен жеке сөйлесу. Олар қонақ үйден толық жағымды әсер алып кеткеніне көз жеткізу керек.[3]

3 қате: жағдайды қонақтың көзімен көре алмау. Бұл қонақжайлылық саласындағы ең маңызды мәселелердің бірі. Қонақүйдегі жағдайлар өте әр түрлі екені түсінікті және «мен ештеңе істей алмаймын» деген тіркес нақты жағдайды жиі көрсетеді. Алайда бұл кез-келген қонақтың қонақ үйде күніне 150 доллар немесе одан да көп ақша төлеп, тыңдағысы келетін нәрсе емес. [1]

Мысал: қонақ таңғы астан кейін бірден орналасады, бірақ таңғы асын сұрайды. Сіздің әрекеттеріңіз? «Сіз түскі ас мәзірінде таңғы ас мәзірі бар» деп айта отырып, мәселені шешпей кетіп қаласыз ба? Немесе аспазшыдан дәл қазір басқа да қандай жақсы нұсқаны ұсына алатындығын сұрайсыз ба?[4]

Қонақ үйде сіз ережелерді Қылмыстық кодекстің талаптары сияқты қатаң түрде орындамайсыз. Бұл заңның бұзылуы туралы емес, қонақжайлылық саласындағы тұтынушыларға қызмет көрсету туралы мәселе. Сондықтан сіз әр жағдайды қонақтың көзімен қарап, оның орнына өзіңізді қойып, қонақтың қандай жауап естігісі келетінін ойластыруыңыз керек, осылайша сіз онымен әңгімелесудің соңында қанағаттанасыз.[1]

Әдебиеттер тізімі:

1. <https://www.4hoteliers.com/>
2. <https://profitworks.com.ua/>
3. <https://studwood.ru/>
4. <https://oficianty.com/>

PECULIARITIES OF SPEECH ETIQUETTE IN HOTEL SERVICE TO ENGLISH-SPEAKING TOURISTS

ABDIKARIMOVA A.

student of RB-18-1k group

YERZUMANOVA A.B.

Scientific supervisor, Master of Arts,

Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz,

Karaganda, Republic of Kazakhstan

Abstract: this article deals with the learning of the cross-cultural communication specificity in the hospitality industry, the particularities of cross-cultural communication in the hotel service. Special speech patterns in English are compiled on the basis of the studied material.

Key words: cross-cultural communication, national etiquette, hospitality industry.

At present, no culture can function in isolation from the cultural achievements of other nations, just as an individual cannot normally exist outside of society. Throughout their lives, people constantly refer either to their past or to the experience of other cultures. Any nation is simultaneously open to the cultural experience of other communities and ready to share with all the products of its own culture

Studying the question of communication of cultures, researchers come to the conclusion about the uniqueness and mutual irreducibility of different cultures. In a broad sense, intercultural communication is considered as a way of universal communication and cultural interaction, which include the exchange of information, ideas, and the study of cultural values of other people [1, p. 58].

The rapid development of intercultural communication in modern conditions occurs for various reasons, as well as in various spheres of human life: personal contacts, sports, tourism, military cooperation, and so on. In addition, the social, economic and political changes on a global scale that have taken place in recent years have led to the migration of people, their relocation, mixing and collision. As a result, more and more people are crossing cultural barriers that previously separated them. This leads to the formation of new cultural phenomena, blurring the boundaries between their own and others. The resulting changes cover almost all aspects of life and receive an ambiguous assessment in different cultures, which is determined by the characteristics of interacting cultures.

For representatives of the tourist business, knowledge of the basics of intercultural communication, along with knowledge of the psychology of guest service, is one of the key ones. Consumers are potential buyers and customers. Buyers influence the environment by changing the structure of demand, making new demands on the product (quality, price, versatility, design) and setting a certain price level. Manufacturers, accordingly, can also influence the buyer by offering a new unique product with perfect characteristics, improving the quality of service, and finally reducing prices. Consumers are the subjects that determine the development of the enterprise. Therefore, modern organizations strive to find their "own" consumer.

Consumers of the hotel's services are Kazakh and foreign tourists who arrived in a certain city both for business and personal reasons, as well as local residents. One of the problems of the service of a modern small hotel enterprise is the unsatisfactory knowledge of foreign languages by the company's service personnel.

Taking into account the cultural and speech characteristics of foreign guests, as well as the algorithms of booking, registration and settlement, we can offer students studying in the direction of "Hotel and restaurant business" to create a dictionary-thesaurus of typical phrases and expressions that will help in further work with foreign tourists.

The specifics of the work of the reception staff is that they meet guests, introduce them to the company's services, accept payment, check in / check out of the guest, act as an information center and much more. In order to make a pleasant impression on the guest, make them regular customers of the company, the hotel staff must competently conduct a dialogue with them.

We know that every culture has its own laws, its own deeply appropriate norms, rules of behavior [2, p. 144]. When communicating with guests, you must remember them for the correct construction of the dialogue.

When meeting foreign tourists, you need to show hospitality, but do it with dignity, respecting the traditions and customs of your country. One of the meanings of the word "culture" is a high level of development and skills. Service culture is both impeccable honesty and accuracy, and the ability to appreciate the time of other people and your own, and the ability to hide your bad mood and employment in the presence of guests [3, p. 174].

The staff of the hotel's contact services observes the guest's behavior as if from the outside. Knowing the order sequence allows them to actively influence the clientele and apply the best psychological service tactics. It has three stages.

At the first stage, it is necessary to capture the customer's attention and arouse their interest in the service offered. At the second stage, the task of the contact zone employee is to skillfully stimulate the client's decision to use the service. The third stage is the completion of the hotel service registration process. You should not delay the client when finalizing the documentation [3, p. 189].

Employees of the reception and accommodation service have the closest contact with guests and must have the following qualities: professional behavior, suitable favorable personal qualities, sociability, hospitable attitude, good appearance (clothing, hairstyle), diligence, benevolence, care.

The reception staff should adhere to basic rules when accepting guests and selling rooms:

1. Smile;
2. Establishing and maintaining visual contact;
3. Address the guest by name and patronymic.
4. Respect for courtesy and goodwill;
5. Efficiency;
6. Offer of accommodation in a good room and its further sale;
6. Neat, legible entries;
7. Maintaining a neat and well-groomed appearance;
8. Fulfillment of all promises [3, p. 190].

Every workflow has its own sequence of actions. Algorithms for reception, registration and accommodation of guests, and room reservations should be developed for the staff of the reception and accommodation service at the hotel. Based on these algorithms, it is advisable to create a list of phrases and expressions that can be used by employees in working with foreign tourists (for example, in English).

When meeting foreign guests the reception and accommodation service administrator says a greeting:

– *Good morning/day/evening!*

If there is a reservation, the administrator asks the guest's last name, asks for a passport for registration:

– *Your name, please.*

– *Could you spell your name, please?*

– *Your passport, please.*

In addition to the passport, other documents are required for registration In the Department of migration service of the Republic of Kazakhstan. There is a specific list of documents for each country, but the following documents are standard for all countries: passport, visa, migration card. Respectively:

– *For the registration I need your visa, migration card, please.*

The guest's passport remains with the administrator for making copies of documents required for registration with the migration service (passport page with photo, passport renewal page, page with date of issue and validity, visa, migration card, other registration marks).

Then the administrator voices the types of the reserved room, arrival and departure dates. For example, a guest has booked a Business room on the third floor of the hotel from June 1 to June 3:

– *You have reserved a Business room type from the first till the third of June. The room is on the third floor. Is it right?*

If everything is correct, check with the guest whether payment will be made for the entire period of stay at once. If not, the payment is taken at least per day:

– *Will you pay for the whole period of your staying at our hotel or only for one night?*

If the room was not booked, the administrator offers the guest to read the price list after greeting them:

– *Have a look at our price list, please.*

The room type is selected based on availability:

– *All kinds of rooms are available at the moment.*

After making the payment, the administrator issues a cash receipt to the guest:

– *Your check, please.*

Then the administrator informs you of the room number and gives you a key:

– *Your room is thirty seven. It is on the third floor.*

– *Here is your key, please.*

The Breakfast time is announced. The administrator offers the guest to choose one of the Breakfast options, which is served in the room, usually from 7: 00 to 10: 00 on weekdays and from 7: 30 to 11: 00 on weekends:

– *Breakfast is included in the rate of your room.*

– *It is served in the room from 7:00 till 10:00.*

– *What time would you like to have breakfast?*

In addition to the main services, the hotel provides additional services, the list of which is located in each room:

– *You will be able to find all additional hotel services in your room. The brochure is on the table.*

The administrator politely wishes the guest a pleasant stay:

– *I wish you a pleasant stay at our hotel!*

When the guest is evicted the administrator says a greeting:

– *Good morning/day/evening!*

Then an employee of the reception and accommodation service asks the guest for the room number:

– *What room did you live in?*

The receptionist contacts the maid to check the mini-bar. If the guest has used additional services, the guest is listed all the additional services that they have used. For example:

– *You have drunk one glass of juice and a bottle of water, haven't you?*

After receiving the response, the administrator charges the amount for additional services:

– *You should pay ... tenges.*

The administrator provides a copy of the voucher for migration registration:

– *Your registration card, please.*

After performing all the established procedures, the administrator thanks the guest for choosing the hotel and says goodbye to the guest:

– *Thank you for staying at our hotel!*

– *Hope to see you again!*

– *All the best, goodbye!*

There are several ways to book rooms in a modern hotel. A reservation request can be received by email, via global reservation systems, or by phone. Let's consider the last option.

In business etiquette, there is a rule that you should pick up the phone before the fourth ring. You need to voice a greeting, tell the person what organization they are calling and who they are communicating with:

- *Good morning/day/evening!*
- *This is _ _ _ _ _ hotel. My name is Elena. Can I help you?*

After the guest informs about their desire to book a room for a certain date, the administrator informs them about the availability of rooms of various categories and their cost. For example, a guest would like to book a room for two on the first of August, and all rooms are available on this date:

- *We can offer you all kinds of rooms on the first of August.*
- *Our "Suite room" is twenty six thousand and eight hundred tenges.*
- *Our "Business room" is twenty thousand and four hundred tenges.*
- *Our "Standard room" is fifteen thousand tenges.*
- *Our "Twin room" is four thousand tenges.*

After listing all types of rooms, the administrator specifies which type of room the guest would like to book:

- *What kind of room would you like to reserve?*

If the guest is satisfied with the pricing policy of the company, and he has decided on the type of room, the administrator asks him to spell his name and contact phone number:

- *Could you spell your name, please?*
- *Can you tell your phone number, please?*

Then the administrator informs the guest that the room of a certain category is reserved for them on a certain date and asks them to inform about possible changes in the reservation. For example:

- *A "Business room" is reserved for you on the first of August.*
- *If you wish to change your reservation, please call us.*

Saying goodbye, the administrator thanks the guest for his choice in favor of this service enterprise.

- *Thank you for choosing our hotel!*
- *Hope, you will be glad!*
- *See you soon, all the best, goodbye!*

In addition to standard procedures for meeting, saying goodbye and booking, there are various situations when guests need to give information about their questions. You can even start small talk on abstract topics, such a conversation is called "small talk" in English. Therefore, employees of the hospitality industry should be able to speak English at the level of spoken language.

Also, when communicating with guests who come from other countries, keep in mind that there are topics that should not be discussed. For example, in a conversation with residents of great Britain, America, France, Germany, Italy and other European countries, never touch on issues of religion, marital status, political preferences, problems related to the position in the service, income and expenses [4, p.238]. There are a number of reasons why you should not do this:

1. Each religion has its own laws and traditions. You can't judge people for their religion, much less prove which religion is right and which is wrong.
2. Every foreign citizen has their own views on world politics. It is possible that our views will not coincide on many issues. Abroad, policy discussion is appropriate only in certain circles.
3. Never ask a foreigner about their income. This is considered indecent.
4. Health issues can also alert a foreign guest [5, p. 25].

When communicating with guests from other countries, keep in mind that each culture has its own laws, norms and rules of behavior. At the same time, hospitality should be shown with dignity, respecting the customs and customs of their country. To actively influence guests, contact staff should use the best psychological service tactics.

For proper dialogue with tourists from different countries, it is necessary to speak English at the level of free communication. After all, in addition to standard expressions that allow the

administrator to correctly make room reservations, reception and accommodation of guests, there are also situations when guests can contact the administrator with questions on various topics.

List of references:

1. Mackins, E. I. Intercultural aspect of learning foreign language communication / E. I. Mackins. – SPb.: St. Petersburg state University, 2012.
2. Dusenko, S. V. Professional ethics and etiquette: a textbook for students of institutions of higher education / S. V. Dusenko. Moscow: Akademiya, 2011.
3. Molchanova G. G. Traditions of gastronomy as a reflection of national and regional identity / G. G. Molchanova // Bulletin of the Moscow University. Series 19. Linguistics and intercultural communication. - 2013. - #2.
4. Kuskov, A. S. Hotel business / A. S. Kuskov. - M.: Publishing and trading Corporation "Dashkov and K", 2010.
5. Kuznetsov, I. N. Business communication. Business etiquette / I. N. Kuznetsov. Moscow: UNITY-DANA, 2005.

**МЕМЛЕКЕТТІК БАСҚАРУДА АҚПАРАТТЫҚ ТЕХНОЛОГИЯЛАРДЫ
ҚОЛДАНУДЫҢ ТҰЖЫРЫМДАМАЛЫҚ ЖӘНЕ ҚҰҚЫҚТЫҚ НЕГІЗДЕРІ**

ӘЛСЕЙТ Қ.Ә.

ГМУ-61 тобының магистранты

ЕРЖАНОВА С.К.

э.э.к., доцент

Академик Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті,
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. Мақалада мемлекеттік басқаруда ақпараттық технологияларды қолданудың тұжырымдамалық және құқықтық негіздері қарастырылған.

Кілтті сөздер: ақпарат, ақпараттық технологиялар, интернет, стандарт, телекоммуникация, компьютерлік жабдықтар, болжам, жүйе, сапа, бәсекелестік.

Қазақстан экономикасының ең серпінді дамып келе жатқан сегменттерінің бірі – ақпараттық технологиялар.

Алдағы 10 жылда Қазақстанның ақпараттық технологиялар саласы қарқынды өсуді күтуде. Ақпараттық технологияларды енгізу еңбек өнімділігіне елеулі әсер етеді. Ақпараттық технологияларды қарқынды пайдаланатын салалар экономикадағы орта есеппен қарағанда 1,7 есе жылдам өсуде.

Мемлекеттік басқаруға ақпараттық технологиялар енгізудің негізгі міндеттерінің бірі электрондық үкіметті дамыту бойынша жұмысты қарқындату болып табылады. Ақпараттық технологиялар мемлекеттік қызмет көрсету сапасын арттыруға мүмкіндік береді. Жалпы ақпараттық технологиялар экономикадағы еңбек өнімділігін арттыруға және қашықтағы аумақтардың әлеуетін неғұрлым тиімді іске қосуға мүмкіндік береді. Қазақстан үшін бұл сондай-ақ топ арасында міндеттерді бөлуді және кеңседен тыс жұмысты қоса алғанда, жұмысты ұйымдастырудың және кәсіпорынның ресурстарын жоспарлау жүйелерін (enterprise resource planning, ERP), электрондық бухгалтерия мен құжат айналымын, сондай-ақ шешім қабылдауды қолдау жүйелерін пайдалана отырып, кәсіпорындарды басқарудың жаңа нысандарын қолдану мүмкіндігін білдіреді.

Ақпараттық-коммуникациялық технологияларды дамытудың маңызды бағыттары: интернетке кең жолақты қатынау.

Қазіргі кезде мобильді кеңжолқты байланыс желісі әлемнің 84% халқын қамтыды және жер халқының 47,1% - ы үшін Интернетке шығу мүмкіндігін қамтамасыз етті.

Сарапшылардың болжамы бойынша, "бұлтты" есептеулердің әлемдік нарығы 2025 жылға қарай 50 млрд. Смартфондар мен планшеттік компьютерлерге сұраныстың жаппай өсуіне байланысты тағы бір маңызды салалық үрдіс ұялы құрылғыларға арналған бағдарламалық жасақтаманы пайдаланудың өсуі болып табылады.

Мобильді қосымшалардың белсенді өсуі және мобильді және стационарлық құрылғылар арасындағы қырлардың көбеюі болжануда. Ақпараттық технологияны жедел енгізуге кедергі жасау Қазақстан құрылған сәттен бастап нарықтық экономикасы бар мемлекет ретінде қалыптасудың қиын жолынан өтті. Негізгі қоғамдық, әлеуметтік және ғылыми институттардың рөлі де өзгерді.

Осы кезеңде мемлекеттік ғылыми-техникалық саясат екі маңызды кезеңнен өтті:

а) бірінші кезең (1991-2001 жылдар) – дағдарысты оңтайландыру және нарықтық экономикаға бейімделу кезеңі, оның негізгі стратегиялық мақсаты елдің ғылыми-технологиялық әлеуетін сақтау, ғылым мен технологияларды дамытуды қолдаудың жаңа институционалдық тетіктерін қалыптастыру, жетекші ғылыми ұйымдарды атаулы қаржыландыру, халықаралық кооперация үшін жағдайлар жасау болды;

б) екінші кезең (2000-жылдардың басынан бастап қазіргі уақытқа дейін) – ғылымды қаржыландыру көлемінің айтарлықтай ұлғаюымен қоса жүретін Қазақстанның инновациялық экономикаға көшу кезеңі.

Соңғы жылдары іргелі ғылым мен қолданбалы әзірлемелерді мемлекет қаражаты есебінен, оның ішінде Мемлекеттік бағдарламалар тетігі мен ғылымды қаржыландырудың мемлекеттік қорлары арқылы қаржыландыру едәуір ұлғайтылды. Ғылыми-техникалық саладағы кәсіпорындардың шағын нысандарын дамытуға жәрдемдесу қорын қамтитын инновациялар саласындағы даму институттары жүйесінің негізгі элементтері құрылды.

Қазақстанда ақпараттық технологиялар секторының дамуы:

- әлеуметтік-экономикалық салада және мемлекеттік басқаруда ақпараттық-коммуникациялық технологиялардың жеткіліксіз таралуы;
- ақпараттық технологиялардың қол жетімділігі деңгейіндегі сәйкессіздік;
- қазіргі заманғы әлемдік стандарттарға жауап беретін телекоммуникациялық, компьютерлік жабдықтар мен базалық бағдарламалық қамтамасыз етудің ұлттық өндірісін әлсіз дамыту;
- электрондық өнеркәсіптің құрылымдық - технологиялық артта қалуы;
- ақпараттық технологиялар саласында мамандарды даярлау жүйесінің халықаралық стандарттарға сәйкес келмеуі;
- кадр тапшылығы;
- мамандарды даярлау деңгейінің жеткіліксіздігі;
- ақпараттық технологиялар саласында елде жүргізіліп жатқан әлемдік деңгейдегі зерттеулер санының жеткіліксіздігі;
- жекелеген бағыттар бойынша тарихи артта қалу;
- мемлекет тарапынан ақпараттық технологияларға сұраныстың жеткіліксіздігі.

Байланыс нарығы мен бұқаралық коммуникациялардың дамуы, мемлекет пен қоғамның ақпараттық ашықтығы олардың құқықтық қорғалуы мен қауіпсіздігін қамтамасыз етуді, адал бәсекелестікті және шаруашылық қызмет субъектілерінің экономикалық мүдделерінің теңгерімін сақтауды талап етеді. Ақпараттық қауіпсіздіктің аса қауіпті проблемалары вирустық шабуылдар, рұқсатсыз тарату және азаматтардың ақпараттық ресурстарына рұқсатсыз қол жеткізу болып табылады.

Қазіргі кезеңде Қазақстанда ақпаратты қорғау құралдарын пайдаланатын ұйымдар үлесінің тұрақты өсуі байқалды (ұйымдардың 70,7% - дан 86,6% - ға дейін). Қазақстанның ғылыми-технологиялық дамуына бірқатар ішкі факторлар әсер етеді:

а) инновациялық циклды қысу (жаңа білім алу, технологиялар, өнімдер мен қызметтер жасау және олардың нарыққа шығуы арасындағы уақытты қысқарту);

- б) зерттеулердегі тәртіптік және салалық шекаралардың азаюы;
- в) ғылыми-технологиялық ақпарат көлемін ұлғайту;
- г) зерттеушілердің біліктілігіне қойылатын талаптардың өсуі;
- д) ғылымға, инженерияға, технологиялық кәсіпкерлікке дарынды жоғары білікті қызметкерлерді тарту бойынша халықаралық бәсекелестікті күшейту;
- е) халықаралық стандарттардың рөлін арттыру;
- ж) зерттеулер мен әзірлемелерде басым елдердің шектеулі тобын бөлу және ғылыми бірегейлікті жоғалтатын және жақсы жағдайда, кадрлық "донор" болып табылатын әлемнің ғылыми-технологиялық перифериясын қалыптастыру.

Жыл сайын еліміздің жоғары білім беру ұйымдарынан ақпараттық технологиялар саласындағы бірнеше мыңдаған мамандар шығарылады, бұл саланың білікті кадрларға қажеттілігін қанағаттандыру үшін жеткілікті база бермейді. Таяу болшақта 1990 жылдардағы демографиялық дағдарыс жағдайында жағдай ушығуы мүмкін.

2025 жылға қарай әлемде 26 млн. – нан астам программист болады, оның ішінде Үндістанда – 5 млн. – нан астам адам, АҚШ-та-4,5 млн. - нан астам адам, Қытайда-2 млн. - ға жуық адам.

Қазақстанның бәсекеге қабілеттілігі көбінесе отандық ақпараттық технологиялардың даму деңгейімен байланысты болады.

Ақпараттық технологиялар іргелі және қолданбалы ғылыми әзірлемелермен қатар Қазақстан әлемдегі жетекші орындарды иеленетін сала ретінде қарастырылады.

Өткен 30 жыл ішінде Қазақстанда Мемлекеттік басқарудың базалық моделі өте белсенді эволюция жағдайында болды.

Мемлекеттік қызметшінің перспективалық ойлауы бүгінгі таңда қолданылатын технологиялар мен ақпараттық жүйелердің іргелі және қолданбалы білімдеріне негізделуі тиіс

Ақпараттық технологиялар – көп қырлы және кешенді құбылыс. Мемлекеттік азаматтық қызмет тұрғысынан олар мынадай функциялар мен міндеттерді орындауға мүмкіндік береді (кестені қараңыз).

Кесте 1. Мемлекеттік қызметтегі ақпараттық технологиялардың функциялары мен міндеттері

Мемлекеттік қызметтегі ақпараттық технологиялардың функциялары	Мемлекеттік қызметтегі ақпараттық технологиялардың міндеттері
Коммуникациондық	- іздеу және жинау - ақпаратты сақтау және тарату - азаматтарды басқару жүйесін ақпараттандыру
Басқару	- басқарушылық шешімдерді қабылдауды ақпараттық қамтамасыз ету - қабылданған шешімдерді төмен тұрған басшыларға және бағыныштыларға жеткізу
Білім беру	- министрліктер мен ведомстволардың кадрлық құрамын вебинарлар, бейне-дәрістер - білім беру порталдары арқылы оқыту - электрондық тест жүйесі арқылы қызметшілердің білімін бақылау
Әкімшілік	- әкімшілік-электрондық құжат айналымы - электрондық іс жүргізу бақылау
Бақылау	- өлшенетін жұмыс көрсеткіштерін кеңейту - онлайн параметрлік бақылау - бейне-бекіту және сақтау бақылау
Сақтау	- деректерді сақтау - деректерді мұрағаттау
Зерттеу	- жаңа ақпаратты іздеу

	- қауіпсіздіктің релевантты тәжірибесін зерттеу
Қауіпсіздік	- қолжетімділігі шектеулі ақпаратты немесе құпия ақпаратты қорғау - кибер-қауіптер мен шабуылдарды болдырмау және бейтараптандыру

Ақпараттық-коммуникациялық технологиялар жоғары технологиялық өнімнің, оның ішінде нано- және биоиндустрияның жаңа нарықтарын қалыптастыруға оң әсер етуі тиіс.

Мемлекеттік секторда ақпараттық технологияларды одан әрі дамыту бірінші кезекте ауқамды есептеулердің, есептеуді ұйымдастырудың жаңа архитектуралары мен қағидаттарының дамуымен, аса ауыр деректердің проблемаларын шешумен, жаңа талдамалық құралдарды әзірлеумен байланысты болады. Техникалық сипаттамалардың айтарлықтай өсуі болады.

Сымсыз және жылжымалы радиобайланыс технологиялары қарқынды дамиды, бағдарламалық құралдардың зияткерлік мүмкіндіктері артады. Ақпараттық-коммуникациялық технологиялар саласын дамытудың негізгі үрдістерінің бірі әртүрлі ақпарат түрлерін (мәтін, сөз, деректер, бейне, теле-және радиохабар) қабылдау, өңдеу және беруге арналған технологиялық платформалар конвергенциясы болады.

Технологияларды дамытуды жеделдету телекоммуникациялық қызметтердің құнын төмендетуге және қол жетімділігін арттыруға алып келетін бәсекелестікті дамытуға әкеледі және жаңа технологиялық буын экономикасын – цифрлық экономиканы дамытудың жүйелік бағдарламасын енгізуге ықпал ететін болады.

Ақпараттық технологиялар саласы деп мынадай қызмет түрлерін жүзеге асыратын компаниялардың жиынтығы түсініледі:

- тираждық бағдарламалық қамтамасыз етуді әзірлеу;
- ақпараттық технологиялар саласында қызмет көрсету, атап айтқанда бағдарламалық қамтамасыз етуді тапсырыспен әзірлеу, ақпараттық жүйелерді жобалау, енгізу және тестілеу, ақпараттандыру мәселелері бойынша кеңес беру;
- бағдарламалық бөліктің қосылған құны жоғары аппараттық-бағдарламалық кешендерін әзірлеу;
- ақпаратты, соның ішінде "Интернет" ақпараттық-телекоммуникациялық желісіндегі сайттарда қашықтан өңдеу және ұсыну.

2024 жылға қарай Қазақстанда негізгі бағыттар бойынша келесідей көрсеткіштеріне қол жеткізу көзделеді.

Сандық экономиканың экожүйесі:

- кемінде 10 көшбасшы компаниялардың табысты жұмыс істеуі;
- жаһандық нарықтарда бәсекеге қабілетті;
- кемінде 10 салалық цифрлық жүйенің табысты жұмыс істеуі;
- экономиканың негізгі пәндік салаларына арналған платформаларды (оның ішінде "ақылды қалалар");
- кем дегенде 500 шағын және орташа жұмыс істеуі;
- цифрлық технологиялар мен платформаларды құру және қызмет көрсету саласындағы цифрлық қызметтер.

Кадрлар және білім (негізгі).

- жоғары оқу орындарында жылына 120 мың АТ-мамандарын даярлау;
- әлемдік орташа деңгейдегі 800 мың АТ-мамандарын даярлау;
- жоғары және орта кәсіптік білімді;
- сандық дағдылары бар халықтың үлесі – 40%.

Ақпараттық инфрақұрылым.

- Үй шаруашылықтарының 97% кең жолақты болуы керек;
- 1 млн. астам халқы бар барлық қалаларда 5G тұрақты қамту.

Ақпараттық қауіпсіздік.

- Субъектілердің 75% қауіпсіз ақпараттық өзара іс-қимыл мемлекеттік және қоғамдық институттардың;

- Желінің қазақстандық сегментінің ішкі желілік трафигінің 5% "Интернет" шетелдік серверлер арқылы бағытталуы мүмкін.

Әдебиеттер тізімі:

1. Ахметов Қ.А. Басқару шешімдерін компьютерде даярлау (болжау және жоспарлау): оқулық / Қ.А. Ахметов, Р.А. Асаев; Қазақстан Республикасы Білім және ғылым министрлігі. – Алматы: Бастау, 2012. – 318 б.

2. Сулейменов Б. А. Технологиялық үрдістердің интеллектуалды және гибридті басқару жүйелері /Б.А. Сулейменов; Қ.И.Сәтбаев атындағы Қазақ ұлттық техникалық университеті. – Алматы: Шикүла, 2011. – 250 б.

ҚАЗАҚСТАНДА ТУРИЗМНІҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ

ӘШІР А. Т.

РД – 18-1к тобының студенті

ЖОЛАМАНОВА М.К.

магистр, оқытушы

Қазтұтынуодағы Қарағанды Экономикалық университеті
Қазақстан, Қарағанды қ.

Аннотация. Мақалада Қарағанды Экономикалық Университетінің ұйымдастыруымен өтіп жатқан "Қазіргі жастар: инновацияны құруда - болашаққа ұмтыламыз" атты V Халықаралық студенттер слеті аясында қазіргі таңдағы Қазақстандағы туризм жағдайы талданады. Туризм саласын дамытудың қазіргі жай-күйін талдай отырып, республикада туристік қызметті жетілдіру мен дамытуға бағытталған мемлекеттік қолдаудың бірқатар шараларын ұсынуға тырыстық.

Кілтті сөздер: туризм, келу туризмі, инфрақұрылым.

Қазақстан – үлкендігі бойынша әлемнің тоғызыншы елі болып саналады және бізде барлығы бар - қар мен мұздақтардан бастап құмды барханалар мен тау шыңдарына дейін. Ел табиғи ландшафтардың жай-күйі бойынша бірегей, олар керемет әртүрлілігімен және белсенді демалу үшін сарқылмайтын мүмкіндіктерімен ерекшеленеді Қазақстанда таңғажайып орындар көп, бірақ бұл қуатты әлеует туристік бизнеске өкінішке орайн қажет емес. Елімізде Халықаралық туризм ең ауыр жағдайды басынан кешіп жатыр, өкінішке орай. Ел ішкі туризмді дамыту үшін де, шетелдік саяхатшыларды қабылдау үшін де үлкен әлеуетке ие. Оның барлық қажеттісі бар- үлкен аумақ, бай тарихи және мәдени мұра, ал жекелеген аймақтарда - тұрақсыз, жабайы табиғат, бұндай дүниені көрмеген туристке бұл экзотика болып саналады. Қазақстан жақсы туристік әлеуетке ие, өйткені ел туристерге туризмнің түрлі түрлерін ұсына алады. Қазақстан нарықтық экономика жағдайында қарқынды дамып келеді,бірақ негізінен мұнай өндіру және металлургия салалары дамуда, ал туризмді тамыту, толықтай, керек дәрежеде көңіл бөлінбейді. Қазақстан туристік-рекреациялық ресурстарға бай, тартымды таулы, рекреациялық, табиғи, су, экскурсиялық аймақтардың болуын ерекше атап өткен жөн. Мұның бәрі келу туризмінің кедергісіз дамуына жағдай жасайды. Келу және ішкі туризм оның түрлерінің алуан түрлілігімен ерекшеленеді. Туризмнің экологиялық, белсенді, экстремалды, тарихи және танымдық, бизнес-туризм, қазіргі таңда, дамып, өте үлкен сұраныста [1].

Қазақстанда туризм - дамып келе жатқан сала және туристік индустрияның ел экономикасына әсері әлі де аз емес. Туристік инфрақұрылымның дамымауы, сервис сапасының төмендігі, Қазақстан туралы тұрақты миф қаупі жоғары ел ретінде қазіргі уақытта біздің елімізге әлемдік туристік ағынның 1% - дан кем болуына алып келді. Қазақстан

халқының туристік қозғалу көрсеткіші-әлемдегі ең төменгілерінің бірі. Турфирмалардың басым бөлігі өз отандастарын шетелге жіберумен айналысуды қалайды және тек аз ғана фирмалар Қазақстанға туристерді тартуға жұмыс істейді. Негізінен туристер Алматы мен Астанаға барады. Қазақстан үшін шетел валютасы түрінде қосымша табыс беретін келу туризмін дамыту тиімді. Біз үшін туризм экономиканың дамуын ынталандырудың бірі бола алар еді, бұл қосымша жұмыс орындарын құруға мүмкіндік береді, тауарлар үшін рыноктың экспорттық әлеуетін кеңейтеді және валюталық түсімдер көздерінің бірі болады. Қазақстан туристік ресурстарға бай, бірақ туризмнің даму деңгейі халықаралық деңгейге сәйкес келмейді. Туристік сала шығу туризмін дамытуға бағытталған, келу және ішкі туризмді дамытуға тиісті назар аударылмайды.

Ел үшін келу туризмін дамыту маңызды екені баршаға мәлім. Бұл келу туризмінің экономикалық тұрғыдан бірқатар артықшылықтары бар, олардың арасында:

- елге шетел валютасы түріндегі, жолдамаларды сату есебінен және баратын елде қызметтер мен тауарларды сатып алу есебінен қаржы қаражатының түсуі;
- елдегі қонақ үй секторын дамыту;
- туризмнің дамыған инфрақұрылымын қалыптастыру;
- туризммен аралас салаларды дамыту;
- қосымша жұмыс орындарын құру;
- қажетті туристік өнім жасау үшін толық ауқымды әлеуметтік;
- маркетингтік зерттеулер жүргізу.

Қазіргі уақытта туризм республикаға валюталық түсімдерді жұмылдырмайтын сала болып табылады, ал керісінше, валютаның айтарлықтай мөлшерде ағу арнасы болып табылады. Шетелде демалудың ұсыныстары Қазақстанда сұранысқа ие, себебі онда біздің туристеріміз жоғары сапалы және орташа баға үшін сервис ұсынады. Көбінесе отандық туристің шетелде демалуы Қазақстанға қарағанда арзанырақ болатын жағдай орын алады. Шығу туризмінің даму қарқыны ішкі және келу туризмінен гөрі анағұрлым серпінді екенін атап өту қажет. Бұл біздің ел халқының өмір сүру деңгейінің артуымен және сапа мен бағаның көрсеткіштерін үйлестіретін ел ішінде бәсекеге қабілетті туристік ұсыныстардың болмауымен түсіндіріледі. Осылайша, Қазақстандағы туризмнің қазіргі кезеңдегі жай-күйі фактілерін айта отырып, ішкі және келу туризмін дамытудың аса қажеттілігін атап өткен жөн. Елдің инфрақұрылымдық кешенінің бір бөлігі бола отырып, Туризм инфрақұрылымы бірқатар маңызды функцияларды орындайды. Оларға қамтамасыз ететін, интеграциялық және реттеуші функцияларды жатқызуға болады. Қамтамасыз ету функциясы - туристерге қызмет көрсетуді ұйымдастыру үшін қажетті жағдайлар жасау. Интеграциялық-сала кәсіпорындары арасындағы байланыстарды ұйымдастыру және қолдау, аумақтық туристік-рекреациялық кешендерді қалыптастыру. Реттеуші функция-жаңа жұмыс орындарын құру, тұтыну сұранысына әсер ету, тұтыну заттарын шығаратын салаларды дамыту, түрлі деңгейдегі бюджетке салық түсімдерінің өсуіне ықпал ету. Осыдан, туристік инфрақұрылым мемлекет экономикасына тікелей және жанама әсер етеді[3].

Алайда, қонақ үйлерді, пансионаттарды, демалыс үйлері мен базаларын, сондай-ақ санаториялық-курорттық мекемелерді қоса алғанда, орналастыру объектілерінің материалдық базасы моральдық және физикалық тозудың жоғары дәрежесімен сипатталады. Елдің қонақ үй индустриясының негізгі қорларының басым бөлігі Кеңес кезеңінде пайдалануға берілді, ал егер жеке кәсіпкерлер дамыса, бірақ мемлекет емес. Мемлекет елде туризмді дамыту жөнінде түрлі бағдарламалар әзірлеуде, бірақ олардың орындалуы үшін ешкім жауап бермейді. Қазақстанға, алдымен:

- инфрақұрылымды жетілдіру;
- тамақтану қызметін кәсіби ұйымдастыруды ұйымдастыру;
- білікті кадрларды дайындау.
- Қазақстанда туризмнің дамуы оның дамуын тежейтін көптеген факторларға байланысты:
- туристік саланы құқықтық қамтамасыз ету;

- мемлекеттің мемлекеттік шекарасын кесіп өтудің паспорттық - визалық формальдылықтары.

Туризмді дамытуға көлік инфрақұрылымының жай-күйі үлкен әсер етеді. Көлік туристік саланың жекелеген элементтері арасындағы байланыстырушы буын болып табылады және оның дамуына ықпал етеді. Көлік инфрақұрылымы Туристік орталықтар арасындағы қатынастарды қамтамасыз ету ғана емес, сонымен қатар оны туристік мақсатсыз күнделікті өмірде қарапайым азаматтар да пайдалана алады. Халықаралық туризмнің дамуына әсер ететін негізгі факторлардың бірі жолаушылар авиатасымалдары болып табылады. Біздің елге туристер негізінен әуе көлігімен келеді. Туристердің көпшілігі сенімділік пен сервис тұрғысынан шетелдік тасымалдаушылардың қызметтерін көреді, бұл отандық тасымалдаушылар жасайтын авиарейстердегі жолаушылар ағынын азайтуға әкеп соғады. Сонымен қатар, авиабилеттердің жоғары құны Қазақстанның туристік өнімінің құнын арттырады және тиісінше оның халықаралық нарықтағы бәсекеге қабілеттілігін төмендетеді. Шетелдік туристер әуе көлігі қызметтеріне артықшылық береді - бұл шетелдік туристердің барлық санынан 94%. Сапарлардың көпшілігі авиакөлікті пайдалана отырып жасалатынын ескере отырып, авиапаркті жаңарту, жолаушылар авиатасымалдарының географиясын кеңейту, салмақты баға және тарифтік саясатты айқындау, туристік ағысты ұлғайту мақсатында қызмет көрсету сапасын арттыру қажет. Соңғы жылдары темір жол көлігі билеттерге қол жетімді бағаға байланысты республика халқының негізгі массасында танымал қозғалыс құралы болып табылады[2].

Қазақстанда туристік саланы дамытуды тежейтін негізгі проблемаларға жатқызуға болады:

- туристік нарық қатысушыларының бытыраңқылығы;
- жеткілікті дамымаған нормативтік-құқықтық база;
- туристік инфрақұрылымды дамыту деңгейі жеткілікті төмен болған жағдайда, орналастыру бағасы жеткіліксіз.

Көрсетілген проблемаларды жою және туристік саланың тұрақты дамуын қамтамасыз ету үшін қажетті шарт мемлекеттік деңгейде туризмді қолдау болып табылады. Туристерді орналастыруға жоғары бағалар мемлекеттің тиімсіз салық саясатының салдары болып табылады.

Мемлекетке қағидатты тәсілдер қажет, бұл:

- басқару органын құрумен туризмді дамыту мәселелерін реттеудегі мемлекеттік басқару органдарының басты рөлі-Министрлік;
- туризмнің тұрақты дамуын қамтамасыз ету жөніндегі ұзақ мерзімді стратегиялар және олардың негізінде әзірленетін өңірлерде туризмді дамыту бағдарламалары;
- осы саладағы ғылыми-зерттеу жұмысы, маркетингтік технологияларды дамыту және пайдалану үрдістерін талдау;
- қауіпсіздікті қамтамасыз етуге қойылатын талаптарды күшейту, туристік ресурстарды тиімді пайдаланудың жаңа технологияларын қолдану;

Туризм саласын дамытудың қазіргі жай-күйін талдай отырып, республикада туристік қызметті жетілдіру мен дамытуға бағытталған мемлекеттік қолдаудың бірқатар шараларын ұсынуға болады, олардың негізгілеріне:

- туристік қызмет нарығының инфрақұрылымын дамыту;
- туризмдегі туристік өнімдер мен білім сапасын арттыру;
- туристік қызметтер нарығын нормативтік-құқықтық реттеу тетігін жетілдіру;
- туристік бизнесті дамытуды басқаруды жетілдіру;
- материалдық-техникалық базаны жақсарту;
- халықаралық ынтымақтастықты дамыту.

Қолданылған әдебиеттер:

1. Туризм: экономика, басқару, тұрақты даму. — М.: Советский спорт, 2018. — 280 б.

2. Туризм индустриясының кейбір аспектілері / жалпы ред. А. Л. Лесник, И. П. Мацицкого, А. В. Чернышова. -- М. : Изд. "Хабаршы", 2014
3. Окладникова Е. А. Халықаралық туризм. Әлемнің туристік ресурстарының географиясы. М. : Омега-Л, 2015

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ НЕКОТОРЫХ ФАКТОРОВ НА РАЗВИТИЕ ТУРИСТСКОЙ ОТРАСЛИ (НА ПРИМЕРЕ АЛМАТИНСКОЙ ОБЛАСТИ)

БАДАГУЛОВА А.

студентка группы IB-32

КОЗЛОВА Н.Г.

магистр, ст. преподаватель

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В статье с помощью регрессионного анализа была проведена оценка влияния количества мест размещения и количества обслуженных посетителей по въездному туризму на объем услуг, оказанных местами размещения на примере Алматинской области.

Ключевые слова: въездной туризм, места размещения, регрессионный анализ, коэффициент эластичности.

В настоящее время в большинстве стран мира стремительно развивается туристская сфера. Развитие туристской отрасли способствует увеличению экономических отношений между странами. Важно отметить, что туризм является составляющей частью жизни для большинства жителей мира. Наличие развитого туризма в стране даёт следующие преимущества: приток иностранной валюты, увеличение денежного потока; прирост ВВП; уменьшение безработицы; реформирование и преобразование структуры отдыха [1].

К сожалению, Казахстан не имеет возможность похвастаться своими успехами в данной сфере. Но стоит отметить, что со дня обретения независимости и по сей день наша страна медленно, но верно осваивается в туристском сегменте. К настоящему моменту Казахстан стал полноправным членом Всемирной Туристской Организации Объединённых наций. Наличие богатых природных ресурсов, исторических памятников и достопримечательностей, обширных степей, пустынь и заповедников, даёт возможность Казахстану развивать потенциал и стать в будущем туристской страной. Благодаря продуманному инвестированию в данную индустрию, наша страна может рассчитывать на огромный поток посетителей, что повлечет за собой улучшение внутренней экономики и поспособствует более развитым интеграционным отношениям с другими странами [2].

Анализируя туристскую отрасль в Казахстане отметим, что наиболее развитым регионом в данном аспекте является Алматинская область. Туристские возможности области позволяют развивать практически все виды туризма: горный, пеший, водный, экологический, культурно-познавательный и другие.

Большой интерес представляет анализ влияния количества мест размещения и количества обслуженных посетителей по въездному туризму (нерезидентов РК) на объем услуг, оказанных местами размещения в Алматинской области. Построим регрессионную модель, приняв следующие обозначения:

y – объем услуг, оказанный местами размещения (млн. тенге);

x_1 – количество мест размещения (единиц);

x_2 – количество посетителей, обслуженных местами размещения по въездному туризму (человек).

Для оценки параметров двухфакторного уравнения регрессии будем использовать статистические данные указанных показателей за период с 2006 по 2018 год, представленные на Рисунках 1, 2, 3 (Источник: Комитет по статистике МНЭ РК).

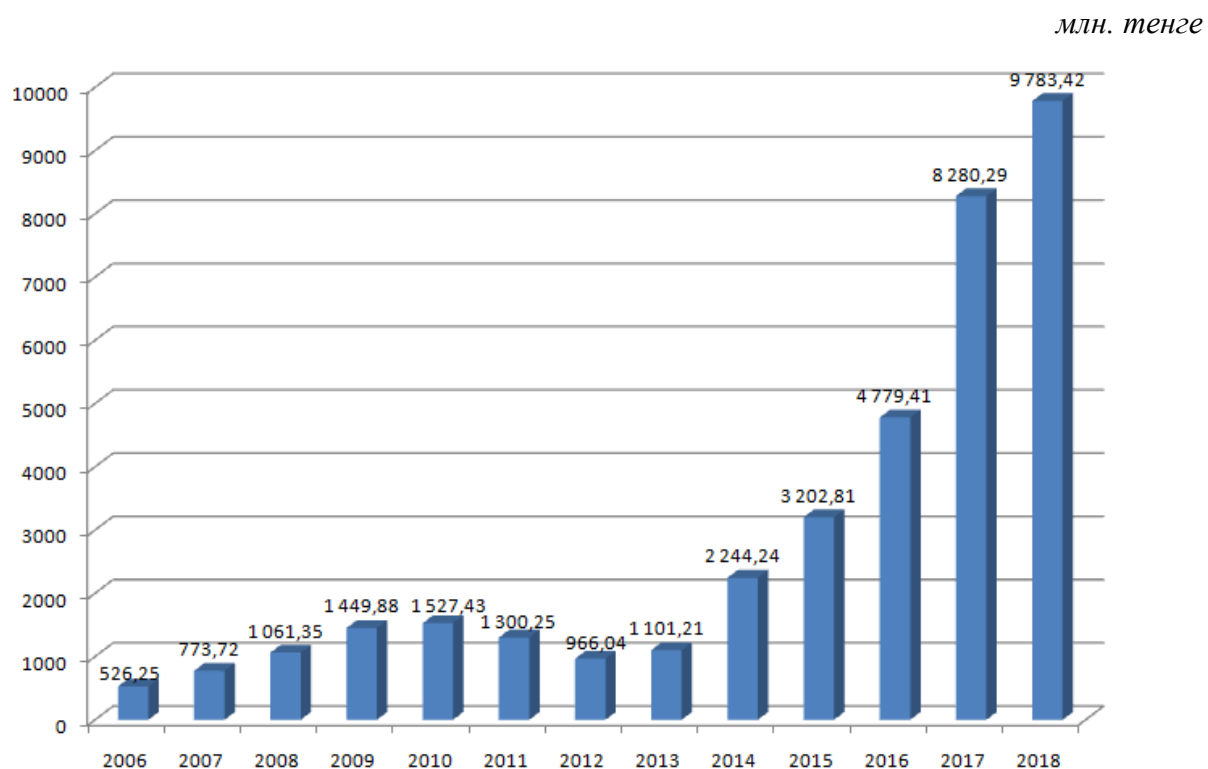


Рисунок 1 - Объем услуг, оказанный местами размещения за 2006-2018гг.

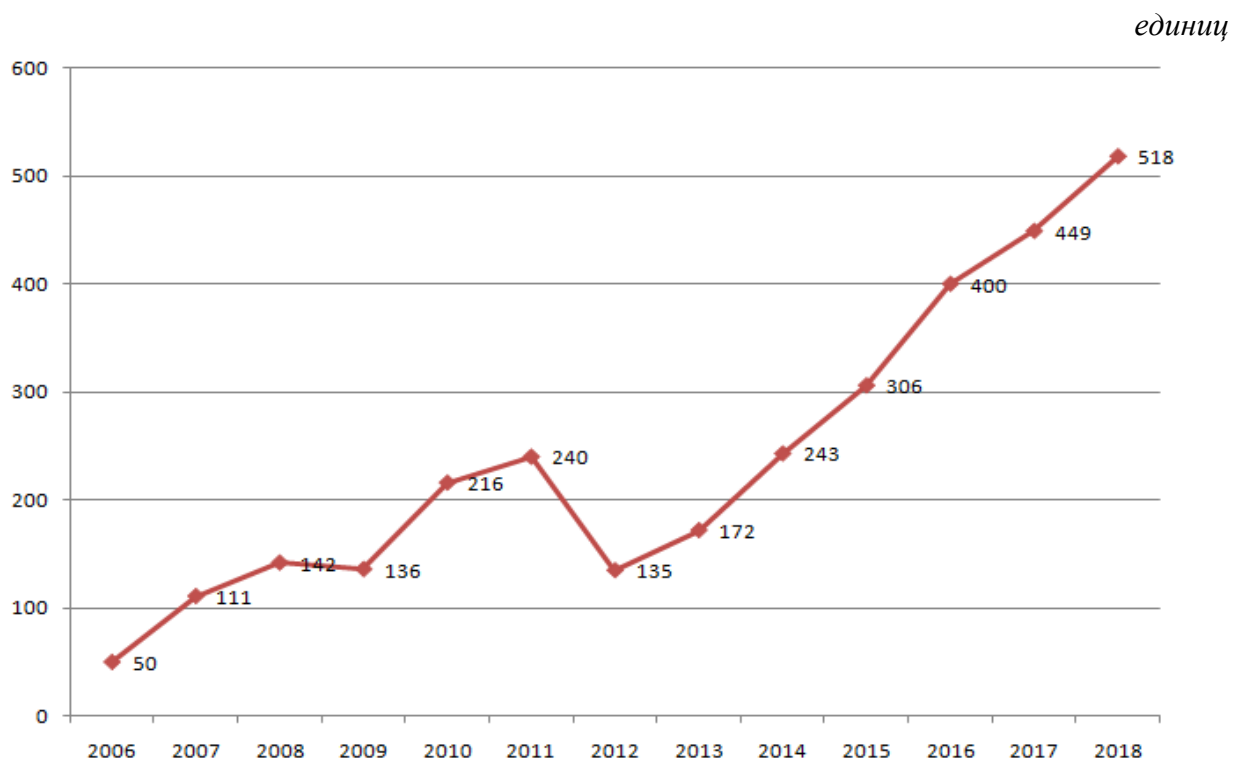


Рисунок 2 - Количество мест размещения за 2006-2018гг

человек

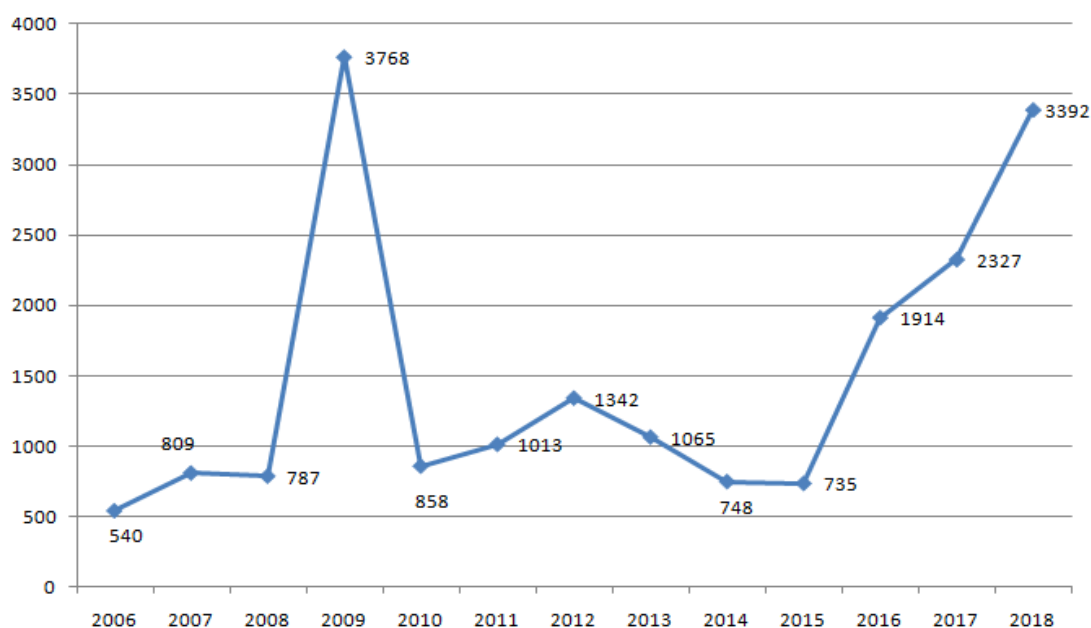


Рисунок 3 - Количество посетителей, обслуженных местами размещения по въездному туризму (нерезиденты РК) за 2006-2018гг.

Оценку параметров множественной модели регрессии произведем с помощью инструмента анализа «Регрессия» (Анализ данных в Excel). В результате аппроксимации данных было получено следующее двухфакторное линейное уравнение регрессии:

$$y = -2244,327 + 17,875x_1 + 0,541x_2, \quad R^2 = 910$$

$$(-3,847) \quad (7,779) \quad (2,764)$$

Между результирующим признаком и двумя факторными переменными одновременно существует тесная взаимосвязь, так как коэффициент множественной корреляции равен $R = 0,954$. Коэффициент детерминации равен $R^2 = 0,910$, т.е. 91% вариации зависимой переменной объясняется полученной регрессией.

Уравнение регрессии статистически значимо и надежно, так как наблюдаемое значение критерия Фишера больше критического $F_{набл.} = 50,568 > F_{крит} = 4,103$. Критическое значение было определено при уровне значимости $\alpha = 0,05$ и числе степеней свободы $k_1 = m = 2$, $k_2 = n - m - 1 = 10$ (где n – число наблюдений, m – число факторов).

Сравнив абсолютные значения наблюдаемых t -статистик, которые для каждого параметра указаны в скобках в записи регрессионного уравнения, с критическим $t_{крит.} = 2,228$ (при уровне значимости $\alpha = 0,05$ и числе степеней свободы $k = n - m - 1 = 10$), можно сделать вывод, что согласно критерия Стьюдента, все параметры уравнения статистически значимы и надежны.

Анализ полученного двухфакторного уравнения регрессии показывает, что:

1) с увеличением количества мест размещения на 1 единицу можно ожидать увеличение объема услуг, оказанного местами размещения на 17,875 млн. тенге, при неизменном среднем значении количества посетителей, обслуженных местами размещения по въездному туризму;

2) увеличение количества посетителей, обслуженных местами размещения по въездному туризму, на 1 человека может повлечь за собой увеличение объема услуг, оказанного местами размещения на 0,540 млн. тенге, при неизменном среднем значении количества мест размещения.

Полученное уравнение регрессии также позволяет оценить меру реакции результирующего признака на изменение факторных переменных, выраженное в процентах. Для этого необходимо рассчитать средние по совокупности коэффициенты эластичности, которые покажут способность объема услуг, оказанного местами размещения изменяться в зависимости от изменения количества мест размещения и количества посетителей, обслуженных местами размещения по въездному туризму.

С помощью формулы

$$\bar{E}_{yx_i} = b_i \cdot \frac{\bar{x}_i}{\bar{y}}$$

были получены следующие значения средних по совокупности коэффициентов эластичности:

$$\bar{E}_{yx_1} = 1,51\% , \quad \bar{E}_{yx_2} = 0,28\% .$$

Данные коэффициенты свидетельствуют о том, что:

1) при увеличении количества мест размещения на 1% от своего среднего уровня объем услуг, оказанный местами размещения, увеличится на 1,51% от своего среднего уровня при неизменном количестве посетителей, обслуженных местами размещения по въездному туризму;

2) при увеличении количества посетителей, обслуженных местами размещения по въездному туризму на 1% от своего среднего уровня объем услуг, оказанный местами размещения, увеличится на 0,28% от своего среднего уровня при неизменном количестве мест размещения.

Полученные результаты моделирования свидетельствуют о том, что предприятиям по оказанию услуг гостеприимства, предоставляющие услуги размещения и питания, а также предприятиям, участвующим в формировании туристского продукта (к таким объектам можно отнести места развлечений, культурно-событийные объекты, национальные парки и т.д.), в первую очередь, необходимо повышать качество оказываемых услуг.

Список литературы:

1. Каирова А.А. Проблемы в развитии казахстанского туризма [Электрон. ресурс] // <https://articlekz.com/article/20146>
2. Асанова А.Ж. Современное состояние и перспективы развития туризма в Казахстане [Электрон. ресурс] // URL <https://articlekz.com/article/10784>
3. Данные Комитета по статистике МНЭ РК. [Электрон. ресурс] // <http://stat.gov.kz>
4. Емелина Н.К., Козлова Н.Г. Эконометрика: учебное пособие. – Алматы: Эверо, 2017

ЛОГИСТИКА КАК ВИД ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

БАЛТАБАЕВА М.

ФАКЕЕВА А.

студентки группы МН 33

КОСТРИЦЫНА Т.В.

преподаватель спецдисциплин, высшей категории

Аннотация. В статье содержится анализ результатов исследования, цель которого – анализ аспектов транспортно-логистической системы Казахстана и перспектив ее дальнейшего развития. В статье рассмотрены принципы развития транспортно-складской логистики, анализ грузооборота по Республике Казахстан. Целевой группой стали студенты КЭБП КЭУК, высказавшие свое мнение по данной проблеме. Выборка составила 50 человек. Для проведения анкетирования была составлена анкета из восьми вопросов. Результаты опроса были оформлены графически в виде диаграмм, сделаны выводы.

Ключевые слова. Логистика, транспорт, транспортировка, грузоперевозки, складская логистика, логистический сектор, транспортная логистика.

В современных условиях логистика играет главную роль в индустриальном развитии стран. По уровню эффективности развития логистики Казахстан занимает 77 место в мировом рейтинге LogisticsPerformanceIndex (LPI).

Казахстан, находится в центре Евразийского материка и имеет достаточный логистический потенциал. В республике создана развитая сеть транзитных маршрутов, проходящих через Казахстан по приоритетным направлениям.

Во всем мире логистика является очень прибыльным сегментом экономики. В экономике Казахстана транспорт и рынок логистики играют важную роль – это более 8% ВВП республики. Логистика и транспорт являются приоритетным направлением реализации Стратегии «Казахстан-2050». Одним из инструментов обеспечения международных стандартов логистического сервиса является реализация «принципа 5С» – скорость, сервис, стоимость, сохранность и стабильность.

ЕАЭС позволил создать общий рынок, единые тарифы, а одним из актуальных является маршрут зоны Таможенного союза.

Президент РК Касым-Жомарт Токаев отметил, что до 2025 года Казахстан планирует инвестировать в транспортно-логистические проекты \$20 млрд.

82% перевозок грузов в Казахстане приходится на долю автомобильного транспорта и 9,7% – железнодорожные грузоперевозки. Важным фактором в развитии перевозок является складская логистика.

Наиболее высок спрос на склады класса «А» – высшая категория складов, отвечающая самым высоким требованиям складского хозяйства. Потенциальная емкость рынка складских помещений составляет **7,73 млн кв. м.** и из этого можно сделать вывод, что в Казахстане наблюдается нехватка качественных складских помещений. Ожидается, что в Казахстане в ближайшие годы склады класса «А» начнут постепенно внедрять систему 4PL-услуг, в то время как склады класса «В» начнут внедрять систему 3PL-услуг.

Уровни логистического сервиса:

1PL (FirstPartyLogistic) – автономная логистика

2PL (SecondPartyLogistic) – традиционная логистика

3PL (ThirdPartyLogistic) – комплексный логистический аутсорсинг

4PL (FourthPartyLogistic) – интегрированный логистический аутсорсинг

5PL (FifthPartyLogistic) – «виртуальная» логистика.[2]

Для проведения анализа отношения студентов к логистической системе Казахстана была составлена анкета. В опросе принимали участие студенты колледжа ЭБП КЭУК, выборка составила 50 человек. После анкетирования была проведена обработка материалов и результаты оформлены графически.

На вопрос «Что такое логистика?» 50% участников ответили, что наука, изучающая рациональное размещение материальных потоков, 32% – действия, оптимизирующие все

процессы производства, распределения, перевозок и сбыта, 14% опрошенных считают, что это управление материальными и информационными потоками и 2 человека считают, что это логическое мышление (рисунок 1):

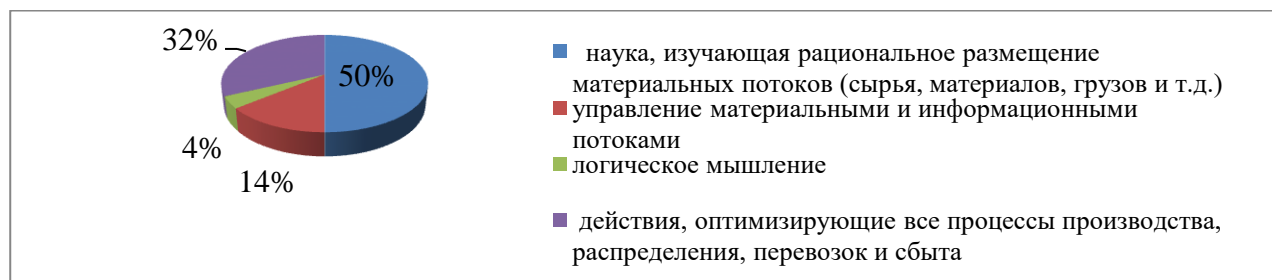


Рисунок 1 - Что такое логистика?

70% респондентов считают, что логист это специалист, который отслеживает весь путь груза, 20% опрошенных отдали предпочтение деятельности по движению материальных ценностей и 2 студента ответили, что логист занимается логикой (рисунок 2).

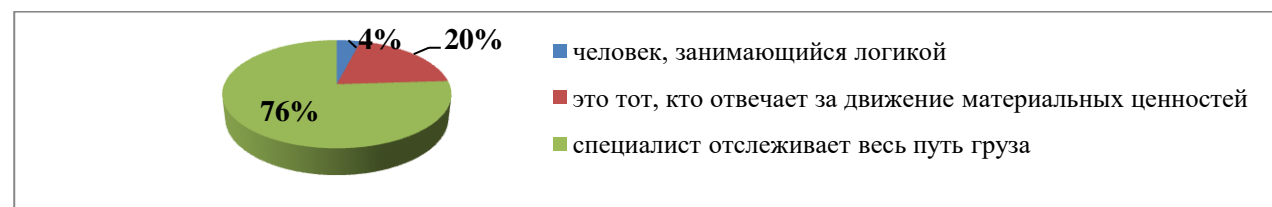


Рисунок 2 - Чем занимается логист?

Студентам было предложено оценить перспективна ли профессия логиста в РК. 60% (30 человек) ответили положительно, 10% (5 человек)- отрицательно и 30% затруднились ответить (рисунок 3).

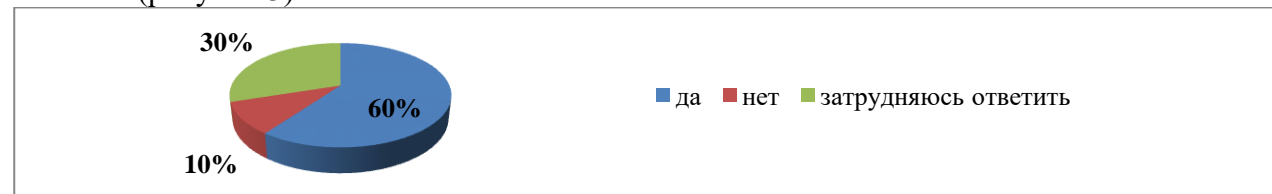


Рисунок 3 - Перспективна ли профессия логист в РК?

Указывая на экономические факторы, которые отражают развитие логистики в РК, мнения респондентов разделились: 38 % анкетируемых считают что это расширение ассортимента товаров, 26% - автоматизация управления, 20% - информационные технологии и 16 % - требования к качеству товаров (рисунок 4)

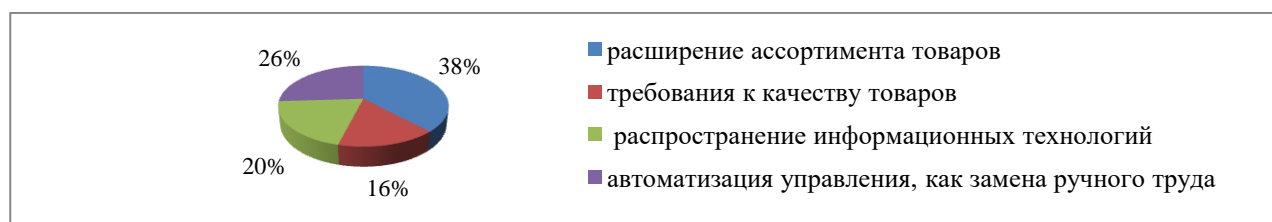


Рисунок 4 - Какие факторы отражают развитие логистики в РК?

Анализ показал, что больше всего опрошенных - 32% считают главной проблемой, на предприятиях торговли при выполнении складских операций длительные разгрузки транспорта, 25% отметили простои транспорта, на недостатки документального оформления указали 20% и 11% считают что это недостаточно компетентный персонал (рисунок 5).

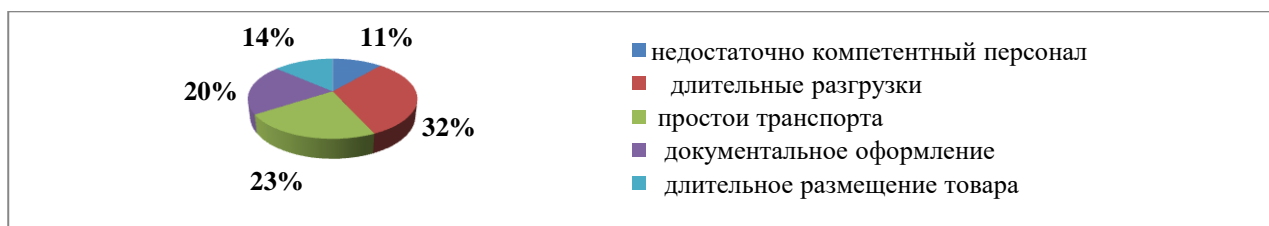


Рисунок 5 - Какие проблемы, по вашему мнению, существуют на предприятиях торговли при выполнении складских операций?

Как отрасли с лидирующими логистическими компетенциями были отмечены торговля и автомобильная. В общественном питании, строительстве и электротехнике, по мнению студентов, логистика не является приоритетной (рисунок 6.).



Рисунок 6 - В каких отраслях логистика является ключевой компетенцией?

Высокое влияние логистики на удовлетворение клиентов отметили 46% респондентов и 12 % считают, что практически это не влияет на потребителей (рисунок 7).



Рисунок 7 - Оценка значения качества логистики на удовлетворение потребностей потребителей

Анализ материалов анкетирования показал, что 82% участников знают в каких сферах экономики логистика применяется. 60% опрошенных считают, что профессия логиста в РК перспективна, и 46% респондентов отметили, что организация логистических процессов положительно влияет на качество товаров. Дистрибуцию и розничную торговлю студенты назвали как ключевые логистические компетенции.

В Казахстана сегодня наблюдается большой спрос со стороны потребителя на логистические услуги. Логист - это профессионал, владеющий современными компетенциями и стратегически мыслящий специалист.

Список литературы:

1. https://forbes.kz/stats/3pl_dravver_razvitiya_riteyla Складская логистика на пороге изменений 6.01.20
2. <https://cargolink.ru/ls/blog/2344.html>

ДЕЛОВОЙ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ЭТИКЕТ МЕНЕДЖЕРА

БОЛАТБЕКҚЫЗЫ АҚМАРАЛ

студентка группа МН 33

ПЛЕТЕНЬ Е.В.

преподаватель спецдисциплин, высшей категории

КЭБП Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В статье содержится анализ результатов исследования, цель которого – изучить отношение к деловому этикету. Целевой группой стали студенты 2 и 3 курсов КЭБП КЭУК и сотрудники организаций города, высказавшие свое мнение по данной проблеме. Выборка составила 80 человек. Для проведения анкетирования была составлена анкета из пяти вопросов. Результаты опроса были оформлены графически в виде диаграмм, сделаны выводы. Как видно из результатов анкетирования, мнения студентов колледжа и представителей соцпартнеров по многим позициям совпадают.

Ключевые слова. Деловой этикет, профессиональный этикет, дресс – код, речевая культура, переговоры, соцпартнер, респондент.

Этикет – правила поведения, установленные для эффективного взаимодействия людей. Деловой этикет – нормы и правила, принятые в сфере делового общения. Еще в 1936 г. Дейл Карнеги писал, что успехи того или иного человека в его финансовых делах на 15% зависят от его профессиональных знаний и на 85% - от его умения общаться с людьми.[1]

Деловой и профессиональный этикет менеджера представляет собой набор норм, затрагивающих манеру поведения, стиль одежды, межличностное общение, способ организации рабочего пространства, умение владеть собой. Знание правил делового этикета необходимо менеджеру для создания деловых связей, построения эффективных отношений с коллегами и партнерами.

Одним из важных элементов делового этикета является дресс – код, обычно устанавливаемый руководством фирмы. Можно выделить две разновидности: *консервативный* - строго выдерживается всеми работниками компании и *контактный*, который подходит для неформальных встреч.

Костюм делового человека должен учитывать его положение в обществе, комплекцию, возраст и то, для чего он предназначен. В одежде деловой женщины должно быть не более трех предметов одного цвета. Универсальной одеждой женщины являются юбка, блузка, а также платье и костюм. Важное значение в одежде сотрудников имеют аксессуары: для мужчин непременный атрибут – галстук, для женщин - правильно подобранные украшения. Также важными предметами в деловой обстановке являются: бумажник с отделениями для визиток, ручка, портфель или кейс, часы, визитные карточки, современные гаджеты (телефон, ноутбук).

Успешная деятельность фирмы и ее имидж во многом зависят от грамотности ее руководителя и служащих. Общие признаки речевой культуры: грамотность, краткость, ясность, точность, эмоциональность. Для передачи информации используют не только слова, но и определенные жесты и мимику.

Большое значение имеют деловые отношения менеджера с подчиненными, коллегами, они должны быть уважительными и равными, но обязательно требовательными, недопустимо особое отношение к одному или нескольким сотрудникам. Критика должна быть справедливой, корректной и высказывать свои претензии к подчиненному необходимо наедине. Важным правилом является пунктуальность и выполнение обещаний.

Оформление рабочего места способствует созданию у сотрудников и партнеров впечатления надежности и успешности фирмы. Основными требованиями к интерьеру

офиса являются чистота, комфортабельность помещений, эргономичность мебели и оборудования. [2]

Этикет переговоров включает в себя вежливость, тактичность, корректность, а также умение выражать свое мнение с учетом индивидуальных качеств других. Не рекомендуется вести переговоры «на ходу», всем видом показывать, что собеседник пришел не к стати, одновременно беседовать и заниматься посторонними делами (разговаривать по телефону, просматривать бумаги). Для успешных переговоров важна даже форма столов. Например, квадратные столы подходят для проведения кратких бесед, а прямоугольные для продолжительных.

Стиль делового письма должен быть строгим и деловым, на официальном бланке компании. Для телефонного этикета существует свой набор правил: инициатор разговора здоровается и представляется первым. В начале беседы нужно узнать, сможет ли собеседник уделить вам время. В конце звонка нужно вежливо попрощаться. Время делового звонка – не более 3 минут.

Сегодня Казахстан активно развивает международные отношения, стремясь к значимости на мировой бизнес-арене. Учитывая необходимость изучения и восприятия передового опыта стран ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития - международная организация [развитых стран](#), признающих принципы [демократии](#) и свободной [рыночной экономики](#), как в сфере регулирования экономики, так и в сфере этики ведения предпринимательской деятельности), в Казахстане 21.06.2018 г. на Съезде национальной Палаты Предпринимателей РК «Атамекен» был принят Кодекс этики и делового поведения предпринимателей Казахстана [3]

Традиционный казахский этикет берет свое начало в восточной культуре страны. Для приветствия у нас используют довольно мягкое рукопожатие, иногда с использованием обеих рук. При встрече младший должен приветствовать старшего. Деловой этикет в Казахстане подразумевает обмен визитками при знакомстве, так как они помогают лучше запомнить человека.

Участники деловых встреч из Казахстана выбирают одежду согласно западному стилю. На деловые переговоры не опаздывают, но переговоры ведутся не спеша, уделяется внимание мелочам, чтобы быть уверенными в надежности своих партнеров. Деловые переговоры, как правило, проходят за столом в виде буквы Т. Людей близких по должности принято размещать друг напротив друга, а начальника – во главе стола. [4]

В рамках данной работы было проведено исследование, цель которого - изучить отношение к деловому этикету. Целевой группой стали студенты 2 и 3 курсов КЭБП КЭУКи сотрудники организаций города, высказавшие свое мнение по данной проблеме. Выборка составила 80 человек.

На вопрос «Зачем нужен деловой этикет?» мнения разделились следующим образом: большинство соцпартнеров (29 человек, 72,5%) и студентов (20 человек, 50%) считают, что это позволяет создать положительное впечатление о себе и компании. То, что этикет поможет показать уважительное отношение к другим предпринимателям, отметили 42,5% соцпартнеров и (15%) студентов, За сокращение конфликтов высказались только студенты - 3 человека (рисунок 1).

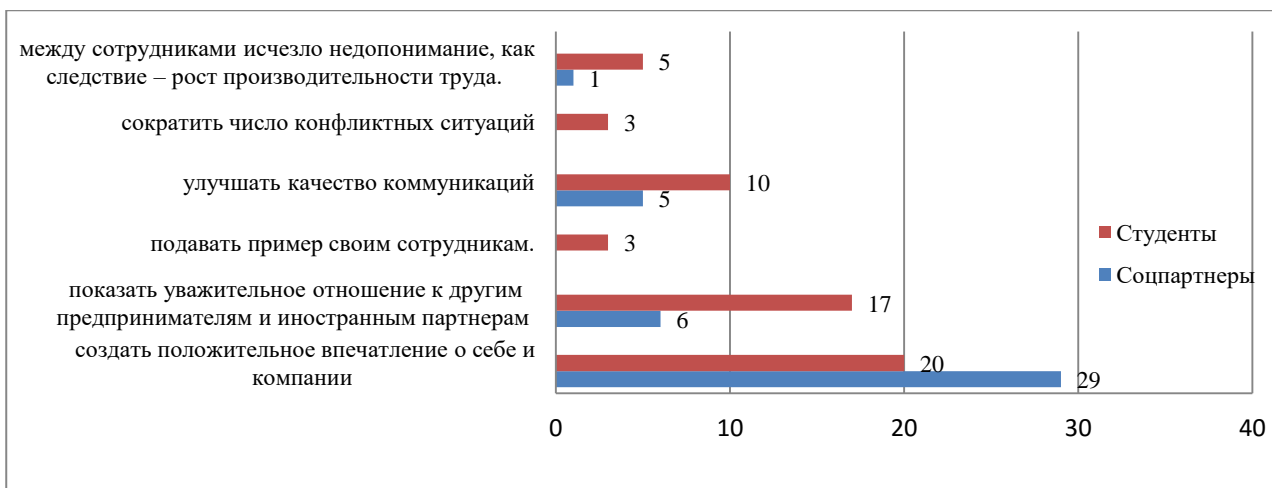


Рисунок 1 - Зачем нужен деловой этикет?

Интересными оказались результаты анкетирования при ответе на вопрос, нужен ли дресс-код на работе. В большинстве своем (23 представителя соцпартнеров и 33 студента) считают что это необходимо и зависит от сферы деятельности. Наличие оплаты за дресс-код в качестве привлекательной характеристики выбрали 5 практических работников, а 2 студента и 5 работодателей считают дресс –код вообще необязательным (рисунок 2).

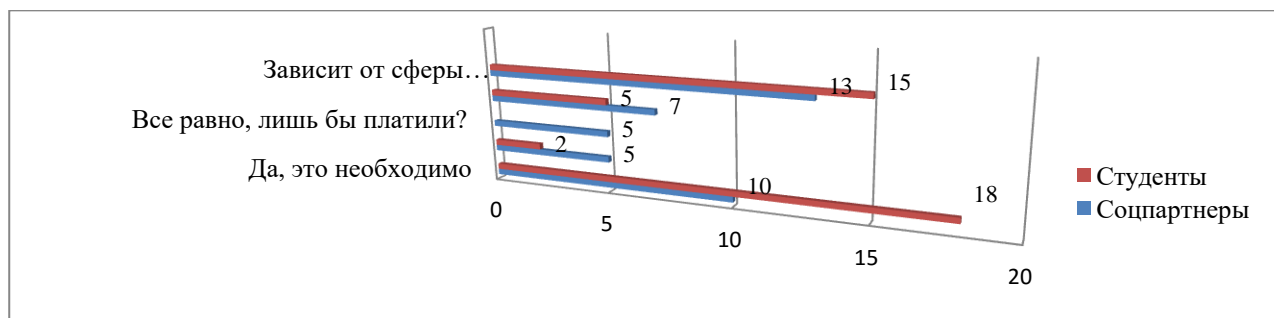


Рисунок 2. Нужен ли дресс – код на работе?

Классический стиль для дресс-кода на рабочем месте выбрали 72,5% опрошенных соцпартнеров и только 25% студентов, тогда как униформу и стиль минимализм выбрали 70% студентов и только 10 работодателей. А вот яркую, необычную одежду и стиль ретро отметили 4 студента и 1 практический работник (рисунок 3).

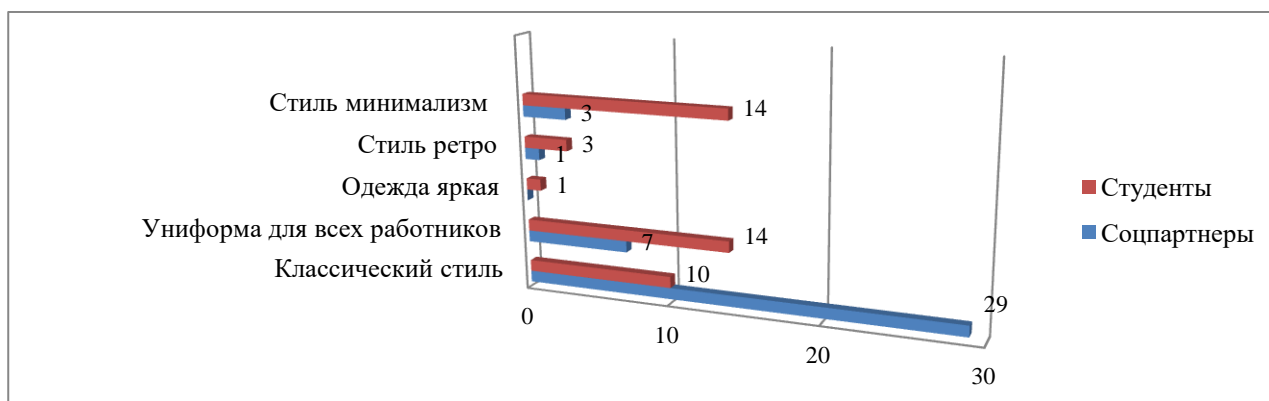


Рисунок 3 - Каким вы видите дресс-код для фирмы?

При ответе на вопрос «Применяются ли в вашей организации нормы делового этикета?» положительно ответили 20 соцпартнеров, что составляет 50% и 8 студентов. «Кто как хочет, так и ведет себя» ответил 1 студент, а 15 представителей работодателей и 19 студентов отметили, что нормы делового этикета применяются частично (рисунок 4).

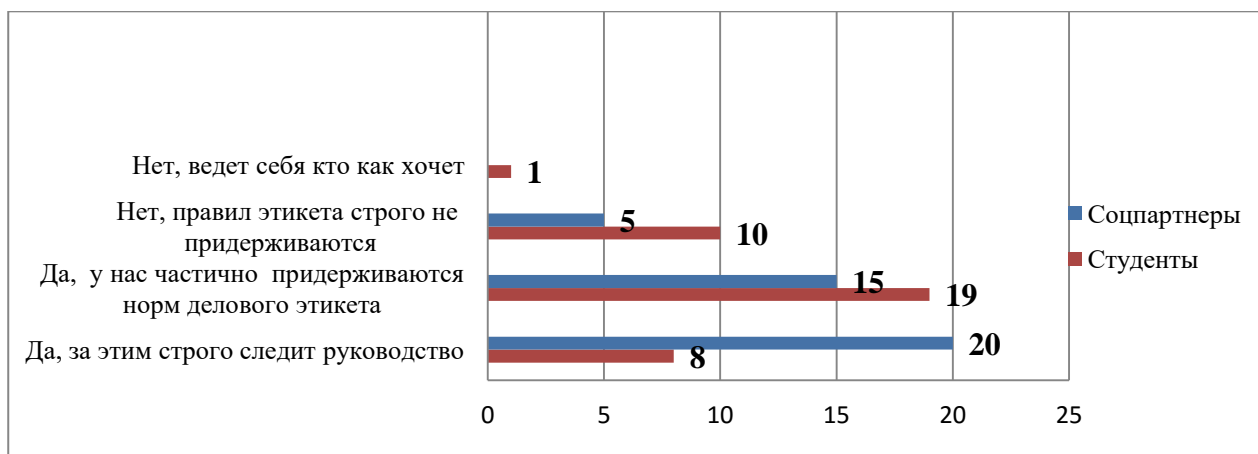


Рисунок 4 - Применяются ли в вашей организации нормы делового этикета?

В результате анкетирования выяснилось, что 62,5% студентов считают, что эффективность деятельности менеджера только частично зависит от соблюдения норм делового и профессионального этикета, тогда как только 35% соцпартнеров придерживаются этой точки зрения. Но зато 62,5% респондентов - соцпартнеров отметили полную зависимость этого фактора от соблюдения норм этикета (рисунок 5).

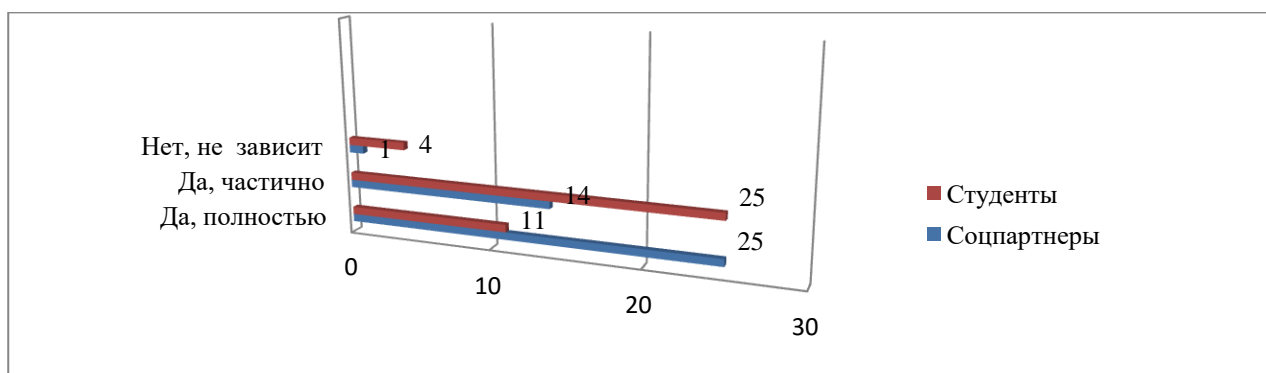


Рисунок 5 - Зависит ли эффективность деятельности менеджера от соблюдения им норм делового и профессионального этикета?

Как видно из анализа результатов анкетирования, мнения студентов колледжа и представителей соцпартнеров по многим позициям схожи. Большая часть респондентов считают, что применение норм делового этикета позволяет создать положительное впечатление о компании, показывает уважительное отношение к другим предпринимателям и ведет к сокращению конфликтов.

Сегодня соблюдение принципов делового этикета активно используется казахстанскими компаниями, потому что это значительно упрощают процесс делового общения и помогают создавать благоприятный имидж работникам фирмы среди коллег и бизнес-партнеров.

Список литературы:

1. Дейл Карнеги «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей» «Попурри», 2019 г. 352 с.
2. http://referatwork.ru/organizacionnoe_povedenie_uchebnik/section-25.html
3. www.atameken.kz.
4. Деловая культура Казахстана. <https://etikket.ru/geograficheskij-etiket/etiket-v-kazakhstane.html>.

РЕШЕНИЕ ЗАДАЧИ ФОРМИРОВАНИЯ ОДНОГО МАРШРУТА ИЗ ДВУХ ПРИ ДОСТАВКЕ ГРУЗОВ ОТ НЕСКОЛЬКИХ ПОСТАВЩИКОВ

ВЕРБИЦКАЯ А.

студентка группы Лог-32

ПРИВАЛОВА О. А.

магистр, преподаватель

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. Формирование одного маршрута из двух целесообразно при сокращении общих затрат времени на перевозку для совмещенных маршрутов. Одним из путей повышения эффективности развозочных маршрутов может быть доставка попутных партий груза от нескольких производителей, то есть совместная развозка грузов, совместимых по условиям перевозок. Для эффективного управления перевозочным процессом необходимо решение задач маршрутизации перевозок. В данной статье автор рассматривает решение задачи формирования одного маршрута из двух.

Ключевые слова: маршрут, автомобили-самопогрузчики, перевозочный процесс, мелкопартионные грузы, погрузочно-разгрузочные работы, холостой пробег.

Формирование одного маршрута из двух целесообразно при сокращении общих затрат времени на перевозку для совмещенных маршрутов. Применение автомобилей-самопогрузчиков позволяет сократить время ожидания привлекаемых грузоподъемных механизмов, уменьшить долю ручного труда и существенно повысить эффективность погрузочно-разгрузочных работ при перевозке грузов мелкими партиями.

Организацию перевозочного процесса следует осуществлять из условия минимизации нерациональных холостых пробегов, которые в свою очередь, оказывают влияние на величину общего пробега автомобиля. На автомобильном транспорте мелкопартионными грузами считаются партии массой от 10 до 2000 кг. Под мелкой отправкой подразумевается груз, предъявляемый к единовременной перевозке в один адрес, который не обеспечивает полную загрузку автомобиля, используемого для его доставки. Поэтому перевозка мелкопартионных грузов должна осуществляться по развозочным маршрутам [1].

Повышение эффективности перевозочного процесса, а также производительности подвижного состава можно достичь путем увеличения объема перевозимого груза и сокращения холостых пробегов. Наиболее рациональным является маятниковый маршрут с обратным груженым пробегом. Чтобы повысить эффективность развозочного маршрута при перевозке мелкопартионных грузов, необходимо планировать дополнительный попутный груз в другом пункте погрузки, учитывая, что грузы должны иметь одинаковую транспортную характеристику. В отличие от маятникового маршрута, попутный груз может загружаться в транспортное средство не только после полной разгрузки основного груза, но и по направлению его движения. В первом случае возникает развозочный маршрут с обратным груженым пробегом, когда в кузове автомобиля всегда перевозится только один груз: основной или дополнительный. Во втором случае - после заезда во второй пункт

погрузки возникает этап совместной развозки сразу двух грузов. При этом, разгрузка двух грузов в пунктах потребления сокращает затраты времени на оформление документов [2].

Одним из путей повышения эффективности развозочных маршрутов может быть доставка попутных партий груза от нескольких производителей, то есть совместная развозка грузов, совместимых по условиям перевозок. Это позволяет снизить величину взаимных холостых пробегов и повысить производительность труда в целом. Ограничением этого метода может служить максимально допустимое время заезда во второй пункт погрузки [3].

Известно, что время на маршруте складывается из времени выполнения трех основных технологических операций:

$$t = t_{\text{од}} + t_{\text{пр}} + t_{\text{д}} \quad (1)$$

где $t_{\text{од}}$ -организационный простой- время на заезд и оформление документов, ч,
 $t_{\text{пр}}$ - технологический простой -время на погрузочно-разгрузочные работы, ч,
 $t_{\text{д}}$ — время движения, ч.

При совмещении основного и дополнительного маршрутов можно сократить затраты времени за счет уменьшения. Тогда, в качестве критерия целесообразности совмещения можно принять условие:

$$\Delta t = \Delta t_{\text{од}} - \Delta t_{\text{д}} \geq 0 \quad (2)$$

Таким образом, разница времени сэкономленном на заездах в пункты разгрузки нескольких грузов $\Delta t_{\text{од}}$ и времени затраченном на изменение длины маршрута $\Delta t_{\text{д}}$ должно быть больше или равна нулю.

Изменение времени движения при планировании дополнительного пункта погрузки для совмещенного маршрута:

$$\Delta t_{\text{д}} = t_{\text{сов}} - (t_{\text{осн}} + t_{\text{доп}}) \quad (3)$$

где $t_{\text{сов}}$ — время движения на совмещенном маршруте, ч,
 $t_{\text{осн}}$ — время движения на основном маршруте, ч,
 $t_{\text{доп}}$ — время движения на дополнительном маршруте, ч.

Нижняя граница критерия целесообразности совмещения основного и дополнительного маршрутов может быть получена из условия (2), если приравнять его к нулю. Исходя из этого, уравнение целесообразности совмещения маршрутов будет иметь вид:

$$t_{\text{сов}} - (t_{\text{осн}} + t_{\text{доп}}) = 0 \quad (4)$$

Таким образом, решение задачи формирования одного маршрута из двух сводится к определению сокращения затрат времени при их совмещении из уравнения (4). Оно будет зависеть от схем маршрутов движения основного и дополнительного грузов.

В общем случае совместный маршрут доставки мелкопартионных грузов можно разделить на три характерных этапа: первый - когда развозят только основной груз, второй - когда происходит совместная перевозка и разгрузка двух грузов и третий - когда развозится только дополнительный груз [4]. Анализа полученного выражения позволяет сделать вывод, что максимально допустимое время заезда на дополнительный пункт погрузки зависит от времени, затрачиваемого на грузовые, холостые и нулевые пробеги, а также от времени заезда в пункты разгрузки и количества циклов движения .

На основании изложенного можно сделать вывод: во-первых, объединение маршрутов целесообразнее производить для более удаленных от автотранспортного предприятия пунктов разгрузки и пункта погрузки второго груза, во-вторых, для этого выгоднее

использовать автомобиль большей грузоподъемности, позволяющий объединять большее количество пунктов разгрузки.

Список литературы:

1. Радионов А. Р., Радионов Р. А. Логистика: Нормирование сбытовых запасов и оборотных средств предприятия: Учеб.пособие. - М.: Дело, 2002
2. Волгин В. В. Склад. Организация и управление: Практическое пособие. - 4-е издание, перераб. и дополн. - М.: Издательско - торговая корпорация "Дашков и К^о", 2002
3. ТаранС.А. Логистическая стратегия предприятия. Разработка и реализация. М.: Альфа-Пресс, 2010
4. Архипкин О.В. Управление транспортно-логистическими системами и процессами / О.В. Архипкин, О.А. Фрейдман. - Иркутск: ИРГУПС, 2013. -160 с.

**FOREIGN LANGUAGE AS A TOOL OF FORMATION
COMMUNICATIVE COMPETENCE OF STUDENTS, FUTURE MANAGERS OF HOTEL
INDUSTRY**

DUDARUK I., RASHKYAVICHUTE A.

students of the RD 18-2 group

KALAGANOV O.S.

master, teacher of the Department of foreign and Russian languages

Karaganda Economic University of Kazpotreboyz,

Karaganda, Republic of Kazakhstan

Annotation. This article raises the actual problem of non-compliance of hotel managers-graduates of higher educational institutions that do not meet the modern requirements of the hospitality industry. The article reveals the concept of communicative competence, identifies groups of background knowledge, concretizes the concept of foreign language competence, highlights its structure, and justifies the need to learn a foreign language by a modern hotel Manager during his studies at a higher educational institution.

Keywords: education, hotel managers, communicative competence, foreign language competence.

Today, the hospitality industry (including tourism, hotel and restaurant business) is developing more dynamically than other sectors of the world economy. According to analysts, by 2030, tourism will become the largest business in the world, which will lead to an increase in the number of jobs and opportunities to make a career in this field.

Statistics say that thanks to tourism, cities such as Paris, New York, and London live and thrive. For the favor of "His Majesty the Tourist" is no longer fighting individual travel agencies, but entire States. According to the world tourism organization (of which Kazakhstan became a full member in 1993), the share of countries where tourism is among the top five export items currently reaches 83%. At the same time, 38% is accounted for countries where tourism is the main source of foreign exchange earnings. Thus, the income from one foreign tourist is equivalent to the export of 9 tons of coal, or 15 tons of oil, or 2 tons of high-grade wheat. You can create from 5 to 9 jobs with the money of one tourist (and each visitor leaves at least \$1000).

All this indicates that tourism can and is gradually becoming a profitable sector of the Kazakh economy. Moreover, for the development of the hospitality industry, our country has rich tourist resources. These are striking landscapes and untouched mountain peaks, fast-running rivers and steep cliffs, unique species of fauna and the diversity of the world of birds. There are 27 thousand ancient monuments in the country, many of which are located on the great Silk Road. These are the

mausoleum and mosque of Khoja Ahmed Yassawi in Turkestan, the unique "Golden man" found in the Saka mound near the city of Yesika, the burial chamber of the Besshatyr burial ground, and much more. A potential tourist who wants to visit the countries of Central Asia, through the territory of which the Great silk Road ran, Kazakhstan can not fail to arouse great interest.

Over the past ten years, the hotel and tourist business has grown significantly in our country. The scale of development of the hospitality industry in recent years is pleasantly surprising.

However, in order to manage a modern hotel infrastructure, we need the managers of the hotel industry with a professional education and staff with high quality training.

Currently, along with the high professionalism of the hotel Manager, the main focus is placed on such personality traits as initiative, enterprise, rationalism, dynamism, the ability to quickly respond to the current situation, healthy optimism, sociability. All these characteristics of personality traits cannot exist without a developed communicative competence [3].

I. V. Kulamikhina defines the communicative competence of specialists on the basis of criteria, which are the skills of working with people and information. When interacting with people, communicative competence is manifested in the ability to communicate, formulate tasks, resolve conflicts, the ability to interact with representatives of different cultures and intellectual layers, and the ability to negotiate. When working with information, the hotel Manager must demonstrate the ability to present, discuss, and defend opinions not only verbally, but also in writing, and analytically perceive written information, find, receive, systematize, design, and use information. So, I. V. Kulamikhina gives the following definition of communicative competence: "the Ability to implement effective communication, which is manifested in situations of professional communication and serves to meet the needs of a specialist in the exchange of information, thoughts, feelings; in the implementation of interaction, in building relationships with colleagues and partners; in developing common positions; in establishing spiritual contact" [4].

Communication competence is complex. The structural components of communicative competence are linguistic, sociolinguistic, discursive, socio-cultural, strategic and social. The combination of these competencies will form the starting point for the formation of an educational standard in foreign languages.

As for communication competence itself, it was clearly underestimated in the past years. In modern conditions, it would be naive to think that full-fledged communication is possible only on the basis of the ability to operate with language material. From the position of the sociological theory of communication, the process of communication between people is an exchange of information, in which one of them owns some information that is unknown to the other, otherwise meaningful communication does not occur. Information inequality occurs due to the fact that part of the knowledge of one of the interlocutors is individual, that is, obtained as a result of personal experience. On the other hand, in the process of communication, there is General information that forms the starting point for communication. In the absence of such General information, communication is not possible. Thus, for a successful act of communication, it is necessary not only to have a common language means for the interlocutors, but also a General amount of knowledge. Such common knowledge for participants of the communication act is background knowledge. As shown in their study Em Vereshchagin and V. G. Kostomarov, we can distinguish four groups of background knowledge.

The first group includes universal knowledge, such as concepts such as the sun, wind, trees, and the like.

The second group includes information that is available only to members of a particular ethnic language community. This knowledge was developed by a certain people and reflects their culture, way of life and customs.

To the third group of knowledge, researchers attributed regional knowledge that is characteristic of the inhabitants of a particular region.

Finally, the researchers assigned professional knowledge and relevant vocabulary to the fourth group.

To ensure genuine communication, even within a limited framework, knowledge related to the fourth group of background knowledge is necessary. This is the function of communicative competence [5].

Why communicative competence is so important for future professionals, in our case, managers of hotel industry? Even Dale Carnegie in the 30s of the 20th century noticed that the success of a person in his financial Affairs, in the technical sphere or engineering depends on fifteen percent of his professional knowledge and eighty - five percent-on his ability to communicate with people.

The high level of communicative competence of hotel managers provides a real psychological contact with colleagues, superiors and subordinates. The ability to overcome various psychological barriers that arise in the process of interaction determines the fruitfulness of interpersonal relationships, through which the business and personal levels of communication are harmoniously combined. Very significant in the structure of the communicative competence of a hotel Manager is the perceptual component, which distinguishes such components as the ability to adequately assess the personal traits and emotional state of communication partners, correctly interpret statements and non-verbal component of interaction, determine the nature of relationships that develop in the process of communication.

The analysis of curricula and the list of disciplines studied in higher education institutions has revealed a number of academic subjects that can be used to develop students, future hotel managers, communicative competence. One of these subjects is a foreign language.

A foreign language, as an academic subject, has features that open wide opportunities for the development of creative abilities of students in the learning process. In this regard, the issues of stimulating students ' interest in learning foreign languages and determining the role of creative independent work of students in their study are in the focus of attention of foreign language teachers.

Professionalism in the activities of hotel managers is largely determined by the level of their foreign language communicative competence.

Today, there are more than 1 billion people in the world who actively use English as their native, second or foreign language in everyday life. In the world, 60% of radio broadcasting is carried out in English, 70% of mail messages are carried out in English, and 85% of international telephone conversations are conducted in English. In the era of the information revolution, which we are witnessing and participating in, it is also important that 80% of all information in computers is contained in English.

It is particularly important to note the importance of knowledge of foreign languages for the hotel business. While Kazakhstan is actively entering the world market as a partner of the leading countries of the world economic community, where more and more foreign companies are opening their branches and, as a result, there is an increase in the flow of business people and tourists coming to Kazakhstan.

So, English is becoming an integral part of communication in hotels and the service sector. But, unfortunately, very often we are faced with the fact that students or graduates of professional and higher educational institutions can not even tell an interview about themselves in English, claiming to be a hotel Manager. But it is no secret that the Manager's duties also include working with clients in certain situations. And by accepting such a graduate, the hotel risks losing customers, as the Manager simply will not be able to understand and work with hotel guests. The same applies to line employees: waiters, bartenders, receptionists, etc.

The fact is that the effectiveness of specialists depends on how well and deeply the foreign language speech component is integrated into the overall structure of their professional competence. However, despite the pronounced trend of professionalization of teaching a foreign language in non-linguistic universities, the tasks of forming a student's foreign language competence are not solved effectively. Learned student, but unrelated logic professional activities and do not have the terms "efficiency" and foreign-language competence are relative to each other psychological

barriers to their immediate integration in production situations. Formed foreign language capabilities remain, in fact, General linguistic, and not special competencies.

The structure of foreign language competence traditionally includes language competence (linguocommunicative and linguo-cultural) and competence that characterize a multicultural language personality, polyconceptual, polylinguistic, and communicative-technological.

But we have found that the hotel Manager also needs situational and communication skills that are directly related to the ownership of professional activities:

1. Subject-speech algorithms that allow you to master speech algorithms.
2. Contextual-speech, providing an accurate understanding of foreign-language information about a dynamically changing situation.

The formation of these components means that the integral professional competence of a hotel Manager is characterized by the quality of efficiency.

Today, practical classes in a foreign language face the main task of developing the communicative competence of future hotel managers. In many works devoted to the psychology of communication, the main point in optimal communication is considered a communicative situation when a person has something to say, when he is interested in speaking out. Creating a communicative situation is one of the methods that contribute to the development of communicative competence in students, future managers of the hotel industry.

To assess the importance of a foreign language as an educational subject in the development of communicative competence, you need to be well aware of what a society, a country, gets if its citizens speak a foreign language, and what gives foreign language proficiency to a person who begins to live in market conditions, and through it - to society.

The most important thing is to determine what the process of mastering a foreign language gives a person, how a foreign language can contribute to the formation of important business qualities of a person and professional skills of business communication for a future specialist.

A foreign language is objectively a social value, so its inclusion in the higher education program is a social order of society. A foreign language, like a native language, does not exist in isolation in society and cannot live its own life. It is closely linked to all spheres of society: economy, politics, art, education, military, etc., reflecting the mentality and culture of the country it represents.

A foreign language, like a native language, performs two important functions in the life of a person and society: communication and cognition. However, the difference is that a foreign language serves as a means of not only interpersonal, but also interethnic, interstate, and international communication. In addition, with the help of a foreign language, there is a knowledge of what can not be learned in the native language adequately and in a timely manner. In recent years, new factors have begun to act in various spheres of society, radically changing the status of a foreign language as a subject of study.

In economic and sociological studies of recent years, it is noted that in order for domestic enterprises to successfully compete with the best foreign firms, every qualified specialist should know from foreign primary sources what is being done and what is planned by developed countries in the relevant fields of science and technology. Practice has shown that we need not just translators, but highly qualified specialists who speak a foreign language. Thus, the knowledge of a foreign language is now one of the conditions for professional competence, including that of a hotel Manager. Noting the important role of a foreign language as a discipline in the process of training a specialist, it is necessary to focus on its main functions. Of course, one of the General functions of a foreign language, like any other educational subject, is to ensure the overall development of the student, expand his horizons, his knowledge of the world around him, about people who speak this language, about works of art, and other national cultures. In addition, all training is associated with the formation of certain personality traits of the trainee. Purposeful education of hotel managers in General and the formation of certain personal qualities necessary for professional development is another of the most important functions of a foreign language. A foreign language as an academic subject makes a significant contribution to the culture of students' intellectual work by developing

such specific educational skills as the ability to use bilingual linguistic dictionaries, grammatical reference books, and memos on the rational implementation of educational tasks. All this teaches students to work independently, creates prerequisites for the development of the need for linguistic self-education.

It should also be noted, of course, the beneficial effect of learning a foreign language on the culture of communication, on speech activity in the native language. Thus, the formation of speech skills in a foreign language contributes to the development of all levels of speech ability of students: auditory, visual and motor sensations. Students learn to plan their speech behavior, correlating the goals of each action with the expressed content and the language tools available to the student. Working on a text teaches you to think carefully about reading a book in General. Such exercises as drawing up a plan, theses to the text, topic, stories according to the plan or drawing, grammatical and lexical warm-up, extracurricular reading develop skills to logically Express your thoughts. All this undoubtedly contributes to improving not only speech, but also General culture. Thus, the positive impact of learning a foreign language on improving native language proficiency should be understood both in a broad sense (culture of speech communication) and in a narrower sense (thoughtful use of native language tools).

Considering a foreign language as an academic discipline in not language high school in modern conditions, along with educational and educational functions, we must not forget that learning a foreign language becomes an important means of formation of professional orientation of the specialist, i.e., of interest to future profession and desire to gain knowledge for the greatest number of communication channels, one of which then becomes a foreign language, providing opportunity for acquaintance with achievements in the professional field abroad. This function is implemented through the organization of the entire educational process, the content of the educational material itself, its orientation, as well as through the methods of introducing this material and the forms of interaction between the teacher and students in the educational process.

References:

1. Zhelnova O.A. Methodological approaches to the process of formation of the future lawyers' professional and communicative competence // The Bulletin of the Adyghe State University. Series «Pedagogy and Psychology». Maikop: AGU Publishing house, 2011. Issue 2. P. 66-69.
2. Kulamikhina I.V. On the communicative competence of specialists under economy globalization // Zakon i Pravo. 2006. No. 4.
3. Vereshchagin E.M., Kostomarov V.G. The language and culture. M.: Rus. yaz., 1992. 246 pp.

ТРАНСПОРТНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И МОДЕЛИРОВАНИЕ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

ЕПИФАНЦЕВА В.О.

студентка группы Лог-18-2

ПРИВАЛОВА О.А.

магистр, преподаватель

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. Направление "Цифровой транспорт и логистика" весной 2018 года концептуально появилось в программе развития цифровой экономики страны. Но до того, чтобы поставить транспорт на "цифровые рельсы", еще очень далеко. И первое, что нужно сделать на этом пути — создать в стране культуру планирования на основе транспортных моделей, которая сегодня развивается, увы, лишь в единицах казахстанских городов.

Ключевые слова: рациональное планирование, дорожная инфраструктура, цифровизация, транспортное планирование, цифровая трехуровневая модель.

О рациональном планировании и использовании дорожной инфраструктуры задумываются с появления самых первых автомобилей. Пионером, родоначальником этой отрасли, называют ученого Григория Дубелира. Еще в 1910-е годы он провел исследования по адаптации городской планировки к неизбежному резкому увеличению количества автомобилей. За сто с небольшим лет транспортные инженеры выработали математические модели, помогающие качественно и быстро строить дороги. Но вопросов меньше не стало – глобальная автомобилизация постоянно ставит перед специалистами этой сферы новые вызовы.

Сегодня в Казахстане начинают понимать, что транспортное моделирование – не какой-то "дикий зверь", а основной инструмент цифрового транспортного планирования, распределения транспортных потоков. В технических терминах – комплекс математических алгоритмов, социально-экономических и транспортных данных, в числе которых и "большие данные": скорость передвижения, координаты транспортных средств, данные мобильных операторов. При помощи специального ПО эти алгоритмы помогают оценивать существующие транспортные потоки и прогнозировать возможное перемещение пассажиров и грузов по дорогам городов, регионов и всей страны.

В 2018 году в сфере транспортного моделирования решаются серьезные задачи и вопросы государственного планирования: например, как сделать сеть общественного транспорта удобнее, где строить дороги и автомобильные развязки (и строить ли вообще) и окупятся ли платные магистрали. Транспортные инженеры составляют наиболее подходящие под заданные условия схемы работы светофоров, реконструируют вылетные магистрали, создают сети выделенных полос для общественного транспорта, планируют сети пешеходных маршрутов и велодорожек.

Если подытожить, транспортное моделирование позволяет городским властям сделать так, чтобы вся транспортная система в городах была продуманной, управляемой и предсказуемой, удобной и безопасной для жителей.

Если еще 5 лет назад можно было услышать фразу "что вы тут моделируете я не знаю, мы здесь всю жизнь живём, сами лучше знаем, где и что строить", теперь де-факто необходимость транспортного моделирования признана на всех уровнях, и в первую очередь – на уровне государственных нормативных актов. Тренд на транспортное моделирование из столиц приходит и в регионы, все больше градоначальников начинают понимать его необходимость и обоснованность. Ведь именно рациональное транспортное будет решать целый спектр транспортных проблем, мешающих нормальному функционированию и, что более важно, развитию города.

Чтобы комплексно оценить перспективы градостроительного развития города и ситуацию по развитию транспортной инфраструктуры, нужно разработать мультимодальную транспортную модель города, которая может стать ядром городской ИТС (интеллектуальной транспортной системы): выполнили имитационное моделирование и предложили варианты оптимизации для наиболее проблемных транспортных узлов. Это поможет справиться со сложной дорожной обстановкой, и, попутно, увеличить привлекательность перевозок на общественном транспорте, велосипедах, повысит удобство перемещения для пешеходов.

Нельзя упускать из виду и тот факт, что в Казахстане при реализации инфраструктурных проектов все чаще используется формат государственно-частного партнерства. Для частных инвесторов важно, чтобы дороги окупались за предсказуемый период, а для государства — построить отношения с инвестором на выгодных для бюджета условиях. И то, и другое невозможно сделать без вдумчивого моделирования и прогнозирования транспортных потоков.

Поэтому так нужен серьезный и осмысленный интерес городских властей и бизнеса к этой сфере, ведь главная задача — создать четкую иерархически выстроенную транспортную систему в масштабах всей страны, где каждая транспортная связь выполняет свою понятную каждому функцию в общей системе

В Казахстане должна появиться трехуровневая национальная система транспортного планирования, которая свяжет транспортные потоки городов, республик и страны в целом. Причем, регион будет использовать данные, полученные из городов, а страна — данные из регионов. И все их предстоит интегрировать друг с другом, только тогда модель заработает, и данные с одного уровня будут основой для модели более высокого уровня. А еще она может стать базовым элементом цифровой платформы планирования транспорта в Казахстане и позволит перейти от умных городов к умной стране.

Одним из драйверов создания системы стал приоритетный проект "Безопасные и качественные дороги", в рамках которого разрабатываются транспортные модели для большинства крупных агломераций — в дальнейшем их будут использовать для создания транспортных моделей регионов. Есть еще одно направление — АСУ ТК, информационно-аналитическая система регулирования на транспорте, которую разрабатывает Министерство транспорта РК. На сегодняшний день уже существует национальная транспортная модель, она должна стать ядром всей АСУ ТК, ее созданием занимались и специалисты "А+С Транспроект". Теперь важно объединить эти элементы — это позволит существенно повысить качество и скорость принятия решений по инфраструктурным проектам. Когда такая модель появится, мы перестанем слышать истории о том, что в условном городе N построили инфраструктуру, на которую нет спроса. Пропадут и жалобы населения на то "что дорогу обещают построить последние двадцать лет".

Эффекты всех транспортных проектов можно будет рассчитать в едином цифровом пространстве: это повысит прозрачность и согласованность, даст возможность для сравнения плановых и фактических эффектов по каждому отдельному проекту и их совокупности. А еще, комплексная цифровая модель страны укрепит межрегиональные и внутрирегиональные связи в регионах, а проживание в 50-70 км крупных городов не станет для людей препятствием к осуществлению их стремлений.

Но, даже когда все крупные казахстанские агломерации получат работающие транспортные модели, процесс развития сферы транспортного моделирования будет продолжаться. Если мыслить глобально, то цель развития моделирования на уровне государства — создать взаимосвязанные модели транспорта, экономики и энергетики, которые смогут точно описать реальные процессы, происходящие внутри страны. В Европе в настоящее время уже реализуется подобная "триединая" модель с использованием решений крупнейшего мирового разработчика подобных технологий PTV Group.

Суть в том, что есть три типа основных потоков: энергетика, с газом, нефтью и электричеством; экономика с товарами, деньгами и финансовыми операциями и транспорт, с перемещением грузов и людей. Смоделировав каждый из этих потоков, мы сможем дать обширное описание логики развития страны в целом: понять, какие регионы или отрасли нужно развивать, где быстрее будут достигнуты эффекты от инвестиций, куда привлекать производства и рабочую силу, заранее будем предугадывать кризисы и сможем успешнее их решать.

Комплексный подход к управлению транспортными потоками повысит качество нашей жизни: мы будем меньше стоять в пробках, опаздывать на работу и терять свое бесценное время.

А у всех без исключения малых и крупных городов появятся просчитанные генеральные планы и городская инфраструктура, учитывающая все: удобный городской общественный транспорт и оптимальные светофорные циклы, велодорожки, системы парковок. Дороги будут строиться так, чтобы жителям "легко дышалось", а экологическая ситуация в городе не становилась хуже.

Помимо этого, синергия транспорта, экономики и энергетики сократит сроки и повысит качество реализации новых проектов развития страны – с единой информационной базой, выстроенной на единых принципах, видеть "разрез" всех процессов будет проще.

Повышение эффективности использования ресурсов приведет к увеличению производительности труда и рентабельности активов, а значит, повышению конкурентоспособности казахстанской экономики в мире. То, собственно, ради чего и придумана программа "Цифровая экономика".

Список литературы:

1. А. Э. Горев, А. И. Солодкий, Е. А. Шестеров «Транспортное планирование и моделирование», Санкт-Петербург, 2019, -356 с.
2. В. В. Вангородский, С. В. Анусина, М. С. Мелентьева, под редакцией А. Э. Горева «Расчет социально-экономической эффективности транспортных проектов», Санкт-Петербург, 2019 -250с.
3. С. В. Жанказиева Сборник трудов «Транспортное планирование и моделирование», Москва, 2018 .

ИНТЕГРАЦИЯ «ЗЕЛЕННЫХ» ТЕХНОЛОГИЙ В ЛОГИСТИКЕ

ЕСЛЯМ А.Б.

Студентка группы Лог 18-2

СМАГУЛОВА К.С.

доцент

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассмотрены проблемы и экологичность окружающей среды, значение и воздействие «зеленой» логистики на природную среду.

Ключевые слова: окружающая среда, экологические проблемы, «зеленая» экономика, «зеленая» логистика, «зеленые» технологии.

Многие компании забывают об окружающей среде в погоне за успехом, славой и деньгами. Современная логистика отвечает, как правило, экологичности. Следовательно, перспективным направлением в сфере управления цепями поставок можно назвать «зеленую логистику». В совокупности два слова означают безопасную и эффективную систему транспортировки и распределения.

При этом термин «зеленая логистика» появился в конце 80-х – начале 90-х годов прошлого столетия, когда произошел быстрый рост грузоперевозок, что затронуло городские общины. Размер грузовика, следовательно, много выбросов и шума привели к беспокойству и недовольству со стороны граждан, что привело к появлению первых законодательных актов. Данное понятие возникло на основе нового подхода «экологически рациональное проектирование». Это относится к концепции устойчивого развития, которая получила широкое распространение в мире. Существует множество подходов к рассмотрению экологической логистики. Некоторые зарубежные авторы считают, что зеленая логистика – это инновационный метод в логистике, другие – полагают, что это транспортная система, которая наносит наименьший вред окружающей среде, третьи – рассматривают как использование новых технологий. Основная цель «зеленой» логистики – это определить и минимизировать негативное воздействие логистической деятельности на окружающую среду. К основным объектам управления «зеленой» логистики относятся: потоки сырья, полуфабрикатов, готовой продукции, а также отходы продукции; логистические операции и

процессы и др. К «зеленым» технологиям принято относить инновационные решения: переработка и вторичное использование материалов, осуществлять очистку сточных вод, беречь энергию, совершать контроль над загрязнением воздушной среды, защищать окружающую среду, использовать возобновляемые источники энергии. Воздействие на развитие «зеленой» логистики оказывают: государство, т.к. оно разрабатывает и регулирует стратегии и программы в сфере защиты окружающей среды и природопользования; хозяйствующие субъекты используют экологоориентированные технологии во всей цепи поставок; потребители отдают предпочтение товарам с «зеленым» имиджем, благодаря этому усиливается внимание к упаковке и маркировке товаров.

Причины для решения вопроса о «зеленой» экономике:

1) Для многих компаний выбросы CO₂ (углекислого газа) уже являются фактором стоимости.

2) В будущем времени энергия станет дефицитной и дорогой. Экономия энергии уменьшает затраты и выбросы.

3) Также будет усиление регуляторных вмешательств со стороны государства по экологическим вопросам.

4) Клиенты становятся более экологичными, и эта тенденция будет развиваться и продолжаться. На сегодняшний день охрана окружающей среды является важным фактором для конкурентоспособности фирм.

5) Экологические проблемы спланивают не только сотрудников компании, но и общества в целом.

Есть ряд ограничений, которые сдерживают быстрый рост «зеленых» технологий:

1) низкий общественный интерес к вопросам бережливого природопользования;

2) отсутствие применения нормативно-правовых актов и механизмов, которые стимулируют использовать принципы экологичности;

3) довольно дорогие технологии (лишь незначительное количество предпринимателей осуществляют долгосрочные инвестиции в «зеленые» технологии, поскольку они не дают мгновенного результата).

Должна происходить интеграция «зеленых» технологий во всех звеньях логистической цепи. К примеру:

1) При управлении закупками настоятельно рекомендуется, чтобы поставщики оценивались с точки зрения экологичности производства товаров. Например: применять технологии, которые обеспечивают «бережливое» производство, в том числе применять принципы энергосбережения, минимизировать отходы на производстве. Отдельное внимание нужно уделить рециклированию (вторичное использование в производстве).

2) В рамках логистики распределения должны быть предусмотрены следующие сферы деятельности: использование экологически приемлемых упаковочных материалов, осуществление возврата упаковочных материалов, утилизация упаковки и товаров, не подходящих для их предполагаемого использования (физический, моральный износ).

3) В рамках транспортной логистики преимущественное внимание должно быть уделено экологическим транспортным средствам, которые активно используют экотопливо.

4) В рамках складской логистики должны быть разработаны экологические склады, соблюдающие условия хранения с указанными стандартами.

Чтобы обеспечить высокую степень защиты окружающей среды, необходимо на всех этапах товародвижения внедрить интегрированную систему защиты окружающей среды.

В заключении хочу сказать, что студенты – это будущие специалисты, имеющие собственные компании. Поэтому нам необходимо не только поддерживать окружающую среду, но и относиться к ней трепетно, с уважением и заботой. Хочу привести в пример логистическую компанию DHL. Штаб-квартира компании находится в Германии. У данной организации имеется программа GoGreen, суть программы состоит в том, что в приоритете является окружающая среда, а уже потом доход. Организация поставила цель к 2050 году добиться нулевого показателя выбросов. Компания пользуется электромобилями, вся

документация находится в электронном варианте. Кроме всего прочего, сажают огромное количество деревьев, участвуют в разнообразных экологических форумах. Я считаю, что окружающая среда и успех в бизнесе не только совместимы, но и тесно взаимосвязаны. Мне хочется, чтобы мы-студенты брали пример с передовых компаний, но при этом добавляли что-то новое, но обязательно полезное и доходное

Список литературы:

1. Лукинский, В. С. Логистика и управление цепями поставок : учебник и практикум для академического бакалавриата / В. С. Лукинский, В. В. Лукинский, Н. Г. Плетнева. — М.: Издательство Юрайт, 2018. — 359 с.
2. Капустина Л.С. «Зеленые» технологии в логистической деятельности // Известия УрГЭУ. 2016.
3. Вацалова, Т. В. Устойчивое развитие : учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / Т. В. Вацалова. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2018.
4. Рябчинский, А. И. Организация перевозочных услуг и безопасность транспортного процесса / А.И. Рябчинский, В.А. Гудков, Е.А. Кравченко. - М.: Academia, 2016. - 256 с.
5. Логистика. Учебник для бакалавров. Владимир Степанов, 2015 г.

**ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ТУРПРОДУКТА
И ВОЗМОЖНОСТИ SMART ТЕХНОЛОГИЙ**

ЖАКАНОВА А.

студентка группы ТУР-19-5с

АЕШОВА Н.Т.

старший преподаватель

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассмотрена роль и значение SMART технологий в развитии туристской отрасли. В продвижении турпродукта туристские фирмы принимают различные решения по продвижению своего продукта. Для решения вышеперечисленных задач компании осуществляют такие меры как промоушн на просторах интернета, площадок типа инстаграмм, фэйсбук, вконтакте.

Ключевые слова: SMART технологий, турпродукт, экскурсия, промоушн, букинг-сервис, PR – акции, туристские впечатления, IT-инструменты.

Турпродукт - это комплекс туристских услуг необходимых для удовлетворения потребностей туриста в период его путешествия. Иначе говоря турпродукт – это заранее подготовленная туристская программа для туристов. Ее разработкой занимаются непосредственно квалифицированные туроператоры или турагенты, в зависимости от специализации предприятия. Турпродукт состоит из 3 компонентов: тур, дополнительные экскурсионные услуги и товар. Разберем каждый компонент по отдельности. Первый компонент – это тур, основа всего турпродукта. В тур входит весь комплекс услуг по размещению, питанию и трансферу. Тур можно дифференцировать под каждого туриста индивидуально, в соответствии с его предпочтениями, бюджетом и целям его поездки. На сегодняшний день на рынке туристских услуг имеется невероятное количество различных туров, которые найдут своего покупателя. Следующий компонент это дополнительные экскурсионные услуги, что собой представляет экскурсия? Экскурсия – это посещение достопримечательных объектов, целью которой является получение знаний и туристских

впечатлений. Экскурсии могут быть групповые или индивидуальные, самым распространенным является групповые экскурсии. Они несут в себе широкий спектр познавательной информации, передают культурно-исторические ценности того или иного объекта. Здесь является важным аспектом, насколько квалифицирован экскурсовод и как он преподносит информацию. Последний компонент – это туристский товар. Это те товары, которые турист приобретает во время путешествия. Это могут быть какие-либо сувениры или же вещи, символизирующие какую-либо страну. Особенно отличаются товары, которые предназначены для специализированных туров, таких как: рафтинг, спелео, горный и велосипедный туризм. Здесь выделяется туристский инвентарь, к примеру: спасательные жилеты, палатка, байдарка и т.д

В туристской отрасли продвижение турпродукта является одним из наиважнейших факторов в развитии той или иной турфирмы. Маркетинговая стратегия – это основа продвижения турпродукта.

Продвижение турпродукта решает такие задачи, как:

- потребительский спрос, анализ рынка, цель организации;
- виды маркетинговых продвижений;
- выбор поставщиков товаров и услуг

В продвижении турпродукта туристские фирмы принимают различные решения по продвижению своего продукта. Для решения вышеперечисленных задач компании осуществляют такие меры как промоушн на просторах интернета, площадок типа инстаграмм, фэйсбук, вконтакте. Так как такие маркетинговые решения не требуют больших затрат, но при этом более эффективные. Также востребованы рекламные баннеры в крупных городах, как правило их размещают в центре города, где самая большая проходимость. Такое размещение требует чуть больше затрат, но не менее эффективна. Для продвижения своего товара турфирмы используют услуги SMM агентства, ныне которые востребованы на рынке. В последнее время услугами этих компаний пользуется огромное количество различных предприятий, так как данные агентства уже имеют видение в этой сфере.

Главной задачей туроператора является разработка актуального и качественного турпродукта, не менее важным аспектом считается способ подачи информации для потребителей, она должна быть легкой для понимания, запоминающейся и должна нести экономическую и финансовую выгоду для туроператора.

Для перспективного продвижения турпродукта важен сам процесс создания стратегии. Нужно изучить внешние и внутренние факторы, которые влияют на продвижение продукта. При разработке турпродукта нужно задать ряд стратегических вопросов: кому продавать? где продавать? каким образом продавать? Получив ответ на эти вопросы, мы можем уже сформулировать основные цели и задачи. Основой всех целей и задач является получение прибыли, удовлетворение потребностей клиентов и поддержание имиджа. Что говоря о значении SMART технологий в развитии туризма, как прибыльной отрасли. То можно сказать что именно эти технологии улучшили качество работы в сфере туризма и приумножили доходы в сотни раз, что сделало туризм одним из ведущих сфер в экономике. Смарт-туризм отковывает для туристов мир удивительных путешествий. Так к примеру сейчас доступен огромный перечень онлайн-услуг покупки билетов, бронирования билетов на самолеты и другой транспорт в том числе и экскурсии, также можно арендовать велосипеды и многое другое. Благодаря мобильным приложениям смартфон туриста служит гидом, переводчиком и платежной картой, ведь сейчас есть очень удобные приложения как Apple Pay и Samsung Pay.

Если рассматривать влияние новых технологий на туризм, то стоит выделить букинг-сервисы, которые в разы облегчили жизнь путешественника. Также стоит отметить появление в туристском пространстве так называемых «миллениалов», то есть это новый набор характеристик туриста, таких как: новые привычки проведения отдыха, новые модели потребления, новые бизнес-модели и связь с цифровыми технологиями. Принципы смарт-технологий: инновационное пространство, доступность, обеспечение передовыми

технологиями, способствовало устойчивому развитию туристской территории, упрощение взаимодействия и интеграция среды и гостя, повышение качества услуг для гостей. Направления: творчество, устойчивость, координация, ответственность, использование IT-инструментов и приложений.

Говоря об IT-инструментах, технологиях и приложениях, можно отметить разработку студентов нашего Экономического Карагандинского Университета. Наши студенты разработали приложение для мобильного телефона, его название «ТурГид». Это приложение работает на таких платформах, как IOS и Android. На данный момент это приложение еще не запущено, но в скором времени будет доработан и будет готов к использованию. Что вообще представляет собой это приложение? Приложение содержит в себе очень удобные функции, к примеру: аудиогид, который позволит вам проникнуться местной атмосферой, автоматическое проигрывание историй тура, работает в оффлайн режиме, возможность пользования картой, это приложение сэкономит ваше время и деньги, ведь вам не нужно будет покупать услуги гида или экскурсовода.

В заключении данной статьи, можно сказать о том, что продвижение тура это совокупность методов и инструментов, которые позволяют выгодно продать турпродукт.

Стоит отметить инструменты продвижения турпродукта, такие как:

- Работа с агентами;
- Реклама;
- Стимулирование сбыта;
- PR – акции.

В продвижение турпродукта турфирма вкладывает больше средств, чем в другие, но при этом турагентство не может позволить себе потратить на рекламную компанию больше 10% от общего оборота турфирмы.

Без SMART технологий инновационная жизнь людей невозможна.

Список литературы:

1. Жертовская Е.В., Якименко М.В. Возможности и перспективы использования технологий smart city для развития туризма территории // Фундаментальные исследования. – 2018. – № 2. – С. 83-89;

2. Smart tourism: foundations and developments [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/280719315_Smart_tourism_foundations_and_developments

МЕМЛЕКЕТТІК МЕНЕДЖМЕНТ: МҮМКІНДІКТЕРІ МЕН ШЕКТЕУЛЕРІ

ЖҰМАЖАН Е.Қ.

МН-21НП тобының магистранты

ДЖАЗЫКБАЕВА Б.К.

PhD докторы, доцент

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,
Қарағанды қаласы, Қазақстан Республикасы

Аннотация: Мақалада мемлекеттік менеджменттің жалпы түсініктері және жалпы мемлекетті басқаруда реформаларға әкелетін мүмкіндіктері қарастырылған. Жалпы мемлекеттік менеджментке ауысу барысында пайда болатын шектеулер анықталып, олардың алдын алу алғышарттары зерттелген.

Түйін сөздер: мемлекеттік басқару, мемлекеттік басқару реформасы, мемлекеттік менеджмент, менеджеризм

Менеджменттің жалпы курсынан ұйымдастыру ретінде белгілі бір мақсатқа қол жеткізу немесе стратегияны жүзеге асыру бойынша күш-жігерді бөлу және біріктіру, ал менеджмент ретінде - белгіленген мақсатқа қол жеткізу барысында адами ресурстар мен материалдарды тиімді пайдалану түсініледі. Ұйымдастыру және менеджмент салалар мен қызмет түрлерінің барлық деңгейлерге тән — жеке істерден халықаралық қызметке дейін.

"Public administration (мемлекеттік басқару) - мемлекеттік билік органдары мен басқару аппаратындағы мемлекеттік шенеуніктердің кәсіби қызметін немесе үкіметтің шешімдерін жүзеге асыруға бағытталған қызметтің барлық түрлерін белгілеу ретінде пайдаланылатын термин. Алайда, мемлекеттік, коммерциялық, үкіметтік емес және квазимемлекеттік ұйымдар арасындағы өзара тәуелділіктің күрделенуі, олардың өзара ықпал ету желілерін қалыптастыру жағдайында мемлекеттік саясатты қалыптастыру мен жүзеге асыруды мұндай түсінудің жеткіліксіз болуы мүмкін. Мемлекеттік басқарудың қазіргі заманғы міндеттерін белгілеу үшін "Public management" (мемлекеттік менеджмент) термині басқарудың қазіргі заманғы технологияларын пайдалану қажеттілігін және мемлекеттік сектордағы нарықтық қатынастардың өскен рөлінің артуын акцентлеу үшін жиі қолданылады.

Мемлекеттік менеджмент мемлекеттік басқарудың жаңа түсіндірмесі ретінде өткен ғасырдың 70-жылдары мемлекеттік саясат мектебінің дамуымен бірге пайда болды. Ол жоғары лауазымды тұлғалардың қоршаған ортасының маңыздылығына және стратегиясына акценттен басталды. Мемлекеттік басқарудан мемлекеттік менеджментке көшу басқарушылық шешімдерді талдаудың қазіргі заманғы құралдарын және нақты бағдарламалар (мемлекеттік та, бизнес саласында да) арқылы оларды іске асыру практикасын пайдалана отырып, басқарудың нақты қолданыстағы рәсімдерін зерделеу жағына дәстүрлі институционалдық тәсілден кетуді білдіреді.

Мемлекеттік менеджмент доктриналардың сәйкессіздігі мен қарама-қайшылығына назар аударды, соның негізінде қазіргі заманғы әкімшілік мемлекет құрылады. Осы тұжырымдама пайда болғаннан кейін ішкі және сыртқы функцияларды иерархия және бөлу қағидаттарына негізделген бақылау және есеп беру үлгілері бұдан былай сөзсіз қабылданбады. Көптеген зерттеулерде мемлекеттің оң мүмкіндіктері оның күшімен емес, "желілік құрылымдарды" құру және қолдау қабілеттілігімен айқындалады, оның шеңберінде ол жеке топтық мүдделермен бірлесіп басқарудың тиімді, келісілген және мақсатты жүйесін әзірлейді және іске асырады. Осылайша, мемлекеттік менеджмент басқарушылық шешімдерді талдаудың қазіргі құралдарын және нақты бағдарламалар арқылы оларды іске асыру практикасын пайдалана отырып, басқарудың нақты қолданыстағы рәсімдерін зерттеу жағына дәстүрлі институционалдық тәсілден кетуді білдіреді. Мемлекеттік басқарудың қазіргі заманғы зерттеушілері мемлекеттік, жеке және қоғамдық ұйымдардың менеджерлері арасындағы коммуникацияларды, байланыстар мен өзара іс-қимылдарды зерделеуге шоғырланады, өйткені дәл осы салада нақты шешімдер қабылданып, басқару функциялары жүзеге асырылады.

Менеджеризмді мақсатты орнату мемлекеттік ұйымдарда бюрократиялық кәсіпкерлік мінез-құлыққа көшуден тұрады, бұл ең алдымен мемлекеттік ұйымдардың басшылары мен қызметкерлерінің, сондай-ақ сайланбалы лауазымды тұлғалардың уәждемесін өзгертуді қамтиды. Мысалы, көптеген мемлекеттік бағдарламалар - бұл тұтынушылар жақсы қызмет алу үшін басқа орынға бара алмайтын монополиялар. Бағдарламалардың басым бөлігі нәтижелердің емес, олардың көлеміне байланысты қаржыландырылады (қанша бала жәрдемақы алуға құқығы бар, қанша отбасы жеткілікті кедей). Мемлекеттік бағдарламалар фантастикалық нәтижелерге қол жеткізгендіктен емес, олар фантастикалық ақша сомасын жұмсайды, өйткені маңызды болып саналады. Олардың басшылары үлкен танымалдылық пен жоғары жалақы алады, себебі олар тамаша нәтижелерге қол жеткізді, өйткені олар бюрократия көлемін арттырды.

Осыдан клиенттерге қызмет көрсетуге, қызметкерлердің дербестігіне, іріктемелі бәсекелестік пен әкімшілік қайта реттеуге назар аударуды күшейту арқылы мемлекеттік бағдарламаларды өзгерту талабы. Мемлекеттік сектордағы менеджментке осы көзқарас

тұрғысынан мемлекеттік басқару бақылау функцияларына бағдарланған және қисық бюрократиялық, формалистік болуы міндетті емес.

Бюрократиялық парадигма үшін соңғы уақыттың ең маңызды тұжырымдамалық шақыруы мемлекеттік ұйымдардың клиент хабардар болуы және көрсетілетін қызметтерге бағдарлануы тиіс деген пікір болып табылады. Клиенттер мен қызметтер туралы пайымдаулар осы ұғымдарды басқа жағдайларда пайдалану талдауымен жабдықталған жағдайда, олар (пайымдаулар) басқарушыларға өздері назар аударуға лайық деп санайтын нақты проблемалар үшін балама шешімдер жасауға көмектеседі. Менеджеризм ұйымдар туралы дәстүрлі веберлік идеяларға және олардың қалай жұмыс істеуі керектігі туралы ашық айтады. Оның негізгі постулаттары келесі бес негізгі ережелерге енгізілуі мүмкін [1]:

1. Бұрын мемлекеттің жауапкершілік аймағына кірмеген азаматтардың қажеттілігінің жаңа салалары есебінен мемлекеттік мекемелердің жауапкершілік аймағын кеңейтуді қоса алғанда, клиентке бағдарлау. Мемлекеттік ұйымдар клиенттердің қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін өздерінің негізгі операцияларын қайта жасайды. Олар нарық динамикасын, яғни бәсекелестікті және клиентті таңдауды пайдаланады.

2. Мемлекеттік құрылымдар қызметінің нарықтық бағасы, олар ережелердің орындалуына емес, нәтижелерге қол жеткізуге жауап береді. Олар ұйымдарға өз міндеттерін орындауға еркіндік бере отырып, бюджетті, персоналды, жеткізу жүйесін жаңғыртады. Олар бақылау жүйесін қателіктерді жасайтындарды дәлелдеу емес, мәселені шешу үшін қайта бағдарлайды. Олар инновацияларға кедергі келтіретін қажетсіз жағдайларды жояды. Олар мемлекеттік басқарудың төмен деңгейі сияқты материалдық тәуелді ұйымдарды реттеуді жояды. Жұмыс сапасына дербес жауапкершілік шығындармен немесе басқа өлшемдермен салыстыру жолымен қызмет нәтижелерін бағалау арқылы белгіленеді.

3. Мемлекеттік функциялар әдетте келісім-шарт бойынша жеке ұйымдарға берілетін мемлекеттік агенттер қызметінің көптеген бағыттарын жекешелендіру. Соңғы онжылдықта кейбір елдер мемлекеттік қызметтерді жекешелендіру әдістерін енгізу кезінде белгілі бір қиындықтарға тап болды.

4. Басқаруды орталықсыздандыру, бұл жергілікті органдардың қызметін жандандырудан, сондай-ақ мемлекеттік саясат мақсаттарын орындауды қамтамасыз ету үшін мемлекеттік емес институттардың әлеуетін пайдалану ауқымын арттырудан көрінеді. Сондай-ақ, өз шешімдерін қабылдап, туындайтын мәселелерді көбірек шешу үшін бірінші қатарда жұмыс істейтіндерге билік беріледі. Штатты қысқарта отырып және қызметкерлерге төменгі деңгейдегі өкілеттіктер бере отырып, мемлекеттік менеджмент ұйымға нәтижелерге қол жеткізу үшін жауап беруге мәжбүрлейді.

5. Тиімді басқару үшін қолданылуы мүмкін әдістер спектрін кеңейту. Осы тұжырымдаманың арқасында мемлекеттік басқару практикасында стратегиялық жоспарлау сияқты менеджмент құралы пайда болды. Өткен ғасырдың 70-80 жылдары мемлекеттік басқаруда саяси талдау, басым міндеттерді шешу бағдарламалары, есептіліктің орындалуын бақылау, қаржылық басқару және деректерді электрондық өңдеу, яғни шығындарды қысқартуға және шығыстарды бақылауға бағытталған жеке сектордың әдістері сияқты әдістер қолданыла бастады.

Мемлекеттік менеджмент ұйымдық тиімділікті жақсартуға бағытталған, ол келесілерді қамтиды:

- бағдарламалар мен мақсаттардың жарамдылығына қатысты пікір алмасуларды қолдау;
- нақты еңбек нәтижелеріне негізделген жалақыны қоса алғанда, жақсы тиімділік үшін жаңа өлшеу механизмдерін енгізу үдерісінде салыстыру;
- ұйымның және оның бағдарламаларының тиімділігі мен тиімділігін мониторингілеу және бағалау үшін ақпаратты қамтамасыз ету;
- нақты анықталған бюджет қаражаты және ұйымның іс-әрекетінің күтілетін нәтижелері негізінде шығындар мен нәтижелерді зерделеу (нәтижелер бойынша бюджеттеу);
- ұйым қызметінің сипаты бойынша жақын ұйымдардың немесе әртүрлі ұйымдардағы

ұқсас әрекеттердің тиімділігін салыстыру және жақсартуға қол жеткізуге болатын қызмет түрлерін сәйкестендіру.

Сонымен қатар, мемлекеттік менежмент идеяларын дамытумен және таратумен бір мезгілде мемлекеттік мекемелер арасындағы бәсекелестікті дамыту ұсынымдарына айтарлықтай негіз болатын қарсылықтар да пайда болды, өйткені оның ынталандырушы әсерімен қатар мемлекеттік және коммерциялық ұйымдардың айырмашылығынан туындайтын белгілі бір теріс салдарлар да бар.

Сыншылар жеке және мемлекеттік басқару әртүрлі деп санайды, реформаторлық идеяларды (клиенттерге қызмет көрсету және бәсекелестік сияқты) жеке сектордан мемлекеттік басқаруға көшірудің кез келген әрекеті дұрыс емес және қауіпті деп қарастырылды. Олар демократиялық есеп берушілік пен иерархиялық ұйымдастырылған бюрократияның бұрыннан қалыптасқан дәстүрлеріне негізделеді. Алайда, мемлекеттік менеджменттің сынына дау тудырған көптеген мәселелер практикаға қарағанда теорияда үлкен мәселе болып отыр. Мемлекеттік ұйымдар қызметінің құқықтық нормалары шеңберінде кәсіпкерлік ынталандырудың болуы үздік нәтижелерге әкелуі мүмкін. "Келісім-шарттық" мемлекет оның әлсіреуін білдірмейді, ал мемлекеттің реттеуші қызметіне ұшыраған өзгерістер туралы, бюрократияны және мемлекеттік басқарудың стратегиялық буындарын бақылаудың жаңа нысандары туралы куәландырады. Егер жеке фирмалар халық үшін жақсы және жылдам тұрғын үй салса немесе телефон байланысын қамтамасыз етсе, онда үкімет оларға лицензия бере отырып, сол функцияларды орындаған және мемлекетке тиесілі ұйымдарға қарағанда осындай фирмаларға көп билік етеді. Дәл осы бірінші жағдайда мемлекет халықтың мүддесін қорғауға көбірек мүмкіндіктер береді.

Сынның басым бөлігі есеп берудің дәстүрлі тәсілдерінен тұрады: атқарушы биліктің еркін іс-қимылының заңнамалық үстемдігі және иерархиялық бюрократия ішіндегі әкімшілік іс-әрекеттер. Мәселе бүгінгі таңда бірде-бір тәсіл мемлекеттік басқару қандай болуы тиіс деген көріністі толық көлемде суреттей алмайды. Мемлекеттік секторға менеджмент қағидаттарын енгізу жолында көптеген кедергілер бар: дәстүрлі бюрократиялық ментальдық, тіпті менеджмент пен нарықтық экономика негіздерін жеткіліксіз білу. Кедергілерді қолданыстағы заңнамада да табуға болады, ол көп жағдайда басқару әдістерін енгізу үшін талап етілетін шешімдер қабылдау процесінде икемділіктің қажетті сатысын қамтамасыз етпейді.

Әрине, мемлекеттік басқарудағы менеджерлік тәсілді дамытуды панацея ретінде қарастырмаған жөн, оның мемлекеттік және коммерциялық ұйымдардағы менеджменттің айтарлықтай елеулі айырмашылықтары мен олардың қызметін бағалау өлшемдерінен туындайтын айтарлықтай негізгі шектеулері бар. Мәселен, мемлекеттік құрылымдарда мұндай критерий ретінде тиімділік пен нәтижелілікпен қатар, менеджмент шеңберінен шығатын құндылығы бар әлеуметтік әділдік болады. Сонымен қатар, саясаттың мемлекеттік басқаруға орасан зор ықпалымен байланысты бір іргелі айырмашылық бар, оны есепке алмағанда мемлекеттік менеджмент тек басқару технологияларының жеткілікті тар жиынтығына айналады, олардың қолданылуы жеткілікті шектеулі салдары болуы мүмкін. Мемлекеттік менеджменттің танымал жақтастары Д. Осборн "Управление без бюрократов: пять стратегий обновления государства" кітабында бизнес пен мемлекеттік басқару арасындағы үлкен айырмашылықты атап өтті, өйткені мемлекеттік ұйым саяси ортада өмір сүреді, ал жеке бизнес нарықтық экономикада өмір сүреді. [2] Сонымен қатар, жеке ұйымдар ірі жүйелердің немесе нарықтардың бөлігі болып табылады, ал олар, өз кезегінде, негізінен функционалды болады. Сондықтан пайда үшін жұмыс істейтін жеке меншік ұйымдардың көпшілігі нақты мақсаттар мен міндеттерге ие. Олар өз қызметінің түпкілікті нәтижелерін қалай өлшеуге болатынын біледі, бәсекелестік жағдайында жұмыс істейді және өз табыстарының немесе сәтсіздіктерінің өте нақты салдарларын бастан кешіреді, өз тұтынушылары алдында жауапты болады. Сондықтан коммерциялық менеджмент бойынша зерттеулер ең алдымен оның ішінде бар жүйені емес, ұйымның өзін қалай өзгертуге бағытталған. Сонда соңғы міндет менеджмент емес, экономикалық теория болады.

Батыс қоғамдарының мемлекетке заманауи көзқарасы оның ірі корпорацияларға ұқсас елеулі белгілерінен туындайды. Мемлекеттің бюджеті, кірістері, шығыстары және тіпті акционерлер - бір мезгілде оның клиенттері болып табылатын азаматтар бар. Олар мемлекеттік мекемелердің қызметтері барынша арзан және қолжетімді болуына мүдделі. Осы тәсілге сәйкес ірі корпорацияға ұқсас мемлекет, ең алдымен, өзінің "акционерлерінің" мүдделерін қанағаттандыруға, осы мақсатта өзінің тиімділігін арттыруға, бюджет есебінен құрылатын активтерді капиталдандырудың өсуіне, басқару технологиясын жетілдіруге және халыққа көрсетілетін қызметтердің сапасына ұмтылуға тиіс. Осылайша, мемлекеттік қызмет стилін оның ұтымды бастауларын нығайту бағытында ауыстыру туралы сөз болып отыр.

Мемлекеттік менеджменттің түпкі мақсаты барлық мемлекеттік секторды қызметтерді жеткізуші және жеке сектордың корпорациясы ретінде жұмыс істейтін тиімді және өндірістік ұйымдар желісіне көшіруден тұрады. Соңғы 20 жылда мемлекеттік менеджмент тұрақтандыруға ықпал етті және оның негізгі құрамдас бөлігін: қызметті өлшеуді енгізген көптеген елдерде мемлекеттік шығыстарды тіпті төмендетті.

Нәтижелілікті өлшеу жақсартулардың пайда болуы үшін қажет, сондай-ақ нарықтық тетік оны жеке секторда қолдануға мүмкіндік береді. Өз табиғаты бойынша мемлекеттік ұйымдар монополистер болып табылады және нәтижелілікті (өнімділікті) өлшеу квази-бәсекелестікке арналған құралды ұсынады. Бұл қызметті салыстыру және бағалау үшін мүмкіндік береді, демек, нәтижелерге негізделген бюджеттеуге әкеледі. Экономиканы, тиімділікті және өнімділікті өлшей отырып, мемлекеттік менеджерлер жақсартуды қажет ететін облыстар сияқты күшті және әлсіз қызмет орындарын сәйкестендіре алады.

Ұйымдастыру қызметінен басқа, менеджмент жеке қызметті өлшеуді қажет етеді. Онсыз оны басқару және ынталандыру мүмкін емес. Бірақ нәтижелі қызметті өлшеу жүйесін дамыту көп уақытты және кәсіби білімді талап етеді. Қызметкерлер жиі өз өнімділігін өлшегісі келмейді, оған әр түрлі жеке қатысушылардың (әсер ету орталықтарының) мүдделері қойылады, бұл осы үдерістің ырғағына және шешімдердің қалыптасуына әсер етеді. Алайда, мемлекеттік секторда шешімдер қабылдаудың жаңа түріне бағдарлау қоғамдық қызметтерді ұсынатын барлық адамдардың орындалуы туралы нақты және жақсы зерделенген ақпаратты дамытумен жақсартылған бақылау мен жауапкершілікті; бюджеттік жоспарлау процесі туралы ақпаратты; шенеуніктер үшін олардың қызметтерінің сапасын жақсарту және шығындарды төмендету үшін ынталандыруды қамтиды. Мемлекеттік ұйымдардың қызметіне менеджеризмді енгізу жауапты шенеунік үшін қажетті минимум ретінде жеке бақылаудың бес түрін белгілеуді қамтиды [3]:

- құқықтық бақылау (заңнамалық реттеу);
- қаржылық бақылау (мемлекеттік қаражат қалай жұмсалады?);
- саясатты жүзеге асыру тұрғысынан (мақсаттарға қол жеткізу; уәделер мен күтулерді орындау);
- демократиялық бақылау (сайлау органдарымен ақпарат және кеңес беру, азаматтармен байланыс);
- этикалық бақылау (этикалық нормаларға сәйкес әрекет).

Мемлекеттік менеджмент қазірдің өзінде табысты енгізілген елдерде саясаткерлер мен жоғары лауазымды тұлғалардың (мемлекеттік менеджерлердің) негізгі жауапкершілігі қалыптасқан саясаттың немесе мемлекеттік ұйымдар миссиясының мақсаттары мен нәтижелеріне қол жеткізумен байланысты. Ұйымдардың іс-қимылдарының заңнамаға немесе бухгалтерлік есептілік ережелеріне (қаржы қаражатын мақсатты жұмсауға) сәйкестігін бақылау саласында екінші дәрежелі жауапкершілік жатыр.

Қорытындылай келе, реформалар жетістігінің басты факторларының бірі - халықтың билікке деген сенімі болып табылаты анық. Оған тек мемлекеттік менеджменттің қағидалары жүзеге асыру арқылы қол жеткізіледі.

Әдебиеттер тізімі:

1. Бабун, Р.В. Государственное и муниципальное управление. введение в специальность (для бакалавров) / Р.В. Бабун. - М.: КноРус, 2017. - 128 с.
2. Осборн Д., Пластрик П. «Управление без бюрократов: Пять стратегий обновления государства» М.: Прогресс, 2011.
3. Василевич, С.Г. Государственное управление. Проблемы и пути повышения эффективности. Монография / С.Г. Василевич. - М.: Юнити, 2019. - 544 с.

НЕКОТОРЫЕ ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ "ЗЕЛЕННОЙ" ЛОГИСТИКИ

ЗУБОВА А. Н.

студентка группы Лог-18-2

СМАГУЛОВА К. С

доцент

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В статье представлены современные аспекты развития "зелёной" логистики. Рассмотрены инновационные методики и разработки управления ресурсами. Выделены перспективные направления по внедрению «зеленых» технологий в логистические системы. Приведены примеры применения принципов экологистики в некоторых зарубежных и казахстанских компаниях.

Ключевые слова: "зелёная" логистика, глобализация, экологический ущерб, информационные технологии, экологическая грамотность.

Логистические процессы являются важной составляющей любого предприятия, работающего в глобальной экономике. В то же время углубление процессов глобализации в мировой экономике объективно актуализирует проблемы совершенствования природоохранных мероприятий. Особый интерес со стороны компаний к экологизации логистических процессов вызывает повышение экологической грамотности и осведомленности потребителей, а также растущее значение экономических факторов в сохранении окружающей среды[1].

Экологистика рассматривается как перспективное направление для совершенствования отрасли управления цепочками поставок. Понятие «зеленая логистика» появилось в конце 80-х - начале 90-х годов прошлого века для определения новых подходов к структурированию деятельности логистических компаний в контексте ужесточения природоохранных мер. Под экологистикой понимается научная и практическая деятельность, которая предполагает создание эффективного механизма объединения экологических и социально-экономических на всех сферах этапах планирования, проектирования и регулирования цепочки поставок товаров путем минимизации экологического и экономического ущерба.

Основными объектами экологистического регулирования являются: потоки сырья, полуфабрикатов, готовой продукции, отходов производства; логистические операции и процессы и т. д. Кроме того, зеленые технологии включают в себя инновационные решения для переработки и вторичного использования материалов, очистки сточных вод, энергосбережения, регулирования и защиты окружающей среды и так далее.

Основные «зеленые» технологии в логистике включают в себя:

- выбор поставщиков сырья невозобновляемых ресурсов с минимальными издержками ;
- сокращение запасов для уменьшения потребности в складских площадях;
- оптимизация маршрутов транспортировки грузов с целью снижения вредных выбросов газа;

- переход на экологически чистые виды транспорта (морской, водный, железнодорожный) и сокращение перевозок, осуществляемых автомобильным транспортом;
- исключение из логистической цепочки промежуточных пунктов хранения и перевалки товаров;
- сокращение бумажного документооборота [2].

Ведущей идеей зеленой логистики является выявление и снижение негативного воздействия транспортных средств на окружающую среду.

В мировой экономике принимаются меры по минимизации транспортных выбросов, загрязняющих воздух. По оценкам экспертов, примерно 8% всех выбросов углекислого газа на планете приходится на транспорт, а складские сооружения составляют еще 3% [3]. В связи с этим внедрение «зеленых» технологий в логистическую деятельность поможет внести существенный вклад в сохранение климата на планете, подходящего для благоприятной человеческой жизни.

В настоящее время ведутся работы по развитию зеленых автомобильных магистралей, электронных дорог, оборудованных воздушными линиями, которые будут передавать электроэнергию на электрифицированные грузовики известных производителей (например, Volvo, Navista, Tesla,).

Экологически устойчивые объекты являются результатом улучшения экологического следа благодаря новым мерам и корректировкам, таким как переход на гидроэлектрические источники или современные солнечные панели с высокочастотными зарядными устройствами. Зеленые склады аналогично используют интеллектуальные электрические системы с интеллектуальными датчиками движения для освещения только используемых площадей, а также заряжают вилочные погрузчики вне рабочее время.

Согласно результатам исследования SMART 2020, благодаря новым информационным и коммуникационным технологиям к 2020 году можно сократить выбросы углекислого газа во всем мире на 15% и сэкономить 600 миллиардов евро на энергии. Отраслевая ассоциация BITKOM отмечает вторичный эффект, из-за которого IT предоставят возможность сэкономить в 5 раз больше углекислого газа, чем требуется для внедрения этих технологий.

С помощью инновационных методов управления ресурсами «зеленые» решения, основанные на использовании «умного» логистического программного обеспечения, позволяют реализовать принципы зеленой логистики на всех уровнях: от внутренней оптимизации до улучшения взаимодействия между различными точками и предприятиями, а также разработки и планирования цепочек поставок.

Программное обеспечение "Green Thunder IT" позволяет реализовывать экологические решения с помощью информационных технологий. Например, при управлении парком транспортных средств, планировании перевозок и организации рейсов с использованием системы управления перевозками PSI-tms можно использовать возможности транспорта гораздо эффективнее, а также избегать пустых рейсов и недоукомплектованных перевозок. Интегрированная система планирования и контроля PSI-global предназначена для визуализации, анализа, управления и оптимизации многоступенчатых логистических сетей, она определяет затраты и выбросы вредных веществ в соответствии с экологическими критериями.

В логистике зеленые технологии должны быть направлены на решение многих задач: улучшение рабочего процесса двигателей внутреннего сгорания; совершенствование свойств горюче-смазочных материалов и технических жидкостей; обработка выхлопных газов; применение современных технологий диагностики технического состояния автотранспорта; расширение сети контроля экологической безопасности; внедрение альтернативных, экологически чистых видов топлива. Почти все автомобили работают на углеводородном топливе. Представляется более разумным ввести заменители традиционных источников топлива, одним из которых предлагается использовать этиловый спирт. Его легко получают из простых сахаров (сахарозы из тростника или свеклы) по реакции спиртового брожения в анаэробных условиях. Можно также использовать растения, содержащие полисахарид

крахмала, который легко расщепляется на простые сахара (глюкозу). К таким растениям относятся злаки (пшеница, кукуруза, сахарный сорго), а также картофель, ямс, отходы после консервирования ананасов, бананы. В США из одной тонны старого картона или соломы после гидролиза целлюлозы и последующей ферментации глюкозы с помощью микроорганизмов получается 150 литров спирта. Для замены дизельного топлива можно использовать чистый (99%) этанол, обводненный этанол (94%), смесь этанола с дизельным топливом. Сейчас мир работает над снижением энергопотребления при производстве этанола - самого экологически чистого вида топлива. В рамках развития «зеленых» технологий в логистике можно предложить использование на автотранспорте вместо бензина и дизельного топлива газообразного топлива сжатого природного газа, при котором в два раза снижается токсичность отработавших газов, а при работе двигателя на природном газе, состоящем на 96–99 % из метана, выброс токсичных компонентов уменьшается в 4 раза. Снижение содержания серы и ароматических углеводородов в дизельном топливе снижает выхлопные газы в среднем на 30%. Еще одна область применения «зеленых» технологий в логистике - добавление воды в топливо для получения водотопливных эмульсий. Данная технология позволяет снизить выбросы вредных веществ: окиси углерода - на 20–25%, количества углеводородов - на 5–10%, оксида азота - на 40–70%, а также уменьшить дымность на 50–75%.

Еще одним направлением развития зеленой логистики является развитие зеленой упаковки. В развитых странах с учетом требований к экологической упаковке принимаются решения об ограничении импорта, используются нетарифные барьеры в виде специальных технических стандартов, специальной маркировки товаров, подтверждающей их экологическую чистоту.

Экологически чистый бренд - это один из видов экологических деклараций, характеризующих воздействие логистических услуг на окружающую среду. Например, общеевропейская система сертификации экологических свойств товаров предусматривает единую экологическую маркировку. Данная маркировка может указывать на: экологическую безопасность продукта в целом; возможность использования самого продукта и его частей или упаковки в качестве потребительских отходов; особая опасность, которую продукт представляет для окружающей среды или людей («огнеопасно», «взрывоопасно» и т. д.).

Среди международных компаний, успешно реализующих концепцию «зеленой» логистики, можно выделить следующие: Nord Stream AG (Германия) - построила самый экологичный в мире газопровод «Северный поток» с минимальными выбросами CO₂ в атмосферу; DHL (Германия) - внедрила сервис GoGreen и ведет учет выбросов CO₂ при транспортировке всех грузов; UPS Air Cargo, оператор экспресс-доставки (США) - использует машины с гибридным двигателем; Deutsche Bahn Schenker Rail (Германия) - реализует проект Eco Plus и получает электричество для своих электровозов из возобновляемых источников энергии; Green Cargo Road & Logistics AB (Швеция) - применяет энергосберегающие локомотивы; Toyota (Япония) - широко использует ветряные турбины и солнечные панели для создания электроэнергии; K Line, судоходная компания (Япония) - разработала инновационную компьютерную систему, которая занимается оптимизацией работы двигателей на основе мониторинга погодных и гидрографических условий, что приводит к уменьшению загрязняющих выбросов в атмосферу [5].

Несмотря на позитивные тенденции в развитии экологических технологий за рубежом, в Казахстане можно выделить ряд моментов, которые тормозят развитие зеленых технологий. Наиболее важными из них являются: низкая степень заинтересованности части населения в «бережливом природопользовании»; отсутствие необходимой законодательной базы и механизмов, инструментов для стимулирования использования зеленых стратегий; отсутствие альтернатив дорогостоящим методам. В Казахстане эко-логистика долгое время не использовалась достаточно активно, так как в большинстве случаев она увеличивала стоимость логистических услуг. Однако некоторая работа по зеленой логистике в Казахстане осуществляется. Так, некоторые казахстанские и международные компании

специализируются на применении «зеленых решений». В качестве примера использования «зеленых» технологий можно рассмотреть деятельность АО «НК» ТТЖ». Компания уделяет особое внимание повышению эффективности охраны окружающей среды. Благодаря техническому перевооружению воздействие на окружающую среду снижается. Тепловозы подвергаются капитальному ремонту с заменой устаревших двигателей на современные, более экологичные. На железную дорогу приходят локомотивы нового поколения, постепенно внедряются новые системы отопления и водосберегающие технологии. С 2019 года во всех структурных подразделениях ГР, была реализована отдельная программа сбора твердых бытовых отходов: пластмассы, бумага, стекло, было оборудовано около 200 специальных площадок. Эта работа направлена на использование переработанных материалов и сокращение потока отходов на свалки. По результатам за первый квартал было экспортировано около 400 коробок бумаги, более 100 коробок из пластика и более 70 коробок из стекла. Экономия от проекта составила 3,8 млн. тенге.

Развитие «зеленых» технологий в логистике должно основываться на соответствии казахстанской техники современным международным требованиям и идти по пути комплексного развития и применения конструктивных, эксплуатационных и других мер.

В целом непосредственное внедрение и активное использование принципов зеленой логистики в долгосрочной перспективе может привести к следующим результатам:

1. Оптимизация и рационализация использования всех имеющихся ресурсов предприятия, в том числе: использование вторичной упаковки и ее утилизация, снижение энергопотребления за счет теплоизоляции складов и использования солнечных панелей, сокращение бумажного документооборота и дальнейший отказ от него.

2. Общее улучшение экологической ситуации в стране за счет снижения доли экологического ущерба.

3. Оптимизация расположения объектов, оказывающих логистические услуги, с учетом размещения альтернативных источников энергии.

4. Регулирование предпринимательской деятельности в рамках эко-принципов на основе соответствующей нормативной базы.

5. Повышение уровня экологической грамотности среди субъектов предпринимательства: как домохозяйств, так и производителей [5].

Таким образом, анализ лучшего отечественного и зарубежного опыта показывает, что в Казахстане, как и во всем мире, наблюдается устойчивая тенденция к повышению интереса к применению и развитию «зеленых» технологий. Это подтверждает, что «зеленая логистика» как научное направление актуальна в современном мире. Это оказывает не только экологическое, но и экономическое и социальное благоприятное воздействие. Внедрение "зеленых" технологий в логистику требует детального изучения и дальнейшего развития теоретических и практических положений управления цепочками поставок, основанных на принципах экологистики.

Список литературы:

1. «Современные тренды «зеленой» логистики в условиях глобализации»// журнал «Логистика», А.Кизим, Д.Кабертай, — 2013 г.

2. Бережная, Л. Ю. Анализ тенденций исследования "зеленой" логистики [Электронный ресурс] / Бережная Л. Ю. // Логистика и управление цепями поставок, 2018. - № 2 (85). - С. 52-55. - 4 с.

3. Palanivelu P. ,Dhawan M. Green Logistics // TCS. URL: http://www.tcs.com/SiteCollectionDocuments/White%20Papers/CPG_WhitePaper_Green_Logistics_08_2010.pdf.

4. А., Кабертай Дж. Современные тренды «зеленой» логистики в условиях глобализации // Логистика. 2013. № 1. С. 46-49

5. Журавская М., Тарасян В. Forming of the regional core transport network taking into account the allocation of alternative energy sources based on artificial intelligence methods // Transport problems. — М.:, 2014. — С. 121-130.

ЛОГИСТИКА В СФЕРЕ ТУРИЗМА

ЗУБОВА А. Н.

студентка группы Лог-18-2

ДАУЛЕТОВА А. М.

доцент, к.э.н.

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация: В данной статье рассмотрены аспекты использования логистики в сфере туризма, выявлены проблемы, связанные с осуществлением развития данного направления в Республике Казахстан, и сформированы варианты их решений.

Ключевые слова: логистика, туризм, сфера услуг, цепочка поставок, туристический кластер.

Современная экономика многих государств отличается развитием услуг, включающей в себя различные сферы деятельности. Одним из направлений деятельности в сфере оказания услуг населению является туристический сектор. Индустрия отдыха выступает производной практически всех видов сервисной деятельности и объединяет предприятия, предоставляющие санаторные и туристические услуги, а также предприятия инфраструктуры.

В организации отдыха и обслуживания клиентов в сфере обращения туристических услуг используются коммерческая деятельность и логистика.

Туризм и логистика тесно связаны друг с другом. Логистика туризма - новейший научно-практическое направление, изучающее логистические особенности туристической отрасли. Применение логистических принципов в управлении туристическими фирмами дает возможность повысить доходность туристического бизнеса с помощью уменьшения издержек и повышения уровня логистической координации всех операций по обслуживанию туристов. В функциональном аспекте туристические услуги, предполагают логистические функции снабжения, производства и сбыта. Поэтому каждую составляющую можно рассматривать как отдельную логистическую подсистему, а затем оптимизировать работу туристического комплекса определенного уровня в целом [1]. Путем логистического подхода решаются проблемы устойчивого развития туризма, сохранности и восстановления рекреационно-туристических ресурсов; сокращаются риски ухудшения экологической ситуации. Следовательно, такой подход может быть основой для определения стратегии устойчивого развития туризма в стране и ее регионах.

В состав логистической системы туризма входят: информация - планирование туров, обработка заказов, прогнозирование спроса, перевозка туристов - выбор вида транспорта и компании-перевозчика, кадры, обслуживающие туристов, обслуживающее производство - подразделения логистики, которые обслуживают процесс формирования тура и оказания услуг потребителю.

Туристические продукты и услуги, вытекающие из пожеланий и потребностей туристов, варьируются в зависимости от страны и региона. Удовлетворение этих ожиданий является одной из основных задач предприятий, работающих в сфере туризма. Это требует, чтобы индустрия туризма работала с индустрией логистики из-за предоставления туристам как товаров, так и услуг. В связи с изменяющимися и дифференцирующимися

потребностями туристов, турагенты обязаны немедленно предлагать свои товары и услуги. Поэтому предприятия в сфере туризма должны очень хорошо использовать элементы логистики и отвечать ожиданиям [2].

Когда проводятся исследования в области туризма, видно, что концепции туризма и цепочки поставок используются вместе. Цепочка поставок определяется как система, которая позволяет одновременно согласованно перемещать большое количество бизнес-процессов с целью преобразования продуктов в готовые продукты, распределения этих продуктов среди агентов и клиентов и упрощения потока информации.

Цепочка поставок - это процесс систематического управления всеми функциями от начала покупки до последнего потребителя. Поскольку туристы считаются конечными потребителями в индустрии туризма, важно, чтобы цепочка поставок работала регулярно, без перерывов. Логистические элементы также рассматриваются как часть цепочки поставок, которые используются в туризме.

Элементы логистики относятся к транспортным, складским и таможенным операциям, в то время как элементы цепочки поставок охватывают все другие аспекты концепции логистики. Поэтому необходимо использовать правильные методы логистики с точки зрения снижения затрат для предприятий и устойчивости. В этом контексте все большее значение приобретает выбор предприятий, управляющих логистикой и цепочкой поставок в сфере туризма.

Основное отличие туристической индустрии от других отраслей с точки зрения логистики заключается в том, что люди имеют возможность путешествовать из одного места в другое. Туристические поставщики управляют процессом детального планирования, который осуществляет закупки, транспортировку, налоги, страхование, проживание, питание и все другие виды деятельности. Система поставщиков в туризме представлена на рисунке 1 ниже.

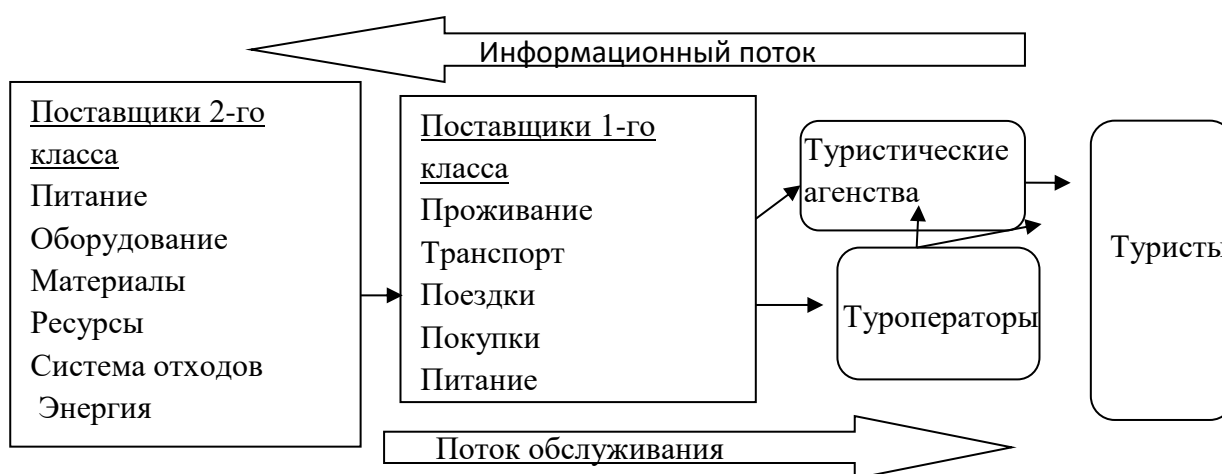


Рисунок 1 - Система поставщиков в туризме.

Туристические агентства и туроператоры играют активную роль с момента, когда туристы принимают решения об отдыхе, до конца отпуска. Туристические агентства - это предприятия, которые отвечают всем потребностям людей, которые хотят взять отпуск. Деятельность туристических агентств и туроператоров включает в себя логистический процесс в индустрии туризма (организация туров, предоставление услуг трансфера, информирование клиентов, организация туристических поездок, аренда автомобилей, продажа авиабилетов, проведение рекламных акций).

Туроператоры покупают продукты, которые им нужны во время путешествий, заранее, чем компании-производители туристических продуктов. После этого эти туристические продукты продаются туристам путем создания путевки по определенным ценам.

Посреднические туристические компании несут ответственность туристического спроса и достижение устойчивого потенциала. Турагентства и туроператоры являются важными предприятиями-поставщиками, которые обеспечивают сотрудничество индустрии туризма и туристов с планированием и управлением деятельностью, связанной с управлением логистикой.

При планировании путешествия учитывается множество факторов, среди которых к сфере логистики можно отнести: скорость доставки до конечного пункта, стоимость, возможность перевозки багажа и его вес, неблагоприятные экологические факторы, безопасность [3].

Компаниям необходимо разрабатывать долгосрочные планы перевозок туристов за границу, бронирования блоков мест в гостиницах. Современное развитие информационных технологий позволяет использовать разработанные для турфирм компьютерные программы. Они позволяют производить взаимосвязанные усовершенствования в планировании перевозок туристов, блоков мест в отелях, что помогает сократить до минимума количество не используемых в данный момент времени мест.

Успешное развитие индустрии туризма обуславливается наличием развитой и высококачественной транспортной системы, соединяющей места туристского интереса. Транспортные системы в управлении логистикой практически одинаковы в сфере туризма. Продукты, люди и услуги, предлагаемые им, доставляются автомобильным, морским, железнодорожным и воздушным транспортом.

Воздушный транспорт является важной транспортной системой. В последние годы, с развитием технологий и открытием новых аэропортов, спрос на авиационные транспортные средства значительно возрос. Системы авиаперевозок позволяют туристам экономить время в поездках на дальние расстояния..

В последние годы, с точки зрения туристического сектора, морская логистика, применяемая для перевозки товаров и туристов, получила импульс, особенно с использованием судов в праздничных целях. В этом контексте круизный туризм выходит на передний план. Не покидая круизный лайнер, туристы могут посещать новые места, веселиться, есть, отдыхать, заниматься спортом и проводить множество различных мероприятий.

С развитием развитием авиационной и морской логистики привлекательность железнодорожной логистики снизилась. Однако во многих странах мира существуют железнодорожные маршруты для туристических целей и путешествий. Этот удобный и доступный вид транспорта предоставляет альтернативный вид туризма для широких масс.

Элементы автодорожной логистики незаменимы для перемещения товаров и людей по всем отраслям. С развитием инфраструктуры автомагистралей предпочтение отдается дорожным транспортным средствам, особенно в сфере туризма на короткие и средние расстояния. Трансферы между туристическими регионами осуществляются автомобильным транспортом, до которого трудно добраться в туристические районы, а также между службами размещения и другими видами транспорта. Также автодорожная логистика часто используется как в продуктовой логистике предприятий по размещению, так и в услугах трансфера туристов.

Анализируя динамику экономических показателей развития казахстанской туристической индустрии, можно сделать вывод, что туристический потенциал реализован не полностью. Развитие туризма напрямую зависит от создания современного конкурентоспособного туристического комплекса, содержащего необходимую транспортную и логистическую инфраструктуру. По мнению международных экспертов, состояние развития индустрии туризма в Казахстане в последние годы характеризуется ее устойчивым развитием. За рубежом Казахстан начинает считаться одной из самых стабильных стран с уникальными туристическими возможностями. Следует учитывать, что, несмотря на впечатляющие природные достопримечательности, качество и уникальность казахстанского туристического продукта, недостаточное развитие транспортной и инженерной

инфраструктуры на туристических объектах, недоступность туристических объектов, недостаточное количество и качество обслуживания объектов придорожной инфраструктуры снижают степень удовлетворенности от поездок, что приводит к снижению числа прибывающих туристов и снижению уровня конкурентоспособности территории внутри страны и на международных туристических рынках.

В связи с этим необходимо разработать новые подходы к организации туризма на различных территориальных уровнях (страна, область, район, город). Одним из таких методов является кластерный подход.

Туристический кластер - это сосредоточение на определенной территории взаимосвязанных организаций и предприятий, которые занимаются разработкой, производством, продажей туристического продукта, а также деятельностью, связанной с индустрией туризма и рекреационными услугами.

Создание туристического кластера фактически определяет позиционирование территории и влияет на формирование положительного имиджа региона, что в целом позволит создавать высокоинтегрированные туристические предложения и конкурентоспособные туристские продукты. В Казахстане можно создать шесть кластеров с центрами в Астане, Алматы, Актау, Туркестане, Усть-Каменогорске и в Щучинско-Боровской курортной зоне.

Помимо кластеров, для развития туристической инфраструктуры страны, способной обеспечить устойчивый поток туристов, необходимо:

- развитие транспортной и дорожной инфраструктуры общего пользования и для удовлетворения туристических потребностей.
- развитие соответствующей инфраструктуры: системы управления электричеством, водой, канализацией и твердыми отходами, телекоммуникации в существующих и потенциальных туристических зонах.
- создание туристических комплексов, этнографических музеев и зон отдыха; реставрация памятников истории, культуры и этнографии.
- разработка проектов и строительство туристических объектов, в том числе средних и малых объектов размещения, с учетом обеспечения круглогодичного использования

Существует тесное сотрудничество между туризмом и логистикой. Использование наиболее подходящих транспортных средств логистики особенно важно для туристической индустрии с точки зрения обеспечения низких затрат и удовлетворения туристов.

Ожидания и потребности туристов в туризме направлены на посещение многих туристических регионов в короткие сроки. Транспортные средства, используемые в сфере логистики, также очень часто используются в индустрии туризма. Однако необходимо подобрать и использовать транспортные средства логистики, подходящие для планов отдыха и целей туристов. Туристические агентства и туроператоры действуют как предприятия, которые устанавливают отношения между индустрией туризма и индустрией логистики. Эти организации являются важными посредниками для обеих сторон, туристов и других предприятий.

Кроме того, кейтеринговые и гостиничные компании, работающие в сфере туризма, постоянно работают с логистической отраслью в сфере поставок и доставки продукции. Своевременная и точная доставка продукции важна для удовлетворения туристов. Туристические продукты должны быть предоставлены с услугами немедленно. Следовательно, использование правильных транспортных средств логистики в индустрии туризма важно для устойчивости туризма. Систематические и правильные методы логистики в индустрии туризма способствуют увеличению туристического спроса и увеличению доходов от туризма.

Список литературы:

1. http://knukim-students.at.ua/publ/logistika_v_turizme_osnovnye_opredelenija_turizma/2-1-0-21

2. Сидоров В.П. География туризма и логистика / В.П. Сидоров // Вестник Удмуртского университета. - 2008. - №1(45).
3. Шимова О.С. Основы устойчивого туризма: учебное пособие (ФГОС 3-го поколения). М.: ИНФРА-М, 2015

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ГОСТИНИЧНОЙ ИНДУСТРИИ

КАРАГУЛОВА А.

студентка группы Тур-31к

ЖУСПЕКОВА А.К.

к.э.н., доцент

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза
г.Караганда, Казахстан

Аннотация: В статье рассматриваются перспективы развития туризма, влияющие факторы на развития туристского бизнеса, конкурентноспособность на рынке, отличительная черта казахстанского туристского продукта, показатели развития гостиничного и туристского бизнеса в регионах Казахстана.

Ключевые слова: туристский бизнес, гостиничный бизнес, турпродукт, конкурентноспособность.

Перспективы развития гостиничного бизнеса в Казахстане связаны в первую очередь с развитием туризма. Как уже отмечалось ранее, туризм приносит большие доходы для страны принимающей его и этот определяет перспективность его развития. Именно туризм обеспечивает основную заполняемость и востребованность гостиниц. Международный туристский рынок сегодня представляет собой гигантский механизм с многомиллиардным оборотом и ожесточенной конкурентной борьбой, поэтому первоочередной задачей становится определение туристского продукта, который имеет присущие только Казахстану особенности и будет востребован. От этого зависит в каких сегментах рынка казахстанский турпродукт будет иметь наилучшие перспективы.

На основе проведенного анализа с учетом рекомендаций ВТО и имеющегося опыта можно выделить два базовых компонента казахстанского турпродукта: культурный туризм на Шелковом пути (паломнический и традиционный) и тесно связанный с ним эко-приключенческий туризм (сафари, рафтинг, орнитологический, треккинг, альпинизм, охота, рыбалка). В этом отношении следует выделить регионы, имеющие ресурсы для эко-приключенческого туризма, через которые пролегает маршрут Шелкового пути:

- Алматинская область;
- Жамбылская область;
- Южно-Казахстанская область;
- Восточно-Казахстанская область;
- Акмолинская область.

В принятой правительством Республики Казахстан Концепции развития туризма в Казахстане говорится, что «одним из самых серьезных ограничительных факторов в туристском бизнесе являются низкие возможности материальной базы индустрии туризма. В настоящее время вместимость в гостиницах, турбазах, кемпингах и других объектах размещения в республике составляет 35% загрузки [1].

Главной причиной предоставления некачественного туристского продукта в

областных центрах зарубежным посетителям является отсутствие гостиниц соответствующего класса, а имеющаяся гостиничная база изношена на 80 процентов, часть гостиниц находится в упадочном состоянии и на грани банкротства, так как были построены в 60-х годах. Анализ показывает, что наибольшую рентабельность имеют гостиницы туристского класса (2-3-звездные или малые и средние гостиницы). Именно по этому показателю казахстанский турпродукт не должен уступать (особенно в соотношении цена/качество) турпродуктам наших соседей по региону - Узбекистану, Кыргызстану, Таджикистану, Туркмении и России [1].

Отличительной чертой казахстанского туристского продукта является сезонность его характера, что требует принятия определенных мер и развития альтернативных видов туризма в несезон.

В соответствии с приоритетами в Концепции определены следующие районы и опорные центры первоочередного освоения:

- Заилийский (г.Алматы, с.Тургень, г. Есик, г.Талгар, г.Каскелен, с. Узунагач, г.Капчагай).
- Северо-Тяньшанский (с.Кеген, с.Нарынкол, с.Жаланаш, с.Чунджа, с.Кольжат).
- Жаркент-Талдыкорганский (г.Жаркент, с.Коктал, с.Басчи, г.Текели, г.Талдыкорган, курорт Жаркент-Арасан).
- Балхашский (оз.Балхаш, с.Прибалхашье).
- Северо-Жунгарский (с. Дружба, р-н оз.Алаколь, с.Лепсинск, р-н р.Лепсы, с.Жаркулак, с.Коктума, г.Сарканд, курорт Арасан-Капал).
- Жамбылский (г.Тараз, с.Мерке, р-н Мойынкум).
- Туркестанский (г.Туркестан, с.Турбат, с.Отрар, с.Шаульдер, с.Баба-Ата, г.Кентау, с.Шаян).
- Сайрам-Шымкентский (г.Шымкент, с.Сайрам, г.Арысь, г.Чардара, г.Сары-Агаш, г.Ленгер, с.Ванновка).
- Верхне-Бухтарминский (с.Катон-Карагай, с.Берель, курорт Рахмановские ключи, р-н оз.Маркаколь).
- Мангыстауский (с.Фетисово, г.Актау, р.п.Ералиев-Курык) [2].

Кроме того, высокой степенью привлекательности ландшафтов, доступностью, освоенностью территории в плане организации туризма характеризуются - государственные национальные природные парки (ГНПП), существующие и намечаемые к созданию, которые также следует отнести к объектам приоритетного освоения: ГНПП «Иле-Алатау», ГНПП «Алтын-Емель» (Алматинская область), ГНПП «Аксу-Джабаглы» (Южно-Казахстанская область), ГНПП «Баян-Аул» (Павлодарская область), ГНПП «Каркаралинский» (Карагандинская область), ГНПП «Бурабай» и «Кокшетау» на базе Щучинско-Боровской курортной зоны, Государственный природный заповедник «Коргалжынский» (Акмолинская область). Именно поэтому развитие гостиничного хозяйства должно осуществляться в названных регионах.

Необходимо учитывать специфику туризма в центрально-азиатском регионе. В сегментах Шелкового пути и приключенческого туризма основной поток зарубежных туристов нацелен на постоянное передвижение, причем в пределах всего указанного региона: Казахстан, Синьцзян уйгурский автономный округ (КНР), Кыргызстан, Узбекистан, Туркменистан [2].

Наиболее экономически оправданным нам видится маршрут Алматы-Туркестан. Ведь существуют определенные средние значения по стоимости туристских маршрутов, в рамках которого можно достигнуть наибольшего притока туристов. Для большой территории Казахстана – проблема транспортировки туристов является самой главной, поскольку переезды занимают значительную часть стоимости туров.

Маршрут может начаться либо в Алматы, красивейшем городе Казахстана и закончиться в Шымкенте либо наоборот. Для этого следует реконструировать аэропорт Шымкента для возможности приема тяжелых самолетов. Следует также провести

реконструкцию всей инфраструктуры аэропорта, доведя его до международного уровня.

По пути маршрута, туристы смогут посетить не только святыне места, но и познакомиться с древним городом Тараз и конечно же Алматы.

Город Алматы уже сейчас готов принимать гостей по высшему разряду. Более того намечается строительство еще одной высококласной гостиницы также в предназначенной для обслуживания клиентов в сфере туризма. Реализация последнего проекта – это строительство в Алматы новой элитной гостиницы для туристов из ближнего и дальнего зарубежья. Благодаря проекту появится до 680 новых рабочих мест.

В Таразе и Шымкенте, туристские объекты необходимо привести к уровню международных стандартов. Здесь необходимо создать колоритные для Казахстана объекты туризма, подняв на новый уровень его потенциал.

Допустим, восточных туристов трудно удивить восточными базарами, как можно удивить европейцев.

Однако однозначно они поразятся многонациональному составу Казахстана, его многообразию культур. Именно в этом направлении необходимо найти изюминку региона, чтобы это было единственным, неповторимым на земле местом, притягивающим туристов. Это в полной мере относится и к строительству гостиниц, например, оборудованных банями, по архитектуре и оформлению, подобным найденным при раскопках древнего Отрара.

Ориентируясь на сложившиеся данные о туризме по названному маршруту покажем перспективы роста туризма по названному маршруту, включая всех туристов – паломников и прочих туристов.

На рисунке 1 приведена ожидаемая динамика численности туристов по предлагаемому маршруту. Верхний график - казахстанцев, нижний – для иностранцев.

В основе расчетов использовала данные, изложенные в Концепции развития туризма в Республике Казахстан, одобренной постановлением правительства Республики Казахстан от 6 марта 2001 г. № 333.

Здесь также как и в случае с развитием туризма для паломников, предполагается постепенный рост стоимости туров, за счет улучшения обслуживания туристов, оказания нового перечня развлечений.

Причем ориентир будет делаться в основном на иностранных туристов, поскольку это принесет поступление валютных средств в казну государства.

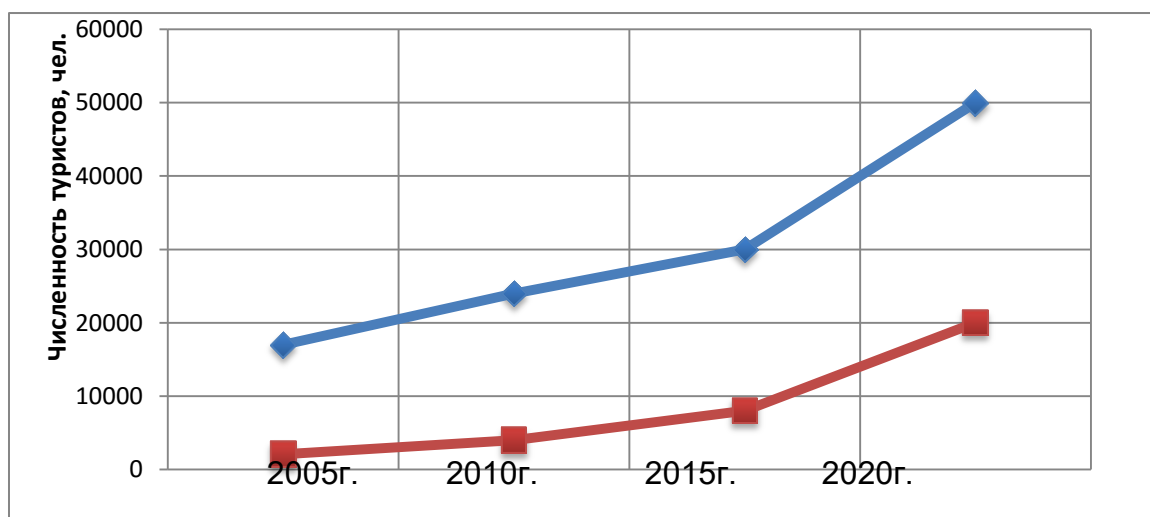


Рисунок 1 - Динамика роста туристов по маршруту Алматы-Туркестан на 2020 год

Рост численности туристов очевидно отразится на увеличении валовых доходов от туристской деятельности в Республике Казахстан. Данные приведены в таблице 1.

Таблица 1. Прогнозируемые данные о числе туристов по маршруту Алматы-Туркестан на 2020 год

Показатели	2005	2010	2015	2020
Численность туристов всего, чел.	17000	24000	30000	50000
В том числе иностранных	2100	4000	8000	20000
Суммы валовых доходов всего, млн. тенге	440,0	960	1800,0	5000,0
В том числе от иностранных туристов, млн. тенге	160,0	660	1360	4000
Примечание - составлено на основе источника [3].				

Таким образом, казахстанский турпродукт может быть эффективно представлен на рынке только в составе комплексного центрально-азиатского турпродукта, что предполагает развитие гостиничного хозяйства в соответствии с этой концепцией.

Далее развитие гостиничного хозяйства в Казахстане неразрывно связано со строительным комплексом республики.

В этом направлении наиболее важным представляется необходимость внедрения в строительной отрасли, в том числе при возведении гостиниц, международных стандартов ISO-9001-2000.

ISO 9001:2000 - это международный стандарт, обобщающий передовой мировой опыт в области управления производством, содержит требования к организации производства. Когда говорят о «Стандартах серии ISO 9000:2000», имеют в виду три международных стандарта: ISO 9000:2000, ISO 9001:2000 и ISO 9004:2000. В Казахстане введены в действие три аналогичных национальных стандарта: ГОСТ ИСО 9000-2001, ГОСТ ИСО 9001-2001 и ГОСТ ИСО 9004-2001 [3].

Ключевое понятие, используемое в стандартах – «Система менеджмента (управления) качества» (СМК). Особенностью стандартов является то, что они предъявляют требования не к качеству продукции напрямую, а к системе организации управления производством, которое призвано обеспечивать предсказуемый и стабильный уровень качества продукции. С точки зрения стандартов серии ISO 9000, качественной считается та продукция, которая удовлетворяет как специфицированным (прописанным), так и предполагаемым (не прописанным) ожиданиям клиента.

Интеграция Казахстана на равноправной основе в мировую экономику возможна только при условии использования международных стандартов. Вступление Казахстана в ВТО откроет свободный доступ на казахстанский рынок иностранным компаниям. Продукция и услуги большинства отечественных компаний окажутся неконкурентоспособными из-за несоответствия международным требованиям, что приведет к потере внутреннего рынка. Выход на внешний рынок также будет затруднен по причине того, что одним из основных условий тендеров по поставке продукции и услуг является наличие сертификата соответствия системы менеджмента качества (СМК) требованиям международного стандарта ISO 9001:2000.

Европейские предприятия делят своих поставщиков на 3 группы, причем разница закупочной цены в этих группах достаточно существенная (до 15%):

- абсолютно надежные (сертифицированная СМК ISO 9001:2000);
- относительно надежные (СМК ISO 9001:2000 в процессе внедрения);
- не надежные (СМК ISO 9001:2000 отсутствует).

Кроме того, внедрение СМК на основе ISO 9001:2000 приводит к повышению конкурентоспособности продукции/услуг, снижению рисков и повышению доверия со стороны кредиторов и инвесторов. На конец 2002 года в Казахстане было всего 26 предприятий сертифицированных по ISO 9001:2000. Это значительно меньше чем в России

(314), Вьетнаме (354) и ОАЭ (407), что не делает нам чести. Так, например, в Польше этот показатель составил 914 предприятий, в Чешской республике - 1125, в Словакии - 768, в Румынии - 767, в Венгрии - 4446. Большое количество сертифицированных предприятий в Индии - 2247, США - 4587, Германии - 10811, Италии - 14733, Испании - 8872, Великобритании - 9301, Австралии - 7024. Но самое большое количество в Японии - 16813 и Китае - 40997.

Приведенная выше статистика наглядно показывает, что в Казахстане доля сертифицированных предприятий составляет не более 3-х процентов, в то время как во всем мире их большинство.

Выгоды от внедрения СМК на основе стандарта ISO 9001:2000 и сертификации:

- получение преимущества перед конкурентами при участии в тендерных торгах;
- обязательное условие для получения государственного, военного или любого другого заказа, который финансируется из бюджета страны или города;
- упрощение и удешевление процесса получения лицензий или разрешений;
- повышение имиджа компании в глазах иностранных и казахстанских партнеров, инвесторов;
- снижение непроизводительных затрат;
- повышение качества продукции (услуг);
- усовершенствование системы управления и повышение ее эффективности;
- повышение ответственности и дисциплинированности персонала;
- повышение имиджа организации в регионе и отрасли, что очень важно для присутствия на рынке в первых рядах [4, с. 177].

Поскольку международные стандарты предполагают комплексное улучшение качества строительной продукции то очевидно, что оно не может произойти без инновационной деятельности в строительстве.

Инновационные новшества в строительной индустрии прямым образом могут оказывать положительное влияние на развитие гостиничного хозяйства.

Современные здания гостиниц, построенные по лучшим образцам мировой архитектуры, в наибольшей степени отвечающие запросам потенциальных клиентов, получают все большее распространение в Казахстане.

Применение новых строительных технологий и материалов, позволяют строить новые гостиницы, позволяющие существенным образом снизить в последствии эксплуатационные расходы по содержанию зданий.

Например, широкомасштабное использование пенобетонных блоков, позволяют в два раза снизить затраты на отопление зданий, что в конечном итоге сказывается на тарифном плане гостиницы, снижаются цены на проживание, следствием чего становится повышение конкурентоспособности гостиницы.

Некоторые гостиницы стали применять гелиосистемы и за счет этого, используя энергию солнца, экономить расход горячей воды.

Развитие гелиотехнологий, пока не получило большого распространения в Казахстане. Однако во всем мире все чаще стали использоваться альтернативные варианты энергоресурсов и экономии традиционных видов энергоносителей.

Те же гелиосистемы способны существенным образом не только снизить расходы на горячую воду, подаваемую в гостиницы, но и частично использовать энергию солнца для обогрева зданий и выработку электроэнергии. Это весьма перспективное направление для Казахстана, туристские маршруты которого пройдут по отдаленным районам. Использование энергии солнца снизит затраты на доставку топлива и электроэнергии в такие районы. Это связано с тем, что современные гелиосистемы способны преобразовывать солнечную энергию даже при низкой солнечной радиации, т.е. при средней облачности. Позволяя нагревать воду до 70° С. Более того накопленный опыт в мореплавании, где функционируют солнечные опреснители воды, актуальны в Казахстане, где ощущается дефицит пресной воды и много подводных источников с соленой водой.

Таким образом, только использование инноваций в строительстве гостиниц, может поднять уровень их комфортабельности в условиях дефицита ресурсов по пути прохождения туристских маршрутов.

Частные предприниматели, решившие связать свой бизнес с гостиничным хозяйством Казахстана должны ориентироваться на перспективных направлениях развития туризма, транспорта и средств связи [5, с. 118].

Казахстан имеет все возможности для успешного развития гостиничного хозяйства. В тоже время гостиничный и туристский бизнесы республики еще далеки от совершенства.

Туристы не спешат в Казахстан, базы отдыха мало заботятся о комфортности проживания, благоустройстве и чистоте территорий, цены на номера порядком завышены.

К основным тенденциям развития предприятий индустрии гостеприимства в Казахстане:

- появление на рынке международных гостиничных сетей;
- активное развитие сети малых предприятий и альтернативных гостиничных форм (квартиры посуточно);
- снижение стоимости гостиничного номера в условиях кризиса;
- снижение в последние 2-3 года потока туристов и показателей работы гостиниц;
- активный спрос на услуги гостиниц 4* и квартиры посуточно;
- внедрение в индустрию гостеприимства новых компьютерных технологий.

Показатели загрузки номерного фонда в целом не высоки по республике – только 20%.

Количество обслуженных посетителей составило в 2016 году составило 1 145 тыс. человек.

Активность работы гостиниц тесно связана с таким показателем как уровень жизни населения и уровень деловой активности. Известно, что наиболее активными в экономическом плане можно назвать 4 города на «А»: Алматы, Астана, Атырау и Актау. Именно данные регионы отличаются также и высокими показателями эффективности развития гостиничных услуг (рисунок 2)

В целом же, почти по всем показателям развития гостиничного и туристского бизнеса, безусловное лидерство принадлежит г. Алматы.

В последние годы предприниматели стали вкладывать деньги в развитие более дешевых гостиничных услуг, однако как показывает практика, это не дает желаемых результатов.

Так как по факту цена в данном сегменте оказывается не приемлемой по отношению к комфортности номеров и качеству обслуживания.

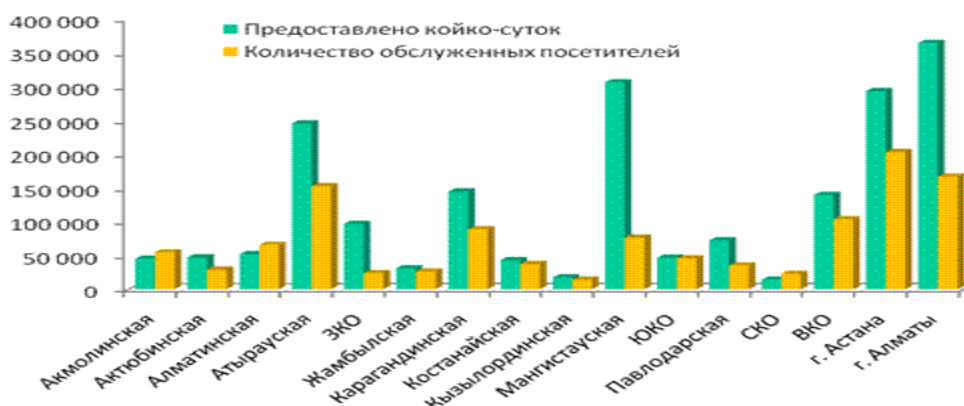


Рисунок 2 - Региональные особенности развития гостиничного бизнеса

Таким образом, отсутствие единых стандартов гостиничных предприятий различных категорий, необъективность оценки качества обслуживания, недостаточное знание

специфики гостиничного бизнеса, неравномерность расположения органов сертификации по регионам приводят к необъективному присвоению гостиницам завышенных категорий и неэффективности контроля. Подобная тенденция отрицательно сказывается на имидже республики, а посетители остаются неудовлетворенными структурой предложения. Единственным параметром, который соответствует заявленной категории, являются цены за проживание.

В условиях развивающегося рынка гостиничных услуг в республике, использование передового международного опыта и его адаптации к отечественным условиям является одним из направлений устойчивого развития данного сектора [5].

Список литературы:

1. Балашова Е. А. Гостиничный бизнес. Как достичь безупречного сервиса. - М.: ООО «Вершина», 2015.
2. Инграм Х. Медлик С. Гостиничный бизнес: Учебник для вузов (пер. с англ. Павлова А.В.). – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.
3. Никитинский Е.С., Вуколов В.Н. Формирование индустрии туризма в Казахстане за годы государственной независимости// Агентство Республики Казахстан по туризму и спорту, Казахская академия спорта и туризма. Материалы международной научно-практической конференции. - Астана, 2016, с. 215-220
4. Огиенко Н.А. Повышение качества обслуживания в гостиничной индустрии РК // Казахстановедение: познавательные, оценочные и прикладные проблемы. Материалы международной научно-практической конференции. - Астана, 2015, с. 450-453
5. Накатков Ю.С. История туризма и гостеприимства Казахстана. – Алматы, 2014.

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СИСТЕМЕ ЗАКУПОК

КАЗАНКОВА А.Л.

студентка группы Лог-42

ПРИВАЛОВА О.А.

магистр, преподаватель

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В настоящее время проводится интенсивная цифровизация всех процессов, связанных с деятельностью предприятий, и служба закупок не является исключением. Цифровизация является мощным инструментом в деятельности субъектов хозяйствования, а контроль - одной из ключевых технологий управления, в том числе в сфере закупок представляется целесообразным проанализировать его особенности с позиций инноваций в деятельности субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: цифровизация, закупки, контроллинг, цикл управления, закупочный процесс.

Понятие «цифровизация» часто связано с использованием цифровых технологий предоставления услуг и производственной деятельности [1, с. 10]. По данным Boston Consulting Group, наибольшая доля цифровой экономики в ВВП приходится на Великобританию - 13%. В других развитых странах этот показатель низкий, но в 2025 году он должен составить 50%. Это означает, что сегодня государства, поддерживающие развитие ИТ-индустрии, будут лидерами через несколько лет.

По определенным причинам Республика Казахстан также пытается развивать область ИТ-технологий. «Цифровизация - это не цель, это средство достижения абсолютного преимущества Казахстана. Без этого уважающая себя страна не может жить нормальной жизнью. Если мы не можем победить конкурентов - мы будем позади от хорошего будущего, и будем глотать пыль от тех, кто впереди», - сказал президент Нурсултан Назарбаев.

В конце 2017 года была принята Государственная программа «Цифровой Казахстан» по поручению Главы государства, согласно которой доля электронной коммерции должна составить 2,6%, услуг электронного обеспечения - до 80%. Кроме того, благодаря цифровизации планируется создать 300 тысяч новых рабочих мест. Все это до 2022 года. Как отметил Нурсултан Назарбаев, «благодаря цифровизации экономика Казахстана должна вырасти на 30%, в денежном выражении она превысит 2 трлн тенге» [2].

Однако, учитывая темпы изменений в современной технологии, Казахстан на несколько лет отстает от других стран. По этой причине вопрос стимулирования внедрения новых технологий и инноваций во всех сферах деятельности является особенно актуальным.

Цифровые технологии способствуют формированию «гибкого» производства, учитывающего изменяющиеся характеристики производственного процесса, методы управления, а также меняющиеся потребности народа, что, в свою очередь, приведет к достижению конкурентных преимуществ. В то же время новая производительность оптимизирует весь жизненный цикл процесса - от производства до утилизации, что повлияет на качество и экологическую безопасность.

Переход к цифровой экономике происходит во всех экономических отраслях. Это связано с расширением управления цифровыми технологиями и возможностью использовать их как в производстве, так и в процессе закупки, так как любое предприятие не может функционировать без него.

Одним из ключевых вопросов современного состояния предприятия является обеспечение материальными ресурсами. Меры, необходимые для принятия решения вышеуказанной проблемы:

- создание критериев при выборе поставщиков;
- разработка способов оценивания ресурсной базы;
- учет всех факторов, которые участвуют в оценке выбора поставщиков;
- разработка требований к работникам отдела закупок;
- оптимизация структуры управления закупками материальных ресурсов и др. [3, с. 180].

Исследователи определяют методы, способствующие эффективному управлению бизнесом в области закупок материальных ресурсов:

- уменьшить число партнеров, которые поставляют продукцию, при этом укрепляя сотрудничество с другими;
- формирование логической цепи в области управления закупками;
- исследование и оценка структуры управления закупками в управлении предприятием;
- внедрение С-менеджмента (т.е. реализация индивидуального подхода при закупке материалов);
- анализ и выявление показателей, которые необходимы для оценки деятельности отдела снабжения;
- способствование и развитие мотивации сотрудников в отделе закупок [3, с. 33].

Исходя из вышеперечисленного, можно сделать вывод, что процесс внедрения контроля над закупками на предприятии создает повышение эффективного управления закупками. Роль контроля закупок возрастает в связи с переходом к децентрализованной системе управления закупками.

Для получения положительного результата все процессы закупок, а также методы их реализации должны быть разработаны грамотным образом. Руководители организации, которая стремится к способности управления процессами, должны осуществлять управление

ими по замкнутому кругу обязательно с обратной связью, которая состоит из планирования, проектирования, внедрения, реализации, измерения, мониторинга и улучшения.

Для того, чтобы внедрить и использовать любую технологию, улучшающую показатели всей деятельности предприятия, в том числе и в контроллинге закупочной деятельности, можно использовать метод П-Д-С-А (Цикл PDCA (Plan-Do-Check-Act)).

Цикл ПДСА еще называют циклом Деминга-Шухарта, либо организационным циклом управления. Согласно этой модели, есть периодические этапы: планирование (проектирование), реализация (разработка и внедрение), контроль (мониторинг), регулирование (корректировка).

Цифровые технологии на современном этапе меняют бизнес по всему миру. Согласно опросу, 85% мировых компаний считают, что цифровая трансформация будет иметь важное значение для ведения бизнеса в течение следующих пяти лет. В то же время только 3% респондентов приняли меры для оцифровывания своих компаний. Многие менеджеры и акционеры начинают профессионально изучать технологическую отрасль и начинают думать о том, что необходимо для достижения успеха в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Искусственный интеллект, машинное обучение интернет-объектов, блокчейн, облачные сервисы и сети - эти технологии стремительно развиваются на сегодняшний день. Кроме того, изменения могут повлиять на любой бизнес-процесс, будь то финансовая отчетность или работа с клиентами.

Соответственно, мы можем увидеть несколько сценариев использования технологий при разработке функции закупок компании с точки зрения контроля.

Одним из первых сценариев является большой объем сбора данных. Каждая компания накопила много информации с момента ее запуска. Они поступают из различных источников и содержат большое количество информации, которая используется для анализа с использованием технологии «больших данных», которые в последующем можно использовать при прогнозировании поведения рыночных контрагентов.

Например, контракты, они становятся «умными». С помощью современных систем можно договориться о текущих тенденциях и видах договорных условий: обязательства сторон, способы оплаты, условия расторжения и многое другое. Основой для таких предложений являются «большие данные» имеющиеся в базе данных предприятия. Это делает «личный помощник», действующий по заранее спланированному сценарию. Если система распознает, что пользователь собирается совершить покупку, служба управления активизирует управленческий сервис. Затем такая служба определяет, что запрос был получен в документе «Контракт», и автоматически находит документы, соответствующие указанным требованиям. После этого начинается отбор поставщиков, которым необходимо изменить условия соглашения на основе аналогичных соглашений, заключенных на последнем этапе.

Сегодня Блокчейн входит во все сферы деятельности - от банковского перевода до индустрии туризма. При покупке с использованием этой технологии есть уникальная возможность контролировать цепочку поставки, уменьшить затраты и снизить стоимость электронных транзакций между продавцом и покупателем. Предприятие может использовать функцию «доверительного платежа», когда получает подтверждение доставки товара с помощью блокчейна в договоре.

Например, мы можем рассмотреть возможность применения технологии блокчейна для безопасных и точных транзакций. Предприятие заказывает погружные насосы и, при этом создает ряд критериев при выборе поставщика. Когда указана ясность, задача может быть не актуальна, а при работе системы Блокчейн ответы не заставляют себя ждать, к примеру:

- Этот насос подделка? - Нет, электронный паспорт предоставляется при выдаче товара.
- Мы сделали заказ. Где сейчас находится груз? – Все движения заносятся в электронный каталог.

- Какая стоимость продукта и наценка поставщика? - Показатель стоимости устанавливается на каждом этапе его создания.

С использованием цифровых технологий, специалисты по закупкам имеют все возможности для пересмотра существующих логистических систем и выходят за рамки «снижения цен» и «соблюдения правил». Есть возможность предлагать новые идеи для бизнеса, с воплощением которых, компания может увеличить свой статус.

С помощью машинного обучения цифровая система закупок не только управляет закупочным процессом, но и трансформирует его: она может выбирать правильный вид конкурсов, определять и распознавать надежных поставщиков, определять оптимальную рыночную цену и находить факторы, влияющие на условия закупок. Непрерывное использование искусственного интеллекта и машинного обучения помогает быстро принимать решения, совершенствовать алгоритмы, повышать эффективность плановых покупок. Например, машинный помощник по закупкам поможет пользователю определить тип материала для покупки [4]. При этом, он проводит несколько итераций уточнения, рассматривает и предлагает аналогичные подходы. Такой подход резко увеличивает скорость покупки.

Таким образом, цифровая трансформация создает совершенно новый климат и делает процесс закупок более эффективным и действенным для бизнеса в целом.

Кроме того, в рамках цифровизации закупок планируются следующие задачи на ближайшее будущее:

- стандартизация описания характеристик закупочных материалов;
- заполнение каталога товаров, работ, услуг;
- создание актов выполненных работ (услуг). В частности, поставщики (подрядчики)

создают и отправляют записи рабочего процесса для подписки на личные учетные записи, что снижает риск подписания документации задним числом [5, с. 176].

Цифровизация может повысить эффективность как производства, так и управления закупками, а также возможностей для управленческих решений, основанных на прогнозных технологиях. ИТ-технологии необходимы для систематизации и синтеза информационных потоков, которые отличаются друг от друга, но в сочетании могут получить новую прогнозную модель или картину для создания тактики и стратегии предприятия.

Чтобы максимизировать эффективность промышленного предприятия в механизме управления, необходимо использовать модель ПДСА (постоянное усовершенствование процесса). Подход управления в стиле ПДСА - это, прежде всего, специальная система управления процессами закупок на предприятии, с большим спектром современных инструментов для повышения качества всей управленческой деятельности.

Характерные особенности и сущность такой модели как ПДСА адаптируются к процессу управления закупками промышленного предприятия с комбинированным механизмом управления в соответствии с технологическим подходом. В результате внедрения модели ПДСА повысится контроль над процессом технического перевооружения, будут четко скоординированы сторонние специалисты и персонал, распределена ответственность, при этом измерения, мониторинг и контроль всех параметров производственной системы станут более эффективными. Обратная связь, которая оправдывает техническое перевооружение проекта, имеет решающее значение для принятия управленческих решений.

Рассмотрев проблемы и способы их решения в области закупочной деятельности, можно сделать вывод, что цифровизация данной сферы имеет много перспектив, поскольку этот вид контроля над закупочной деятельностью может быть успешно дополнен не только инновационными технологиями, но и другими современными цифровыми системами.

Список литературы:

1. Афонина В.Е., Серегин А.Г. Цифровизация и контроллинг в закупочной деятельности организаций: проблемы и перспективы // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2019. – № 3-2. – С. 10-14.

2. URL: <https://www.kazpravda.kz/articles/view/v-kontekste-tsifrovogo-formata>

3. Безрукова Т.Л., Петров П.А. Формирование концепции стратегического контроллинга на промышленных предприятиях // Управленческий учет. – 2013. – №2. – С. 31-40.

4. Цифровая трансформация закупок. – 14.02.2018. – URL: <http://mv-procurement.com/tehnologii/tsifrovaya-transformatsiya-zakupok>.

5. Нечеухина Н.С., Полозова Н.А., Буянова Т.И. Контроллинг как механизм повышения эффективности промышленного предприятия в условиях применения цифровых технологий // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2017. – Том 10. – № 4. – С. 176-186.

ТУРИЗМ ДАМУДАҒЫ РЕКРЕАЦИЯЛЫҚ РЕСУРСТАРДЫ ПАЙДАЛАНУДЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТИІМДІЛІГІНІҢ КӨРСЕТКІШТЕРІ

КАРИГУЛОВА А.С.

Тур-19-1к тобының студенті

АЕШОВА Н.Т.

магистр, аға оқытушы

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,
Қарағанды қ, Қазақстан Республикасы

Түйіндеме. Қазақстан Республикасының рекреациялық әлеуеті туризм дамуында маңызды рөл атқарады. Біздің жерлердің рекреациялық мүмкіндіктері тек ішкі туризмді ғана емес, келу туризміне де ықпал ете алады.

Маңызды сөздер: туризм, рекреация, табиғи ресурс.

Қазіргі уақыттағы туристік ресурстарға баға берудің түрлері оның мөлшер сандық сипаттамасының әр түрлі деңгейлерін көрсетеді, яғни үлкендер, ірілер, аса ірілер. Бұл сипаттамалар нарықтық қатынас жағдайында ресурстардың нақты бағасы туралы көріністі бермейді.

Туристік ресурстардың біртұтас кадастрдың болмауы баға беру аумағында мамандар әдетті бағалау базадан айрылады, сонымен қатар рентабельді қатынастар, туристік өнімнің баға құрылымының қалыптасуы, салық салу, туристік ресурстардың өндірілуі мен қорғалануы, олардың рационалды тұтынуы негіз болып табылатын экономикалық көрсеткіштерінің таңдауын қиындатады.

Бұл көрсеткіштер территорияның туристік аудандыруы үшін негіз болды және нарықтық қатынаста тауары ретінде туристік ресурстардың экономикалық мәнін жеткілікті деңгейде көрсеткен жоқ. Ол кезеңде, жоспарлы экономика жағдайында ондай міндеттер мақсатты түрде қойылған жоқ, ал оның шешілу нәтижелері талап етіленбеді.

Жылжымайтын мүлік, интеллектуалды меншік, бизнес және әр түрлі объектілерді бағалаудың құқықты механизмнің пайда болуымен туристік ресурстарды бағалаудың (физикалық бағалау көрсеткіштері) параметрлерін өңдеу талап етілінді, яғни ресурстардың әр түрлі түрлері мен типологиялары үшін нарықтық құн орнатылуы керек болды.

Туристік ресурсті қолданудың қандай да бір құқықтық шектеулері болса, онда оның баға құны осы шектеулерді қоса есептегенде өндіріледі. Басқа сөзбен айтқанда, егер ондай

ресурс қолданудың ауыртпалық түсу мәртебесіне ие болса, онда жалдамадағы немесе оперативті басқармадағы болатын ресурспен салыстырғанда оның нарықтық құны жоғары.

Туристік территориялар мен аудандардың инвестициялық тартымдылығы нақты нарықтық құнға ие тұрақта туристік ресурстардың бар болуымен анықталынады. Онда туризм индустриясы мен туризм инфрақұрылымының капитал сыйымдылығының жасалынуына шығындар ақталынады, ал туристік өнімнің рентабельдігі – бәсекелесуге қабілетті.

Туристік ресурстардың, сонымен қатар мәдени мұра объектілерінің экономикалық бағаланы оның мөлшер сандық сипаттамаларында негізделенеді. Экономикалық бағалау үшін мөлшер сандық өлшемі мен ресурс қоры берілген ресурспен және берілген ресурс ортасымен басқарылатын қызмет түрімен байланысты болуы керек. Мысалы, егер оның ортасы жер болып табылса, онда оның туристік ресурсі тау бола алады, берілген ресурс туристік қызметінің альпинизм, құзға шығу, спелео туризм, трекинг, экологиялық туризм сияқты түрлерін сипаттайды.

Ресурстарды қолданған кезде олардың құны нақты тұтынушыға, қызметтің түріне, ресурстің аттрактивіне, олардың пайдаланудың қарқындылығына, тұтынудың шектеулігіне, көліктің қолжетімділігіне, маусымға және көптеген басқа факторларға тәуелді.

Туристік рента өзінің экономикалық табиғаты бойынша – бұл туристік ресурстардан табыс, сондықтан осындай табыстың өлшемі сонымен қатар туристік ресурс құнының функциясына қызмет етеді.

Онда туристік ресурстардың құнын ренттік төлемдердің өлшемімен үйлестіруге болады:

- туристік ресурстарды тұтыну көлемінен төлемдер;
- пайдадан белгіленген төлемдер;
- рентабельді нормадан белгіленген төлемдер;

Ең нақты (практика жүзінде ең қиыны) ресурсті тұтынудың көлемінен тәуелді туристік ресурс құнын дифференциалды нарықтық бағалау болып табылады. Бұндай бағалау тек туристік ресурстарды тұтынуы регламенттелінген және нормасы бар болған жағдайда ғана мүмкін.

Егер бұндай норма бекітілмеген болса немесе ресурсті қолдану ешқандай шектеулермен лимиттелмеген болса, онда ресурстің жанама бағалаудың орнына пайда нормасынан белгіленген бірлікті немесе рентабельдің нормасын пайдалану дұрыс болады.

Егер берілген ауданда берілген ресурстарды тұтынуы үшін алымдар, төлемдер және салықтар белгіленген болса, онда олардың құндық бағасының жанама мінездемесіне осындай салық алымдарының белгіленген бірлік қызмет ете алады.

Белгіленген төлемдерді қолдануымен туристік ресурстар құнының бағалануы жеңіл, бірақ анық емес.

В.М. Козыревпен ұсынылған 10% өлшемінде туристік ресурстар үшін төлемнің пайыздық ставкаларының көлемі қабылдарлық, бірақ жергілікті дифференциясыны және қатал экономикалықпен құқықтық негіздеуді талап етеді.

Туристік ресурстардың құнын бағалаудың басқа әдістері де (мендік, инвестициялық және т.б.) ескеріледі, бірақта берілген әдістер нақты жағдайға және берілген уақыт аралығына байланысты бір реттік (статистикалық) әдісті болжамдайды. Берілген әдістерді қолданумен туристік ресурстардың құндық бағасы альтернативті ретінде қарастырылады.

Туристік ресурстің құндық бағасының тура экономикалық формасы туристік рента бола алады, ал осындай бағалаудың әдісі – пайдаланудағы ресурстардың құны. Туристік ресурстардың жанама экономикалық формасы пайдалануы үшін алымдар, төлемдер және салықтар бола алады.

Туристік ресурстардың құндық бағалануы үшін шығу базасы Біртұтас туристік кадастрдің жасалану моделін ұсынылуы бола алады.

Туристік ресурстардың құндық бағасы оларды тұтынуы үшін төлемдер мен салықтарды анықтау үшін ғылыми база бола алады.

Осылайша, нарықтық экономика жағдайында туристік ресурстардың сапалы анықтамалары («бай», «ірі» және т.б.) нақты экономикалық негіздемеге және нақты бағалық құнға ие болу керек.

Табиғи ресурстарды тұтынуы ретінде туризмнен түсетін экономикалық зақымды бағалау білу керек. Осындай бағалаудың әдісі ең алдымен қоршаған ортаның деградациясынан экономикалық зақымды анықтауда негізделенеді. Қоршаған ортаның деградациясы мағынасында табиғи ресурстардың мөлшер сандық сипаттамалары мен сапаларының нашарлануы, оның ластнудың нәтижесінде қоршаған ортаның теріс өзгерілуінің ақшалай бағасы түсіндірілінеді. Экологиялық зақым және оның салдары әр түрлі түрлерде және аудандарда байқалана алынады.

Көрсеткіштердің құндық бағалау зардабы келесі негізгі факторлар есебімен есептеледі:

- ауыру нәтижесінде табыстың жоғалануы;
- медициналық қызмет көрсету үшін шығындар;
- ресурстардың өндірісі мен қорғалуы үшін шығындар;
- топырақ құнарлығын қалпына келтіру үшін, орман, су және басқа ресурстардың ластануынан тазарту үшін шығындар;
- мәдени мұра объектілердің бұрынғы қалпына келтіру үшін шығындар;
- флора мен фауна және т.б. объектілердің қалпына келтіру үшін шығындар.

Рекреациялық ресурстар – туризм, демалу, емделу мақсатында қолдана алатын табиғи және антропогендік объектілер немесе көріністер.

Олар рекреациялық аудандар мен орталықтардың қалыптасуына, олардың экономикалық тиімділігіне, рекреациялық қызметінің территориялық ұйымдастыруына әсер етеді. Ол рекреациялық қажеттіліктердің көлемімен және құрылымымен, сонымен қатар әлеуметтік-экономикалық факторлармен орталықтандырылған.

Табиғи жағдайлар мен ресурстарды қолдану үшін олардың бағалануы керек. Бағалау рәсімі келесі негізгі кезеңдерден тұрады:

- бағалау объектілерін атап кету – табиғи кешендерін, олардың компоненттері мен қасиеттері;
- бағалау өтіп жатқан позициядан субъектті атап кету;
- субъекттің қасиеттерімен, зерттеудің мақсатымен және масштабымен анықталатын бағалау критерийлердің тұжырымдалуы;
- градацияның бағалау шкала параметрлерін өңдеу.

Шкалалар субъект және объект арасындағы бағалау қарым-қатынасын көрсетеді. Әр саты субъекттің жағдайымен берілген объекттің қасиетімен өзара әрекеттесу қарқынды көрсеткіші болып табылады. Рекреация үшін алғышарт бағалаудың бес сатылы шкаласы өзіне келесі градацияларды енгізеді: ең қолайлы, қолайлы, ұстамды қолайлы, аз қолайлы, қолайсыз.

Табиғи ресурстарды бағалаудың үш түрі бар. Медикалық-биологиялық, психологиялық-эстетикалық және технологиялық. Медико-биологиялық түрі табиғи факторлардың адам ағзасына әсер етуін, олардың жайлылығын көрсетеді. Соның ішінде басты рөлді рекреациялық климаттық ресурстардың бағалануы ойнайды. Климат мағынасында берілген тұрғылықты жерге сай көпжылдық ауа режімі түсіндіріледі. Оның адамға деген әсері метеорологиялық көріністердің өзара шарттасқан және өзара байланысқан кешендер, яғни нақты ауа райы арқылы байқалады (қазіргі уақыттағы белгілі территорияда тропосфераның астыңғы қабатының жағдайы). Климатологтар және курортологтар климатқа баға берген кезде үлкен мағынаны тек ауа райының физикалық жақтарына ғана емес, сонымен қатар оның эмоционалдық айналасына береді.

Кешенді бағалау әдісте шартты қызулардың (тиімді) жүйесі қолданылады. Олармен метеорологиялық элементтердің кешенді әсер етуі мінезделенеді: ауаның қызуы, ылғал жөнінде, жел жылдамдығы, күн радиациясы мен ұзақ толқынды сәулелену. Қызу мен ылғалдық әсер етуін мінездейтін кешенді көрсеткіш тиімді ылғал деп аталады; қызу, ылғал

және жел жылдамдығы – эквивалентті тиімді қызу деп аталады, қызу, ылғал, жел жылдамдығы және күн радиациясы – радиационды – эквивалентті ылғал деп аталады.

Қазақстан Республикасының рекреациялық әлеуеті туризм дамуында маңызды рөл атқарады. Біздің жерлердің рекреациялық мүмкіндіктері тек ішкі туризмді ғана емес, келу туризміне де ықпал ете алады.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Гуляев В.Г. Туризм: экономика и социальное развитие. Москва, «Финансы и статистика», 2003, 304 бет
2. Квартальнов В.А. Международный туризм: политика развития. Москва, Советский спорт, 2008.
3. Ғаламтор материалы <http://visitkazakhstan.kz>

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

КАРИПБЕКОВА К.

студентка группы МК-21

ЖАНГАБУЛОВА А.М.

магистр экономических наук

Колледж экономики, бизнеса и права

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,

г. Караганда Республика Казахстан

Аннотация: В данной статье рассмотрены проблемы современного маркетинга, который позволяет даже при самом динамичном изменении маркетинговой среды понять характер и причины этих изменений, выявить тенденции их развития, осуществить моделирование развития различных рыночных ситуаций в целях выбора перспективных целей развития предприятия и определение эффективных стратегий их достижения. В этих условиях возникает необходимость не только использования принципов и методов маркетинга, но и преимуществ стратегического маркетинга, чем и обусловлена актуальность выбранной темы.

Ключевые слова: маркетинг, стратегия, инновация, бизнес-модель, информация, потребитель, качество.

Маркетинг-это бизнес-функция, которая определяет потребности и желания клиентов, определяет, какие целевые рынки организация может обслуживать лучше всего, и разрабатывает соответствующие продукты, услуги и программы для обслуживания этих рынков. Однако маркетинг-это гораздо больше, чем просто изолированная бизнес - функция, это философия, которая руководит всей организацией. Цель маркетинга состоит в том, чтобы создать удовлетворенность клиентов прибыльно путем построения ценностных отношений с важными клиентами. Отдел маркетинга не может достичь этой цели самостоятельно. Он должен тесно сотрудничать с другими подразделениями компании и сотрудничать с другими организациями на протяжении всей своей системы создания ценности, чтобы обеспечить более высокую ценность для клиентов. Таким образом, маркетинг призывает всех в организации “думать о клиенте” и делать все возможное, чтобы помочь создать и обеспечить превосходную потребительскую ценность и удовлетворение[1, с.118]. Как говорит профессор Стивен Бернетт из Северо-Западного университета: “в действительно великой маркетинговой организации вы не можете сказать, кто находится в отделе маркетинга. Каждый человек в организации должен принимать решения, основываясь на воздействии на клиента”.

Хотя маркетинг-это все вокруг нас, и мы все должны что-то знать о нем, большинство людей удивляются, узнав, что маркетинг так широко используется. Маркетинг используется не только производственными компаниями, оптовыми и розничными торговцами, но и всеми видами частных лиц и организаций. Юристы, бухгалтеры и врачи используют маркетинг для управления спросом на свои услуги. Так же поступают больницы, музеи и театральные коллективы. Ни один политик не может получить необходимые голоса и ни один курорт не может привлечь нужных туристов, не разработав и не реализовав маркетинговые планы[2, с.55].

Люди на всех уровнях этих организаций должны знать, как определять и сегментировать рынок и разрабатывать удовлетворяющие потребности продукты и услуги для выбранных целевых рынков. Они должны знать, как оценить свои предложения, чтобы сделать их привлекательными и доступными, и как выбрать посредников, чтобы сделать их продукты доступными для клиентов. И они должны знать, как рекламировать и продвигать продукты, чтобы клиенты знали о них и хотели их видеть. Очевидно, что маркетологи нуждаются в широком спектре навыков для того, чтобы чувствовать, обслуживать и удовлетворять потребности потребителей.

Люди также должны знать о маркетинге в своей роли потребителей и граждан. Поскольку кто-то постоянно пытается нам что-то продать, мы должны понимать, какие методы он использует. А когда студенты выходят на рынок труда, они должны проводить "маркетинговые исследования", чтобы найти лучшие возможности и разработать лучшие способы "продать" себя потенциальным работодателям[3, с.12]. Многие студенты начинают свою карьеру с маркетинговой работы в отделах продаж, розничной торговли, рекламы, исследований или в одной из дюжины других областей маркетинга.

Что означает термин "маркетинг"? Многие люди ошибочно думают о маркетинге только как о продаже и продвижении. И неудивительно - каждый день люди бомбардируются телевизионной рекламой, газетными объявлениями, прямой почтой и звонками продавцов. Кажется, что мы не можем избежать смерти, налогов или продажи.

Поэтому многие люди с удивлением узнают, что продажа - это только верхушка маркетингового айсберга: это всего лишь одна из нескольких маркетинговых функций-и зачастую не самая важная. Если маркетолог делает хорошую работу по выявлению потребительских потребностей, разработке хороших продуктов, а также по ценообразованию, распределению и эффективному продвижению их, эти товары будут продаваться очень легко.

Каждый знает что-то о "горячих" продуктах, к которым толпами стекаются потребители. Обмен-это ключевой термин в определении маркетинга. Концепция обмена довольно проста. Идеальный вариант, когда люди отказываются от чего-то, чтобы получить то, что они предпочли бы иметь. Это означает, что люди отказываются от чего-то, чтобы получить то, что они предпочли бы иметь. Обычно мы думаем о деньгах как о средстве обмена. Мы "отказываемся" от денег, чтобы "получить" нужные нам товары и услуги. Однако обмен не требует денег. Два человека могут обменивать или обменивать такие предметы, как бейсбольные карточки или картины маслом.

Для осуществления любого вида обмена необходимо выполнить пять условий:

- Там должно быть по крайней мере две стороны.
- У каждой стороны должно быть что-то, что ценит другая сторона.
- Каждая сторона должна иметь возможность общаться с другой стороной и доставлять товары или услуги, запрашиваемые другой торговой стороной.
- Каждая сторона должна быть свободна принять или отклонить предложение другой стороны.
- Каждая сторона должна хотеть иметь дело с другой стороной.

Обмен не обязательно будет иметь место, даже если все эти условия существуют. Однако они необходимы для того, чтобы обмен был возможен. Например, вы можете разместить объявление в местной газете о том, что ваш подержанный автомобиль продается

по определенной цене. Несколько человек могут позвонить вам, чтобы спросить о машине, некоторые могут протестировать ее, а один или несколько человек могут даже сделать вам предложение. Для существования обмена необходимы все пять условий. Но до тех пор, пока вы не достигнете соглашения с покупателем и фактически не продадите автомобиль, обмен не состоится. Обратите внимание, что маркетинг может происходить даже в том случае, если обмен не происходит. В только что рассмотренном примере вы бы занялись маркетингом, даже если бы никто не покупал ваш подержанный автомобиль.

Бизнес-маркетинг - это маркетинговая практика отдельных лиц или организаций (включая коммерческие предприятия, правительства и учреждения). Она позволяет им продавать продукты или услуги другим компаниям или организациям, которые их перепродают, использовать их в своих продуктах или услугах или использовать их для поддержки своих работ[4,115].

Бизнес-маркетинг также известен как промышленный маркетинг или маркетинг от бизнеса к бизнесу (B2B). Несмотря на общую динамику организационного маркетинга с маркетингом для правительств, маркетинг от бизнеса к правительству отличается. Бизнес-маркетинг-это маркетинг товаров и услуг для частных лиц и организаций в целях, отличных от личного потребления. Продажа проектора в вашем колледже или университете-это пример маркетинга от бизнеса к бизнесу. Бизнес-продукты включают те, которые используются для производства других продуктов, которые становятся частью другого продукта, которые помогают нормальным операциям организации или которые приобретаются для перепродажи без каких-либо существенных изменений в форме. Ключевой характеристикой, отличающей бизнес-продукты от потребительских товаров, является целевое использование, а не физические характеристики. Товар, приобретенный для личного или семейного потребления или в качестве подарка, является потребительским товаром. Если тот же самый продукт, например микрокомпьютер или сотовый телефон, покупается для использования в бизнесе, то это продукт от бизнеса к бизнесу. На некоторых анализируемых нами предприятиях пищевой промышленности до сих пор не созданы отделы маркетинга. Так, "Бахус", «Чулочно-носочная фабрика» "Конфеты Караганды" не имеют своих маркетинговых служб, в отделе сбыта или снабжения этих предприятий один специалист выполняет функции маркетинга.

В компаниях, в которых роль маркетинга носит вспомогательный характер, соответственно, численность занятых незначительна и составляет 1 и 2 чел. Они проводят маркетинговые исследования своими силами и практически стратегическим и оперативным планированием не занимаются. Такие компании должны пересмотреть структуру управления, наделив подразделения маркетинга соответствующими функциями, ориентируя их работу на потребителя, прибыль или другие важные цели[5,с29].

На данный момент в отечественной экономике маркетинг является самым динамичным явлением, которое нашло свое развитие как в теории, так и на практике.

Анализ показал, что условия для комплексной маркетинговой деятельности в республике еще полностью не сформированы. В настоящее время маркетинг в системе управления многих предприятий находится еще на стадии становления, а в рыночно-ориентированных компаниях он развивается и совершенствуется как целенаправленная деятельность. Последнее характерно для иностранных компаний, СП и предприятий, которые приняли концепцию маркетинга как основополагающую. В таких компаниях проводятся маркетинговые исследования рынков, определяются стратегии маркетинга, разрабатываются планы маркетинга.

Падение платежеспособности потребителей, недостаток оборотных средств, потеря традиционных каналов сбыта, ограниченность финансов самые главные основные причины, которые тормозят развитие маркетинга в нашей стране[6]. Руководители предприятий недостаточно выделяют денежные средства на финансирование маркетинговых мероприятий, поэтому не всегда эффективны действия работников службы маркетинга.

В странах с развитой рыночной экономикой затраты на маркетинг некоторых компаний достигают до 30 % к объему продаж, что нельзя сравнивать с соответствующими расходами отечественных предприятий, у которых они составляют соответственно до 1 или 2 %. Поэтому необходимо находить источники для увеличения расходов на маркетинг, которые в современных условиях, по мнению многих ученых, считаются не обременительными затратами, а своего рода инвестициями, позволяющими повысить конкурентоспособность фирмы в условиях рыночной конкуренции.

Список литературы:

1. Все о маркетинге. Сборник материалов для руководителей предприятий экономических и коммерческих служб, М. 2008.\
2. Дж. Р. Эванс, Б. Берман Маркетинг. М., "Экономика", 2002.
3. "Основы маркетинга" Ф. Котлер, М., 1995.
4. Завьялов П. С., Демидов В. Е. Формула успеха: маркетинг (сто вопросов - сто ответов о том, как эффективно действовать на внешнем рынке). М., 2006 «Международные отношения». Earnest & Young, 1995.
5. BISAM Central Asia.
6. <http://www.marketing.spb.ru/>.

ПУТИ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА

КАРСАКИН А.

студент группы РД-18-5с

АЛЕКСЕЕНКО Т.Н.

магистр, доцент

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассмотрены возможные пути выхода из кризиса индустрии гостеприимства.

Ключевые слова. COVID-19, индустрия гостеприимства, восстановление, люди.

В настоящий момент миллионы рабочих мест находятся под угрозой, поскольку пандемия наносит ущерб индустрии гостеприимства сильнее, чем любому другому сектору. Связано это со спецификой данного сектора, а в частности с тем что индустрия гостеприимства полностью завязана на людях. Специализированное туристическое агентство Организации Объединенных Наций включило инновации в ответ на эту пандемию. Этот ответ позволил ЮНВТО тесно сотрудничать с ВОЗ в деле смягчения воздействия и поставить туризм и индустрии гостеприимства в центр будущих усилий по выходу из кризиса и восстановлению после выхода из карантина.

Решением задачи по восстановлению является начатое сотрудничество с ВОЗ, что способствует дальнейшему продвижению единой реакции более широкой системы Организации Объединенных Наций на COVID-19. Этот глобальный призыв к предпринимателям и новаторам просит их представить идеи, которые могут помочь смягчить воздействие пандемии и начать усилия по восстановлению. В частности, задача направлена на то, чтобы найти идеи, которые могут сразу изменить ситуацию: для направлений, для предприятий и для усилий в области общественного здравоохранения.

В целом, рекомендации можно разделить на три ключевые области:

Управление кризисом и смягчение его последствий: ключевые рекомендации касаются сохранения рабочих мест, поддержки самозанятых работников, обеспечения ликвидности, содействие развитию навыков.

Предоставление стимулов для ускорения восстановления- важность предоставления финансовых стимулов, включая в себя такие пункты как: создание благоприятной налоговой политики, снятие ограничений на поездки, как только будет снята чрезвычайная ситуация в области здравоохранения, содействие упрощению визового режима, усиление маркетинга и доверия потребителей. Все это необходимо для возобновления потока туристов что в конечном счете и приведет к ускорению восстановления индустрии гостеприимства.

Подготовка к завтрашнему дню. Подчеркивая уникальную и обширность индустрии гостеприимства необходимо уделять больше внимания в обеспечение устойчивости и развития данной области в ситуации нынешнего кризиса, для этого необходимо создавать для предпринимателей курсы и рекомендации по восстановлению, развитию в нынешней ситуации.

С самого начала вспышки COVID-19 ключевой идеей которую пытается до нас донести ЮНВТО является то что оставаться дома сегодня - значит путешествовать завтра, подчеркивающая нашу общую ответственность, ведь необходимо ставить людей на первое место. Меры общественного здравоохранения должны быть реализованы таким образом, чтобы свести к минимуму любые ненужные сбои в путешествиях и торговле, поскольку многие люди по всему миру продолжают путешествовать по жизненно важным гуманитарным причинам или для того, чтобы цепочки поставок двигались. А так как индустрия гостеприимства одной из первых сталкивается и страдает от проблемы COVID-19, то общественное здравоохранение имеет первостепенное значение из-за фундаментальной человеческой природы сектора.

Перекрестная экономическая деятельность, в отличие от любой другой, и неотъемлемая часть повестки дня в области устойчивого развития, будет играть ключевую роль в будущих усилиях по восстановлению. Необходимо призывать правительства, международные организации и донорские агентства включить индустрию гостеприимства в качестве приоритета в планы по восстановлению.

Уже на данный момент индустрия гостеприимства понесла огромные убытки и переживает серьезное сокращение прибыли. Влияние вспышки COVID-19 ощущается во всей сфере гостеприимства, но наиболее сильно ее ощутили «малые и средние предприятия, что составляют около 80% сектора индустрии. Именно поэтому необходимо оказать финансовую поддержку мерам по восстановлению.

Во-первых, необходимо в первую очередь предоставить предприятиям малого и среднего бизнеса отсрочку по всем налогам, за исключением НДС до лета.

Во-вторых, предприятиям малого и среднего бизнеса, оказавшиеся в сложной ситуации, должны получить отсрочку по кредитам;

В-третьих, необходимо ввести для малого и среднего бизнеса отсрочку платежей за коммунальные услуги и аренду помещений

Политические и финансовые обязательства имеют ключевое значение для обеспечения того, чтобы индустрия гостеприимства снова смогла развиваться и участвовать в экономическом и социальном восстановлении страны.

Мы до сих пор не знаем, какое влияние окажет COVID-19 на мировую индустрию гостеприимства. Тем не менее, нужно поддержать этот сектор сейчас, пока мы готовимся к тому, чтобы он вернулся более сильным и устойчивым позициям. Планы восстановления и программы для индустрии гостеприимства приведут к созданию рабочих мест и экономическому росту. В целом, можно выделить следующие рекомендации:

– Управление кризисом и смягчение его последствий это ключевые рекомендации касаются сохранения рабочих мест, поддержки самозанятых работников, обеспечения ликвидности, содействия развитию навыков и пересмотра налогов, сборов и нормативных

актов, касающихся путешествий и туризма. Учитывая высокую занятость населения в индустрии гостеприимства пострадают тысячи рабочих мест, особенно тех, которые принадлежат женщинам и молодежи.

– Подготовка к завтрашнему дню. Подчеркивая уникальную способность индустрии гостеприимства уметь выходить из кризиса, уделять больше внимания вкладу сектора в области устойчивого развития экономики и формировать уроки устойчивости на основе уроков нынешнего кризиса.

В настоящее время индустрия гостеприимства прочно утвердилась в качестве важного фактора устойчивого развития, экономического роста, занятости и международного взаимопонимания. И если сейчас в трудное время не оказать помощь и не разработать стратегию по восстановлению, то в скором времени наиболее слабые предприятия не выдержат и закроются, тем самым многие люди потеряют работу, а развитие в данной сфере бизнеса остановится и еще долго не сможет восстановиться.

Список литературы:

1. UNWTO.org; сайт Всемирной туристской организация ЮНВТО ООН.
2. Закон Республики Казахстан «О туристской деятельности в Республике Казахстан» от 13 июня 2001 года
3. Концепция развития туристской отрасли Республики Казахстан до 2020 года //Режим доступа: <http://www.kit.gov.kz/index.php/ru>

ДРОНЫ – СКЛАДСКАЯ ТЕХНОЛОГИЯ БУДУЩЕГО

КЛАДЬКО М.

Студент группы Лог-32

ПРИВАЛОВА О.А.

магистрант, преподаватель

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье представлены новейшие идеи по модернизации и оптимизации работы склада. А именно, представлены конкретные предложения по улучшению складской деятельности путем автоматизации большинства работ, проводимых на складах с помощью специально сконструированных дронов. Так же были разобраны некоторые проблемы этой идеи и пути ее решения от европейских логистических компаний. И на основе этих примеров были сделаны некоторые возможные прогнозы будущих направлений развития логистики нашей страны.

Ключевые слова: Дрон, инвентаризация, дальномер, штрих-код, система геонавигации, автономная работа, роботизированный штабелер.

До недавних пор, само появления беспилотных аппаратов было на грани фантастики. Не говоря уже о том, что подобные машины будут действовать самостоятельно и тем более массово использоваться в различных сферах жизни человека. Но, тем не менее, сейчас уже никого не удивит летящим дроном и они активно используются в логистике. Как пример, компания Amazon уже довольно давно использует летающие беспилотники для доставки товаров. И этот опыт мы уже успешно переняли. Относительно недавно председатель правления Казпочта Сакен Сарсенов рассказал об использовании дронов для доставки почты в труднодоступные места. В сентябре 2017 года мы запустили доставку посылок, газет и писем дронами. Сейчас мы доставляем их в 30 населенных пунктов. Дронами уже

доставлено порядка 1,5 тонн грузов. Всего на сегодняшний день в работе мы используем 10 дронов", - сообщил Сарсенов. [1]

Но как же можно использовать дроны в логистике складирования? Окончательный ответ на этот вопрос продемонстрировала компания Linde МН. Компания Linde МН – это один из известных мировых изготовителей погрузчиков и техники для склада. Linde МН представила дрон Flybox. Использование дронов может кардинальным образом изменить процесс инвентаризации на складах будущего. На выставке LogiMAT в Штутгарте компания Linde МН, являющаяся производителем оборудования и решений для склада, представила прототип дрона для работы на складе. Соединение дрона и роботизированного штабелера в единую систему обеспечивает бесперебойное электропитание и постоянное отслеживание местоположения в пределах складского пространства. Сначала слышится жужжание, затем в воздух поднимается дрон Flybox, созданный совместно Linde robotics и Balyo. Дрон имеет около 50 сантиметров в ширину и оснащен шестью пропеллерами, камерой, считывателем штрих-кодов и дальномером. Он медленно поднимается вверх вдоль стеллажа, производя фотосъемку каждого паллетоместа и считывая штрих-коды, складированных товаров. Долетев до верхней полки стеллажа он перемещается влево или вправо одновременно с синхронизированным с ним электроштабелером и продолжает инвентаризировать содержимое стеллажа сверху до низу. Затем он перемещается далее, повторяя эти волнообразные движения до тех пор, пока полные данные о всей стеллажной секции не будут собраны и переданы в компьютерную систему управления складом [2]. Все данные фиксируются и могут быть в любой момент просмотрены с помощью специального программного обеспечения, которое отображает на экране данные о каждом паллетоместе, включая штрих-код и фотографию. Конечно же, подобная идея использования дрона для инвентаризации на складе не нова, но полноценному воплощению данной идеи в жизнь препятствовали две проблемы, которые компания Linde решила своими инновациями. Во-первых, это бесперебойное электропитание (обычно батареи дрона хватает примерно на 15 минут) и, во-вторых, определение местоположения дрона без использования GPS. Благодаря инновационной системе геонавигации, разработанная Linde система управления абсолютно точно определяет, где находится дрон в определенный момент времени. Этот дрон призван значительно упростить процесс инвентаризации складских остатков и таким образом сократить затраты средств и времени для компаний, работающих в сфере логистики. По мнению экспертов, компании тратят до восьми процентов средств на оплату труда дополнительного персонала или собственных сотрудников, работу по заполнению необходимой документации и покупку дополнительного оборудования. В то же время выполняемая вручную инвентаризация мешает текущей работе склада и неизбежно сопровождается ошибками в работе, авариями и повреждениями товаров и оборудования, которые время от времени случаются. Все данные, собранные дроном, фиксируются и могут быть в любой момент просмотрены с помощью специального программного обеспечения, которое отображает на экране данные о каждом паллетоместе, включая штрих-код и фотографию. Благодаря дрону Flybox все эти проблемы могут вскоре остаться в прошлом. Дрон создан для полностью автономной работы и может проводить инвентаризацию в нерабочие часы: ночью, по выходным или праздничные дни.[3]

Подобное решение это совершенно новый подход в логистике складирования. И внедрение такой системы на территории нашей страны необходимо, чтобы наши логистические системы могли составить здоровую конкуренцию компаниям других стран. Введение таких новшеств и подразумевается в программе «Цифровой Казахстан». Ведь это и есть цифровизация и автоматизация производственного процесса и соответственно его совершенствование. А потому мы обязаны перенимать подобные технологии.

Список литературы:

1. <https://lsm.kz/kazakhstan-planiruet-zarabotat-na-tranzite-posylok>
2. <https://www.linde-mh.ru/novost-1/>

ЛОГИСТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ ДОСТИЖЕНИЯ КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ

КОЖАХМЕТОВА З.

КИПРИНА А.

студенты группы Лог-32

ТОМАШИНОВА А.Е.

магистр, ст.преподаватель

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В статье предложены и приведены пути повышения конкурентоспособности предприятия торговли за счет использования логистики. Описаны основные функции логистических услуг, значение логистики в конкурентоспособности предприятия и ее влияние на экономические показатели.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, логистика, информационный поток, служба продажи, складское хозяйство, логистические услуги, распределение товаров, оптимизация логистических процессов.

Логистический процесс в торговле на уровне организаций торгового посредничества реализуется посредством потоков, функционирующих между элементами и подсистемами торговой фирмы, а также между фирмой и внешней средой. Управление фирмой, интегрирующее совокупность функций стратегического планирования, организации, мотивации и контроля, задает параметры желательного состояния торгового предприятия, мотивируя их достижение через систему стимулов. Ресурсом и, одновременно, продуктом управления логистическим процессом является информационный поток, представленный совокупностью сообщений, качество и параметры которых обусловлены системой каналов и средств связи, источников и потребителей данных сообщений. Через каналы прямой и обратной связи информационный поток распределяется между подразделениями, реализующими логистические процессы закупки, продажи, транспортировки, хранения и др.

Функции логистических служб торгового предприятия могут быть следующими:

- отдел закупок: поиск партнеров и формирование рациональных хозяйственных связей по закупкам, в том числе организация коммуникаций с поставщиками: оценка конъюнктуры рынка предложения; выбор оптимальной модели и условий закупок, в том числе определение оптимального уровня обслуживания, определение цены закупки; разработка оптимальной схемы, сроков условий, порядка и валюты расчетов, контроль оплаты за поставленные на фирму ТМЦ; юридическая экспертиза закупочной деятельности, в том числе претензионная работа; оценка экономической эффективности процесса закупок;

- транспортный отдел: расчет потребности в транспорте; определение параметров транспортировки, разработка оптимальных схем движения транспортных средств, маршрутизация; выбор вида и типа транспортных средств, перевозчика; заключение договора на потребление транспортных услуг, разработки требований к транспортной таре, погрузочно-разгрузочным операциям; определение потребности в экспедиторских услугах; диспетчеризация транспортного потока; определение особых условий транспортировки (переадресовка, страховка, режим и физические условия транспортировки и др.);

- служба продажи: поиск потребителей, организация коммуникаций с потребителями; оценка конъюнктуры спроса; разработка оптимальных условий поставки, расчет цены поставки; разработка сервисной политики, организация оптимального логистического

обслуживания потребителей; проектирование оптимальных схем расчетов, определение сроков, условий, порядка, валюты платежа; контроль своевременности оплаты поставки потребителями; юридическая экспертиза поставочной деятельности, в том числе претензионная работа; оценка экономической эффективности поставок.

- складское хозяйство: организация погрузочно-разгрузочных работ; осуществление качественной и количественной приемки груза; разработка технологических карт внутрискладского перемещения транспорта и единиц хранения, размещение поступившей товарной массы в местах складирования и хранения; управление запасами; подготовка продукции и производственному потреблению.

Длительное время роль логистики в розничной торговле недооценивалась. В настоящее время ученые и практики отмечают, что логистика, обеспечивая рациональное управление всеми процессами, делает торговые предприятия более эффективными и конкурентоспособными. Логистика поддерживает устойчивость торгового предприятия на рынке, оптимизирует функции закупки, транспортировки, хранения запасов. Рационально управляя процессами закупки товаров, доставкой товаров в розничное торговое предприятие, запасами товаров, логистика способствует экономии издержек обращения, снижению цены товаров, повышению рентабельности бизнеса. Применение логистики повышает эффективность товародвижения за счет сокращения транспортных расходов; ускорения оборачиваемости денежных средств, вложенных в товарные запасы; а также применения современных информационных технологий.

В экономической и научной литературе в настоящее время специалисты выделяют два принципиальных направления в определении логистики.

Одно из них связано с функциональным подходом к товародвижению, то есть управлением всеми физическими операциями, которые необходимо выполнять при доставке товаров от поставщика к потребителю. Другое направление характеризуется более широким подходом: помимо управления операциями товародвижения оно включает анализ рынка поставщиков и потребителей, координацию спроса и предложения на рынке товаров и услуг, а также гармонизацию интересов участников процесса товародвижения.

Обобщая роль логистики как инструмента достижения конкурентного преимущества предприятия торговли, следует подчеркнуть, что она имеет стратегическую значимость и оказывает влияние на все экономические показатели, в том числе на доходы и прибыль. Без логистики не могут быть эффективно выполнены основные операции в торговле. Логистика позволяет контролировать наличие товаров на складе, оборачиваемость запасов, их своевременное пополнение и недопущение дефицита товаров, влияет на изменение (сокращение) транзакционных издержек, способствует сокращению потерь при транспортировке, снижению уровня совокупных издержек, оптимизирует время и расстояние доставки товаров, влияет на рост качества торговых услуг. В конечном итоге логистика существенно повышает эффективность деятельности розничных торговых предприятий на рынке.

Логистическая интеграция между производственными, транспортными, оптовыми и розничными организациями занимает все более важное место в интеграционных процессах торговли. В розничной торговле по мере накопления капитала развиваются интеграционные процессы, на рынке появляются различные форматы торговли, получающие конкурентные преимущества за счет предложения на рынке собственных торговых марок, максимизации товарооборота, получения ценовых скидок на закупки товаров у производителей.

Таким образом, можно констатировать, что логистика на современном этапе приобретает все большую практическую направленность и развивается по таким направлениям как производственная логистика, логистика управления запасами, логистика распределения, сбытовая логистика, транспортная логистика, логистика складирования, информационная и финансовая логистика. В свою очередь, развитие логистической деятельности позволяет оптимизировать взаимоотношения хозяйствующих субъектов, в результате чего повышается эффективность функционирования предприятий в целом.

Список литературы:

1. Джеймс Р. Сток, М. Ламберт. Стратегическое управление логистикой. - 2005. - с. 15-17
2. http://rfnauka.ru/articles/logistika/logistika_kak_instrument_dostizheniya_konkurentnogo_preimuschestva_predpriyatiya_torgovli/

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТУРИЗМ И ЕГО РОЛЬ В НАЦИОНАЛЬНОЙ
ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

МЕДВЕДЕВА А.

студентка группы Тур-18-4с

ЗАМБИНОВА Г.К.

к.э.н., доцент

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В статье рассматривается развитие международного туризма в Казахстане и продвижения на рынке и реализации туристических товаров и услуг, туристический потенциал Казахстана, при условии наличия развитой инфраструктуры туризма, которая позволяет ежегодно принимать иностранных туристов, приезжающих в Казахстан и посетителей из-за границы с туристскими, деловыми и частными целями.

Ключевые слова. Международный туризм, потребление, эффективность, туризм, услуги, товар.

Многие ученые, сфокусировавшие свою исследовательскую деятельность на вопросах международного туризма (такие, как Пирожник И.И., Папирян Г.А., Зорин И.В., Квартальнов В. А., Александрова А. Ю., Жданова А.М и многие другие), говорят о высокой рентабельности приема туристов из-за рубежа и акцентируют внимание на больших доходах, которые дает ориентация на развитие национальной экономики в направлении специализации в сфере международного туризма в сравнении с ориентацией на более традиционные виды экспорта товаров и услуг.

Опыт многих стран показал, что международный туризм является эффективной формой экспорта, реализуемой на территории государства во всех пунктах обслуживания иностранных и отечественных туристов, где предоставляются основные (размещение, транспорт, питание) и дополнительные (экскурсии, курортное лечение, спортивно-туристские, развлекательные и рекреационные мероприятия) товары и услуги, необходимых для туристского потребления и, следовательно, эффективного развития данной отрасли [1].

Направленность государственной политики на создание экспортного туристского сектора помогает лучшему освоению природных и культурно- исторических ресурсов страны, что значительно повышает экономическую эффективность туризма (к примеру, экологический туризм, экскурсионные поездки, ознакомительные туры и т.д.)

Рассмотрим основные регионы мира, чтобы получить более полную картину этапов развития международного туризма и степени его влияния на мировую экономику. По данным Всемирной туристской организации (ВТО), можно выделить пять основных регионов мира, это:

- Африка;
- Америка;
- Европа;
- Ближний Восток;

- Азиатско-Тихоокеанский регион.

Развитие международного туризма и расширение его географии происходит в мире крайне неравномерными темпами, что обусловлено, прежде всего, разными этапами социально-экономического развития, на которых находятся страны и регионы. Лучше всего в настоящее время международный туризм развит в странах Западной Европы. Этот регион занимает более 60% мирового рынка туризма и около 50% мировых валютных поступлений. Около 18% международного туристского рынка и более 20% валютных поступлений принадлежат Азиатско-Тихоокеанский регион, около 17% рынка и 24% поступлений относятся к странам Северной и Южной Америки, и лишь 8% мирового туристского рынка и 5% валютных поступлений отходят на страны Африки и Ближнего Востока совместно [2].

По статистике Всемирного Совета Путешествий и Туризма (World Travel and Tourism Council), туристская и сопряженные с ней отрасли занимают 8,3% мировых рабочих мест, около 12% экспорта, 9,3% международных инвестиций, а доля в мировом валовом внутреннем продукте составляет 3,6%. 10,2% всех средств, расходуемых потребителями во всем мире, приходится на расходы туристов.

В 2010 год был отмечен тем, что на долю туристской индустрии пришлось около 11% от общего объема международного экспорта товаров и услуг.

Это знаковое событие означало то, индустрия туризма и путешествий превысила рост объемов международной торговли текстилем, химикатами, продуктами и прочими товарами народного потребления.

Темпы роста международного туризма по-прежнему отличаются завидной стабильностью.

С середины XX века туристическая индустрия резко увеличилась и расширилась до мирового масштаба. Как гласят прогнозы ВТО, число поездок по всему миру на большие расстояния в следующие 20 лет будет увеличиваться еще более быстрыми темпами (ежегодно на 5,4%), чем количество туров в пределах одной страны (на 3,8% ежегодно). В 2002 году статистические данные ВТО показали, что поступления от международной туристской активности достигли 463 миллиардов долларов США, и общее число туристов в мире составило около 693 млн. человек. В 2011 году, согласно докладу Всемирной туристической организации (UNWTO), доходы мировой экономики от туризма впервые Учитывая учет доходов в области международных пассажирских перевозок, составивших в 2010 году \$196 млрд, экспортные поступления от международного туризма в 2011 году достигли \$1,2 трлн [3].

В 2012 году количество туристских прибытий в страны Европы составило 503 млн., причем наиболее популярными направлениями стали страны Центральной и Восточной Европы и южного средиземноморья (+4% по сравнению с показателями 2011 года). В некоторой степени на рост показателей южного Средиземноморья повлияла переориентировка туристских потоков, ранее предпочитавших страны Северной Африки и Ближнего Востока.

В Азиатско-Тихоокеанском регионе (+5% по сравнению с показателями 2011 года) в 2012 году количество туристских прибытий увеличилось на 11 млн., причем общее число международных прибытий достигло 216 млн. Согласно оценкам экспертов, Ближний Восток (+0,7%), что является достижением по сравнению с 2011 годом, когда он потерял около 5 млн. международных туристских прибытий, и общее количество прибытий достигло 56 млн.

Туризм в странах Европы включает в себя 2/3 мирового туризма, и в 2025 году эта цифра, согласно мнению экспертов, должна увеличиться вдвое. Лидирующую позицию по посещаемости в мире занимают страны Средиземноморья, принося около трети мирового дохода от туризма. В 2003 году Всемирная конференция по прибрежным зонам официально заключила, что туризм является крупнейшей самостоятельной отраслью промышленности, которая генерирует около 5 – 6% ВВП (валового национального продукта) всех стран. Многие приморские государства получают от туризма еще более высокий процент ВВП [4].

Международный туризм представляет собой одну из наиболее перспективных сфер внешнеэкономической деятельности страны и занимает значимое место в современной мировой экономике, и эта значимость неуклонно возрастает.

Более того, сегодня туризм занимает одну из лидирующих позиций на рынке услуг и уже может с уверенностью претендовать на место одной из крупнейших отраслей, дающей более 12% от всемирного экспорта товаров и услуг, что достигает около 1,289,8 млрд.долларов.

Международный туризм также является одной из трех самых значимых отраслей экспорта, следуя за нефтедобывающей и автомобилестроительной отраслями промышленности.

Также международный туризм вносит значительный вклад в формирование мирового ВВП. Так, по исследованиям Всемирного совета по туризму и путешествиям (WTTC), туризм состоит в первой пятерке по общему экспорту в 80% странах мира, в частности США, Европы и Среднего Востока.

Для выявления специфики современного состояния и процесса развития туристской отрасли и в роли в формировании национальной экономики, требуется обратиться к истории его появления.

Современный туризм представляет из себя феномен, с одной стороны, достаточно молодой, так как массовый характер он приобрел только лишь после окончания Второй мировой войны, с другой стороны, туристская деятельность имеет давнюю историческую традицию и корни, так как путешествия практиковались человечеством с древнейших времен [5].

Таким образом, на данном этапе развития мировой экономики, при возросшей потребности в путешествиях, началось формирование определенного института производителей услуг для поездок, что привело к появлению специфичного вида товара – туризма. Так, туризм появился как товар, т.е. что-то, что можно сделать объектом купли-продажи на рынке потребителей и реализовать в виде нематериальных и материальных услуг. Своеобразное достоинство туристских услуг в качестве товара заключается в том, что производство большей части данных услуг происходит на месте с минимальными затратами и, в большинстве случаев, без необходимости применения иностранной валюты.

Туризм не является товаром первой жизненной необходимости и только при определенном уровне достатка отдельного гражданина и определенном уровне богатства государства общества может стать насущной потребностью. Исходя из имеющихся в стране ресурсов, туризм может и должен развиваться в регионах Казахстана. Туризм представляет собой комплексную социально-экономическую систему, которая находится в процессе постоянного развития и совершенствования. Выступая в роли отрасли экономической деятельности, туризм включает в себя процессы производства, продвижения на рынке и реализации туристических товаров и услуг организациями, владеющими необходимыми ресурсами. Как утверждают оценки ВТО, туристический потенциал Казахстана, при условии наличия развитой инфраструктуры туризма, позволяет ежегодно принимать до 30млн. иностранных туристов. Однако в настоящее время число приезжающих в Казахстан посетителей из-за границы с туристскими, деловыми и частными целями достигает всего 22,5 млн. человек, что не соответствует туристическому потенциалу страны [6].

Список литературы:

1. Менеджмент туризма: Экономика туризма: учебник. – М.: Финансы и статистика, 2001.
2. Гуляев В.Г. Организация туристской деятельности: Учеб. пособие. – М., 1996. – С.
3. Жукова М.А. Менеджмент в туристском бизнесе. – М.: КНОРУС, 2006. – 102 с.
4. Новое десятилетие – новый экономический подъем, новые возможности Казахстана» – Послание Президента РК, 2010. // <http://ru.government.kz/site/news/main/2010/01/99?cl=201205>
5. Кризис не остановил развитие Казахстана – основные итоги 2009 года. // <http://www.inform.kz/rus/article/2235920> 06.02.2010 /15:29.
6. For Redefining Services // Journal of Marketing. - 1964. - vol. 28. - № 1. - Pp. 58-59

МЕЙРАМХАНА ҚЫЗМЕТКЕРЛЕРІНІҢ ҚОНАҚТАРМЕН ҚАРЫМ-ҚАТЫНАС МӘДЕНИЕТІ

МИНАЖАТ.Ш

РД 18-1 к тобының студенті

АБДУРАХМАНОВА З.А.

магистр, аға оқытушы

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті
Қарағанды қ. Қазақстан Республикасы

Аннотация: Бұл мақалада мейрамхана қызмет көрсету саласындағы қарым- қатынастың алатын үлкен рөлі жайлы сонымен қатар мейрамхана қызметкерінің қателіктері жайлы жазылған.

Кілт сөздер: Мейрамхана, қызмет көрсету, қарым-қатынас мәдениеті, сөйлеу мәнері, қонақты күту тәртібі.

Мәдени қарым-қатынас бір-бірін өзара зерделеуден, ең жақсы мінез-құлық жолын таңдаудан басталады. Бұл ретте әркімде серіктес туралы бірінші әсер пайда болады, ол көп жағдайда қарым-қатынастың одан арғы барысын анықтайды. Қарым-қатынас барысында бұл бірінші әсер нақтыланады және әңгімелесушілер, мысалы даяшы мен қонақ, өз мінез-құлқын түзетеді, өзгермелі жағдайларға бейімделеді. Қарым-қатынас нәтижесі әр әріптестің өз мақсаттарына қол жеткізуі немесе аралық міндеттерді шешу болуы мүмкін. Сондай-ақ, әңгімелесушілер келісімге, өзара түсіністікке келмеуі де мүмкін. Психологиялық шебер қарым-қатынас даяшыға тіпті беймәлім келушілермен өзара түсіністікке қол жеткізуге мүмкіндік береді. Өнімді қарым-қатынас тек әңгімелесушілерде өзара сыйластық сезімі болғанда ғана мүмкін. Қонақтың мұндай сезімі пайда болуы үшін даяшы сыпайы, әдепті болуы, оның сұрауларын түсінуі тиіс. Мейрамхана қызметкері мен қонақ арасындағы өзара сыйластық мейрамханада жоғары адамгершілік қарым-қатынас стилін құруға ықпал етеді.

Қарым-қатынас стилі деп қызмет көрсету кезінде даяшының сөйлеу тәсілдерінің ерекшеліктерін түсінеміз. Мейрамхана даяшының қарым-қатынас стилі-оның жеке ісі емес. Дәл осы қарым-қатынас стилі қонақтарға қызмет көрсету мәдениетін, демек, мейрамхана табысын анықтайды. Даяшы (бармен) қарым-қатынастың бастамашысы болып табылады, одан кейін мейман мейрамханадан жақсы көңіл-күймен кетуге тиіс.

Көптеген, әсіресе жас мейрамхананың қызметкерлері үшін, қонақтармен сауатты байланыс үлкен қиындықтар туғызады. Бұл мейрамхана қызметкерінің адамдармен қарым-қатынас жасай білмейтіндігінен, тіпті не айту керектігін білсе де, ол қонақпен қарым-қатынасқа кіре алмайды. Әрине, мейрамханаларда барлық қарым-қатынас жағдайларына дайын рецепттер жоқ. Сондықтан мейрамхана қызметкері қарым-қатынас ғылымы мен өнерін игеруі керек. Бұл жерде ол өзін-өзі тәрбиелеуге және келушілермен қарым-қатынасты жақсартуға көмектеседі. Өкінішке орай, бүгінгі күні көптеген мейрамхана қызметкерлерінде қонақтармен қарым-қатынас мәдениеті туралы білім жоқ.

Даяшы мен қонақ арасындағы қарым-қатынас мәдениеті өз ойларын тұжырымдап, келушіні тыңдай білуімен, оған мейірімділікпен және жанашырлықпен көрінеді. Қарым-қатынас мәдениеті мейрамхананың қызметінде тыныш, іскер атмосфераны құрудан басталады. Егер даяшыда қарапайым сыпайылық, адалдық пен әдептілік болмаса, қарым-қатынас мәдениеті туралы айту қиын. Қарым-қатынас мәдениетін дамыту адамдарға деген адамгершілік көзқарасты дамытудан басталады. Адамның психикалық тұрақтылығы көбінесе оның әдеттерімен анықталады. Сондықтан, кез-келген даяшы (бармен) қарым-қатынас мәдениетін қалыптастыруға ерекше назар аударуы керек. Бұл әдеттердің дамуы сезім мәдениетін тәрбиелеумен тығыз байланысты. Мейрамхана қызметкері мен қонақ арасындағы қашықтық қарым-қатынас мәдениетіне әсер етеді. Қызметкер қонағынан 70-80

см қашықтықта болуы керек, сонымен қатар егер әңгімелесушілер бір-біріне қараса, қарым-қатынас жеңілдейтінін ескеру қажет.

Қарым-қатынас мәдениеті даяшының қонақтармен сөйлесудің экспрессивті (вербальды емес) тәсілін (мимика, ым-ишара, пантомимика) қолдана білуіне байланысты. Сонымен, официант мимика, ым-ишара арқылы сөйлеудегі белгілі бір жерлерді баса, оның эмоционалды дыбысын жақсарту үшін қолдана алады. Әрине, экспрессивті репертуардың байлығы мен әртүрлілігі мейрамханада қабылданған тәртіп ережелеріне сәйкес келуі керек. Тәжірибелі мейрамхананың қызметкерлері әдетте қонақтармен қарым-қатынасты жоспарлау, сөйлеу және ым-ишара құралдарын қолдана отырып олармен байланыс орната алады. Мұндай шеберлікті дамытудың басты шарты, келушілермен жоғары қарым-қатынас мәдениеті бойынша байланыс жасау болып табылады. Келушілермен қарым-қатынас мәдениеті онымен байланыс орнатуды білдіреді. Психологтардың пікірінше, байланыс бірлескен ақыл-ой әрекеті негізінде пайда болады. Байланыс - бұл даяшы мен қонақтың психикалық жағдайының қауымдастығы. Байланыстың пайда болуының маңызды шарты - қонақтарға шынайы құрмет. Қабылданған түсініктің көрсеткіші даяшының сөздеріне жағымды реакция болып табылады: мақұлдау өтініш, келісім танытып басын изеу т.б. Келуші психологиясының ерекшелігі - ол тек тыңдаушы ғана емес, көрермен де. Көрермен ретінде келушінің назарын официанттың келбеті, сөйлеу ерекшеліктері, мимика, ым-ишара, қимыл-қозғалыс және т.б. қызықтырады. Келуші онымен сөйлесу кезінде даяшының (барменнің) көзқарасына және мәзірді таныстыруына бей-жай қарамайды. Осылайша, келушілермен байланыс орнатудың сәттілігіне даяшының сыртқы келбеті, тартымдылығы мәзір мазмұнын шебер түсіндіріп, оны қонақтардың психологиясының ерекшеліктерін ескеру әсер етеді.

Қарым-қатынас мәдениеті даяшыдан өзінің мәлімдемесін сұрақ түрінде қоюын және кесімді болмауын талап етеді. Ол үшін әңгімені жабық сұрақтардан бастағаны жөн, оның алғашқы үшеуіне келуші оң жауап беруі керек. Әрі қарай, ашық сұрақтардың көмегімен мейрамхана қызметкері келушінің қажеттіліктері мен керегін түсіне алады. Қонаққа қатысты тітіркендіретін сөздерден аулақ болу керек («қате», «дұрыс емес», «жаңылыстыру», «ескірген» және т.б.). Мазасыз сөздер шатасуға әкелуі мүмкін. Керісінше, келушілердің тапсырысты толтыруға қызығушылығын тудыратын шарттарды таңдау қажет. Осыған байланысты есіңізде болсын:

- сұрақ қоятын адам қарым-қатынасты өзіне қажетті бағытта бағыттайды;
- оның сөзіне толық көңіл бөліп, қонақты мұқият тыңдау керек;
- аз сөйлескен жөн, қонақты көбірек тыңдау керек. Егер мейрамхана қызметкері көп сөйлесе, онда ол келушінің барлық қажеттіліктерін білуі екіталай.

Қарым-қатынас мәдениетін білетін даяшы (бармен) келушілерді белгілі бір тағамдарға тапсырыс беруге итермелеуі керек (келушілерге тапсырысты аяқтауға «шабыт береді»). Бірақ бұл үшін оның өзі ұсынылған тағамдарды ұнатуы керек. Қызмет көрсетудің басында даяшыға сәтті финалға дайындалып, қызмет соңында келушінің қуанышты және қанағаттанған бет-бейнесін елестетуге кеңес беріледі. Даяшының (барменнің) қарым-қатынас мәдениеті нәтижеге әкелуі керек, нәтижесінде жеңімпаздар немесе жеңілгендер болмайды, яғни келуші де, мейрамхана да пайда көреді. Бұндай нәтиже даяшы үлкен икемділікті, ымыраға келу қабілетін көрсеткенде ғана мүмкін. Келушінің қалауына назар аудара отырып, қызметтің соңғы нәтижесін ұсына отырып, даяшы бұған жету үшін барлық нәрсені жасауы керек. Официанттың сөйлеуіне қандай талаптар қойылады? Бұл талаптар келесідей:

1. *Мазмұны.* Даяшының сөйлеген сөзінде ол тағамның ассортиментін, шарап тізімін және т.б. білетіндігін көрсетуі керек. Даяшы қонақтарға тағамның маңызы, ерекшеліктері туралы нақты және сенімді түрде айтуы керек. Сонымен, белгілі бір тағамды (бөтелкедегі шарапты) көрсеткен кезде, ең бастысын шебер атап өту керек, оны бай лексикасыз және дұрыс сөзді таңдау мүмкіндігінсіз жасау мүмкін емес.

2. *Айқындық, нақтылық, түсініктілік.* Халық даналығында: «Анық ойлайтын - анық айтады», яғни жақсы ойластырылған ой сауатты сөйлеуге оңай аударылады. Сондықтан,

тағамдардың (шараптардың) нақты және түсінікті байланысы олардың қасиеттерін жақсы білуді талап етеді. Қатысушылардың сөйлеуінде бос сөйлеуге, қайталауға, әдемі өрнектерге орын жоқ. Әдемі, ертегі, бірінші класс сияқты стереотипті (стереотипті) анықтамаларды теріс пайдаланбау керек. Кей кезекшілердің (бармендердің) сөйлеген сөзінде паразит деп аталатын сөздерді естуге болады: «осылай айту керек», «түсінесіз», «бұл ең», «білдіреді», «жақсы» және т.б. Бұл сөздер ақпаратты қамтымайтын өзіндік тыныштықты толтырады. Мейрамхана қызметкері паразиттік сөздерден арылып, олардың сөйлеуін бақылауды күшейтуі керек. Даяшы (бармен) жақсы дамыған дикцияға ие болуы керек. Дикция - мейрамхана қызметкерінің сыпайылық түрі. Шынында да, нашар дикция официанттың сөздерінің мағынасын түсінуді қиындатады, ал айқын дикция сөйлеуді түсінікті етеді.

3. *Сауаттылық.* Мейрамхана қызметкері сөздердің айтылуын және олардың жазылу ережелерін жақсы білуі керек. Сіз құжат, келісім-шарт, тоқсан, құрал, пайыздар, қаражат сияқты сөздерді дұрыс айтуыңыз керек. Тағамдар мен сусындарды мәзір бойынша дұрыс атауыңыз керек.

4. *Мәнерлілік.* Сөйлеу әдемі ым-ишаралармен, жағымды мимикалармен және тиісті интонациямен бірге жүруі керек. Мимика мен ым-ишарат сөйлеу мазмұнына үйлесімді, нақты, ұстамды болуы керек. Сөйлеудің интонациялық экспрессивтілігі көбінесе дауыстың тембріне және оның күшіне, логикалық үзілістерге, қарқынға байланысты. Сонымен, қонақпен сөйлескен кезде сөйлеу қарқыны асығыс болмауы керек. Сіз жаңылтпашпен, жұмбақтап сөйлей алмайсыз, тіпті сөздің соңын жұта алмайсыз. Тез айтылатын сөйлемді көбінесе қонақ толық қабылдамайды және ол оны қайталауды өтінеді. Мұндай қайталау белгілі бір уақытты жоғалтуға әкеледі.

Қорытындылай келе қарым-қатынас барысында мейрамхана қызметкері қонақтармен қарым-қатынастың оң нәтижесіне деген көзқарасты қалыптастыруы керек. Қызмет көрсету кезінде сізге осы соңғы жағдайды жиі елестету керек, бұл оған жету үшін күштерді жұмылдыруға көмектеседі. Бұл ғана емес, даяшы өзін қалай ұстайтыны, оның бет-әлпеті, қимылдары, интонациясы өте маңызды. Дауыс - бұл адамның жеке ерекшеліктерінің көрінісі. Мұны нақты, қатты, мәнерлі, бейнелі түрде айту керек. Қарым-қатынас процесінде тыныс терең және біркелкі болуы керек. Ақпарат жетіспеген жағдайда қысқаша, ашық сұрақтар қою керек. Қонақтың қалай сөйлегенін қадағалап, оның интонациясына бейімделуге тырысу керек. Білікті мейрамхана қызметкері келушінің сөзіне шынайы қызығушылық танытады. Сонымен қатар, ол тағамға тапсырыс беру

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. http://www.rusnauka.com/10_NMIW_2015/Economics/10_190220.doc.htm
2. <http://www.ablaikhan.kz/kz/for-applicants/for-applicants/undergraduate/our-specialty/restaurant.html>

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ТУРИЗМНІҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ МЕН ДАМУ БОЛАШАҒЫ

МҰРАТҚЫЗЫ А.

РД-18-1к тобының студенті

АБДУРАХМАНОВА З.А.

магистр, аға оқытушы

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,
Қарағанды қ, Қазақстан Республикасы

Түйіндеме. Қазақстан Республикасында туризм саласын дамыту маңызды рөлді атқарады. Біз тек елімізде ішкі туризмді ғана дамыту емес, келу туризмін дамытуға да ықпал ете алады.

Кілт сөздер: туризм, туризм индустриясы, туристік фирма, туристік агентство.

Туризм Қазақстан экономикасындағы қарқынды даму үстіндегі салалардың бірі. Қазақстанда туризмнің даму тарихы жалпы әлемдік тенденциялардан ерекшеленеді. Себебі, көптеген жағдайда оның даму ерекшелігі елдің саяси, экономикалық және әлеуметтік ерекшеліктерімен анықталады.

Халықаралық сарапшылардың пікірінше қазіргі кезде туризм әлемдік экономикадағы дамуы төмендемейтін саланың біріне жатады. Туризм көп елдерде жалпы ішкі өнімнің қалыптасуына, қосымша жұмыс орнын құруға және сыртқы сауда балансының белсенділігіне ықпал етеді. Соңғы жылдары туризм әлемдегі ең табысты бизнестің бірі. Туризмнің маңызы жылдан - жылға өсуде, оның халықаралық байланыста және валюталық түсім көз ретінде маңызы артуда. Елдердің шикізат көзі азайады, ал туристік индустрия қалпына келетін ресурстармен жұмыс істейді [1].

Туризмнің басқа да салаларға тигізетін әсері мол, оның 32 салаға жанама ықпалы бар (турфирмалар, көлік түрлері, мейманхана кешендері, демалыс үйлері, санаториялар, ұлттық парктер, қоғамдық тамақтану кәсіпорындары, т.б.). Бұл дегеніміз - әлемдік өндірісте әр 9 адамның жұмыс орны деуге болады.

Туризм индустриясының мемлекеттік бюджетке түсіретін валюталық түсімі, орта және шағын бизнеске көмегі, тауар мен қызмет көрсету нарығы арқылы аймақтардың экономикасының дамуына ықпалы өте зор. Сонымен қатар, туризмнің қоғамдық, әлеуметтік-экономикалық дамуы келесі көрсеткіштермен сипатталады. Ішкі және халықаралық туризмнің жалпы шығыны әлемдік ұлттық ішкі өнімнің 12%-ін құрайды, жыл сайын 1,5 млрд. ішкі және халықаралық саяхаттау тіркелді.

«Қазіргі таңда біздің елімізде туризмнің барлық түрлерін ерекше дамыту мүмкіндіктері бар, мәдени - танымдық, денсаулық (санатория), экологиялық, спорттық, экстремалды және тағы басқа, біз жыл сайын 4,5 миллион шетел азаматтарын қабылдап жылдан - жылға санын жоғарлауына үміттенеміз», - деді Н.Ә. Назарбаев XVIII дүние жүзілік туристік ұйымдардың генассамблея сессиясының ашылуында [2].

Қазақстан – ұлы ел! Ол Еуразия материгінің дәл жүрегінде орналасқан, 137 - ден астам ұлт өкілдерін біріктіріп ашық, көк аспан астында тату - тәтті өмір сүруде. Қазақстан туристік маршруты – бұл сезімдердің табиғатпен жанасуы мен ашылуы. Қазақстан – бұл табиғаты өте әдемі, яғни өзендер мен көлдер, ыссы шөлдер және құмдар, құдайшыл жасыл көгалдарымен (оазис), тау белестерінің тәкаппар төбелері, баяғыдан пұтқа табынушылық уақыттарға өспелі ежелгі мәдениет.

Біздің басты мақсатымыз – 2050 жылға қарай мықты мемлекеттің, дамыған экономиканың және жалпыға ортақ еңбектің негізінде берекелі қоғам құру. «21 ғасырда Қазақстанның инновациялық-технологиялық дамуының базалық бағыты - ол адам әлеуетін нығайтып, интеллектуалдық ұлт құру. Осы орайда Қазақстан білім беру туризмін дамыту үшін болашағы бар ел».

Халықаралық туризмнің үлесіне жыл сайын әлемдік экспорттың 7% және қызмет көрсетудің 25-30% келеді. Халықаралық туризмнің жылдық өсуі 4,0%, ал болашақта бұл көрсеткіш көтерілмек. Туризм саласының дамуына ықпал ететін факторлар:

- кез-келген елде, Қазақстанда да туристік рекреациялық ресурстың болуы;
- туризмге тура немесе жанама салалардың және кәсіпорындардың дамуы;
- сыртқа шығу туризмнің елге шетелдік валютаны тартуы;
- аз мөлшерде шығын шығарып табыс табу;
- алғашқы өндіріс факторын қамтамасыз етудегі шығынның болмауы;
- халықты жұмыс орнымен қамтамасыз ететін орта және шағын бизнестің дамуы;
- қызмет көрсету секторының өсуі;
- елдің әлемдік қауымдастыққа белгілі болуы және бет-бейнесінің қалыптасуы.

Қазақстанда 400-ден астам туристік фирмалар қызмет етеді, 80 елдің туристік фирмаларымен келісім жасаған. Туризмнің дамыған аймақтары - Алматы, Шығыс Қазақстан, Қарағанды, Павлодар, Оңтүстік Қазақстан облыстары, сондай-ақ Алматы және Астана қалалары. Осы облыстардың және қалалардың туристік фирмалары қызмет көрсетудің 88%-ін құрайды. Қазақстаннан туристердің мейлінше көп баратын елдері: Ресей, Қытай, Германия, Корея, Польша, Турция, БАЭ. Ал біздің елге келетін туристердің елдері: Ресей, Қытай, Германия, Пакистан, Польша және Турция. Туристерді тасымалдауда авиакомпаниялардың ролі зор. Көптеген туристер шетелдік авиакомпанияларға қызығушылығы артық болып тұр, ал ұлттық компаниялардың ролі төмен. «Эйр-Казахстан»-ның акциясы мемлекеттік меншікке өтуі болашақта ұлттық авиатасымалдаудың маңызы артады деген үміт бар.

Қазіргі кезде ТМД елдерінде туристерді тарту үлкен бәсекеге ие болып отыр. Көрші елдер Ресей, Өзбекстан, Қырғызстан, Монғолия туризмді дамытуға барлық күшін салуда, және қазір Қазақстанды басып алуда.

Облыс орталықтарында шетелдік келушілерге сапасыз туристік өнім берудің басты себебі тиісті сыныптағы қонақ үйлердің болмауы, ал қолдағы бар қонақ үй базасы 80 пайызға ескірген, қонақ үйлердің бір бөлігінің жай-күйі мүлде нашар және банкроттық жағдайда тұр, себебі олар 60-шы жылдары салынған [3].

Туризмдегі мемлекеттік реттеу жүйесін жетілдіру туристік қызметті жүзеге асырудың өзгерген әлеуметтік—экономикалық жағдайларға толықжауап беретін мақсаттарына, қағидаттарына және міндеттеріне сай жаңа көзқарастарды талап етеді. Бүгінгі таңда атқарушы билік органдарымен туризм саласында әрекет ететін ұйымдардың арасындағы өзара іс-қимылды реттеудегі мемлекеттің ролін арттыру қажет.

Туризмды дамытудың негізгі бағыттары:

- Халық арасында туризм құндылықтарын және қоршаған ортаны қорғауды насихаттау;
- Халықтың түрлі әлеуметтік-демографиялық санаттарымен топтары арасында әлеуметтік туризмді дамыту үшін қолайлы жағдай жасау;
- Визалық және кедендік рәсімдерді барынша оңайлату;
- Мемлекеттің туристік көрнекті орындарын құру және қорғау;
- Туризм инфрақұрылымының аса маңызды базалық компоненттерін жасау;
- Туризмді дамытудың тұрақты сипатын насихаттау қажет;
- Қазақстанның туристік бейнесін қалыптастыру.

Қазіргі кезде Қазақстанда 270 лицензия алған туристік фирмалар жұмыс істейді. Оның 83 % халықаралық туризммен шұғылданады. Соған қарамастан Қазақстан кәсіпкерлері туризмді қазірше жоғарғы табысты қызмет сферасы деп қарамайды. Олар қаржы шығаруға жүрексінеді. Себебі өндіріс саласындағы салық салудың жеңілдіктеріне, жоғарғы табысқа қызығыды.

Қазақстан әлемде туристік бағытта әлі де болса белгісіз ел. Сондықтанда Қазақстанның туристік бейнесін көтеру үшін бірқатар кең көлемде шаралар қажет. Негізгі шаралардың бірі туристік негізгі шаралардың бірі туристік фирмалар мен агентстволардың халықаралық туристік жәрмеңке, көрме конференция т.б. әлемдік деңгейдегі шараларға қатысуы және Қазақстан жерінде де өткізу.

Қорытындылай отырып айтқанда, Қазақстан Республикасында туризмді дамыту мақсаты:

- Туризмді экономиканың табысты салаларының біріне айналдыру;
- Республиканың туристік потенциалын дамыту;
- Мәдениет тарихын және табиғи байлықтарымызды сақтау және ұтымды пайдалану;
- Туристік ресурстарды барлық халықтық қол жеткізу мүмкіншілігіне көңіл бөлу, тұтынушыларды максималды қанағаттандыру;
- Халықты ынталандыру;
- Мемлекеттік және жеке меншіктік туризм сферасының тиімділігін арттыру;

- Орта және шағын кәсіпкерлерді дамыту [4].

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Алиева Ж.Н. Туризмология. – Алматы: Қазақ университеті, 2006.
2. Смыкова М.Р. Туризм: экономика, менеджмент и маркетинг. – Алматы: «Нур – пресс», 2006. - 110 с.
3. Балабанов И.Т., Балабанов А.И. Қазақстандағы туризм орталықтары, 2013.
4. Биржаков М.Б. Туризм индустриясы. - М.: 2003.

МЕЙРАМХАНА БИЗНЕСІН ҚАЛЫПТАСТЫРУДА РЕСТОРАТОРДЫҢ ҚАДАМДАРЫ

МИНАЖАТ Ш.

РД 18-1 к тобының студенті

ЖОЛАМАНОВА М.Қ

магистр оқытушы

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті
Қарағанды қ. Қазақстан Республикасы

Аннотация: Бұл статья мейрамхана бизнесіне жаңадан аяқ басқан рестораторлар және тамақтандыру саласында өзінің ісін ашқысы келетіндер үшін арналған. Статьяны оқи отырып қандай кемшіліктерге жол бермеу керектігін және мейрамхана бизнесін ашуда негізгі ерекшеліктерін біле аласыз.

Кілт сөздер: ресторатор, мейрамхана, қоғамдық тамақтану орындары, қызмет көрсету, сервис, нарықтағы сұраныс, клиент.

Жыл сайын Қазақстандағы мейрамхана қызметтері нарығы 15% өсуде. Бүгінде біздің елде тамақтандыру жүйесінде жұмыс істейтін 25000-ға жуық компания бар. Сонымен қатар, статистика көрсеткендей, әрбір үшінші мейрамхана алғашқы үш жыл ішінде сөзсіз жабылады. Мейрамхана бизнесінің қарқынды дамуы бұл сала ұзақ уақыт бойы ең тиімді саланың бірі болады деп болжауға негіз береді. Тіпті ең ауыр күндерде де тамақ адамдарға табиғи қажеттілік болып қала береді, оны қанағаттандыра отырып, сіз жақсы ақша таба аласыз, жақсы ат таба аласыз немесе екеуіне де қол жеткізе аласыз.[1]

Кейде дағдарыстар мен экономикалық күйзелістер мейрамханаға тұрақтылықтан гөрі көп пайда әкеледі. Мейрамхана бизнесіне салынған инвестициялар тез қайтарылады. Әрине, көп адамдар реставратордың сауаттылығына және оның басқару қабілетіне байланысты. Сонымен, әлемге әйгілі реставратор Ален Дукс (Alan Ducasse) өзінің мансабын жасөспірім кезінен бастап аспазшы көмекшісі ретінде бастады. Аспаздық өнерді жетілдіруге дейін игеріп, ол өзінің ерекше аспаздық стилін құрып қана қоймай, сонымен бірге бүкіл мейрамхана империясын құра алды.[2]

Заманауи мейрамхана бизнесі әрдайым элиталық мекеменің ашылуын білдіре бермейді. Бұл фаст-фуд мейрамханасы, кофеханалар немесе кондитерлік дүкендер, кішкене паб және тіпті жол бойындағы тағамдар сататын орын. Астанадағы орташа чек 6000 теңгеден асады, ал Алматыда шамамен 7000 теңге. Орташа алғанда, республикада орташа тексеру сомасы 5-10 мың теңге аралығында. Тамақтану қызметтерінің ең жоғары бағасы Маңғыстауда, ал ең төмені - Қазақстан Республикасының солтүстік облыстарында.

Көптеген отандық рестораторлардың тәжірибесі жоқ. Алғаш рет мекеме ашқанда, олар көптеген мәселелерге тап болады және олармен қалай күресуді білмей, кейде қателіктер жібереді: нашар қызметкерлер, дәмсіз тағамдар, дұрыс емес мәзір, керемет атмосфераның болмауы және басқалар. Өздерін мейрамхана бизнесіне арнағысы келетін, бірақ оның кейбір

жақтарымен таныс емес адамдар үшін жақсы жол - бұл дайын бизнесті сатып алу. Көбінесе, мекеме алғаннан кейін, жаңа меншік иесінде қызметкерлерді, тәжірибелі қызметкерлерді, әкімшілерді, бухгалтерлерді, жұмысты іштей білетін адамдарды ұстауға мүмкіндік туады. Мұндай инвестиция кафе мен мейрамхананы нөлден көтеруден гөрі тиімдірек болады.[3]

Бүгінгі таңда Қазақстандағы мейрамхана бизнесі басқа елдерде кездесетін кемшіліктермен таныс емес, мысалы: бос орындардың болмауы, халықтың сатып алу қабілетінің төмендігі және жергілікті қызметкерлердің кәсіби деңгейінің төмендеуі. Мәселен, Мәскеуде мейрамхана ашудың негізгі мәселелерінің бірі - сатып алуға немесе жалға алуға орын жетіспеуі. Мәскеудің орталығындағы жалға берілетін 1 шаршы метр Астананың орталығына қарағанда 10 есе қымбат.

Болашақта мейрамхана үлкен сұранысқа ие болу үшін келесідей талаптарға сай болуы керек:

- ✓ қаланың орталығында және қол жетімді жерде орналасу
- ✓ егер мейрамхана тұрғын үй ғимаратында болса, бірінші қабатта орналасу
- ✓ жеке кіре берісі және мүмкіндігінше тұрағы болуы керек
- ✓ келушілерге жылдың кез-келген уақытында өзін жайлы сезінуге мүмкіндік беретін қажеттіліктердің болуы.

- ✓ ғимараттың орташа ауданы 100 шаршы метрден кем болмауы керек.

Алматыдағы кафе-ресторанды сатып алу бағасы 50 000 доллардан басталады және 2-3 миллион долларға дейін жетуі мүмкін, Астанада бағасы 70 мың доллардан 3-4 миллион долларға дейін жетеді, егер мейрамханашы өзінің тәжірибесі мен біліміне ие болса іс жүзінде жабылатын мекемелерді, банкрот мейрамханаларды, табысы төмен кафелерді сатып алу тиімді болады. Ғимаратты арзан бағамен сатып алып, оны пайдалы бизнеске айналдыра алады. Ең бастысы болашақ шығындарды есептей білу керек.[4]

Сатып алу бағасын төлеуден басқа, жөндеу жұмыстарына қаражат салу, жаңа қызметкерлерді тарту, ас үй мен мәзірге, интерьерге өзгерістер енгізу, ойын-сауық бағдарламасын қосу, маркетингтік іс-шаралар өткізу және т.б. қажет болуы мүмкін. Егер болашақ пайданы есептеу үшін осы шығындардың бәрі өтелсе, онда мұндай инвестициялар орынды және қайтарымды болады. Егер инвестицияның қайтарымы жеткіліксіз болса немесе оның мерзімі тым ұзақ болса, мүмкін басқа нұсқаны іздеу керек.

Қаржылық перспективаны объективті бағалау үшін маманның пікіріне сену жақсы.

Білікті бағалаушы сатып алуға қатысты дұрыс шешім қабылдауға көмектеседі. Әрине, мейрамхана бизнесімен айналысқандардың барлығы бірдей тәжірибелі және білікті рестораторлар емес. Шынында да, біздің қалаларда әлі де түсініксіз тамақтану орындары, ыңғайсыз асханалар мен барлар бар, бірақ олардың қызметтері де сұранысқа ие. Сіз кішкене мекеме болмай, өзіңізді тамақтану саласына арнауға болады. Ең тиімді шешім - франшиза сатып алу.

Белгілі брендтің сауда маркасымен тамақтану саласындағы қызметті жүзеге асыру құқығын алу арқылы рестораторға қандай пайдасы бар:

- ✓ тәуекелдерді азайту
- ✓ осы бизнесті жүргізуге арналған технологиялық және әдістемелік әзірлемелер
- ✓ жұмыс механизмі дәлелденген
- ✓ өз-өзін тез ақтауы
- ✓ егер бренд елде бұрыннан белгілі болса, жақсы бедел.[5]

Бүгінгі таңда Қазақстанда франшиза арқылы көптеген мейрамхана желілері белсенді жұмыс жасайды KFC, Burger King және жақында Макдональдның ашылу кеші болды. Қазақстанда тез тамақтану орындары үлкен сұранысқа ие және орташа алғанда, мұндай мекемелердің жылдық кірісі 50-60 миллион долларға жетуі мүмкін.

Мейрамхана ашудың мақсаттары әртүрлі болуы мүмкін, әр ресторатор мейрамхананы не үшін қажет екенін өзі шешеді:

1. Мейрамхана бизнесі - қаржылық ресурстарды қайта бөлудің жақсы шешімі. Кез келген сәтті бизнесі бар кәсіпкер ақшаның бір бөлігін тамақтандыру мекемесіне салуы мүмкін. Бұл жағдайда мейрамхана қосымша кіріс әкелетін жаңа бизнес бөлімшесі болады.

2. Отбасылық іс. Мейрамхана алу болашақ әулеттік бизнестің бастауы болуы мүмкін. Сәтті демалушылар өз ісін мұра ете алады. Көбінесе мейрамханалар отбасы мүшелеріне сыйлық ретінде сатып алады.

3. Мейрамхана бизнесі корпоративті жүйенің бөлігі бола алады. Ірі компаниялар көбінесе өз қызметкерлерін тамақтандыру үшін мейрамханаларға ие. Мұнда мерекелік шаралар, корпоративті кештер, келіссөздер мен іскерлік кездесулер ұйымдастырылған.[6]

Мейрамхана құнына қандай факторлар әсер етеді?

1. Кез келген мекеменің нақты құнын анықтайтын бірінші және айқын фактор - орналасу. Тұрғын үйлердің төменгі қабаттары, үлкен сауда немесе ойын-сауық орталықтарындағы алаңдар көп келушілерді тартады. Мейрамхана бизнесіндегі жағдай қайталама тұрғын үй нарығындағы жағдайға ұқсас. Шалғайда орналасқан мейрамханалар ешқандай кіріс алып келмейді десек те болады.

Адам көп жүрмейтін жерде орналасқан мейрамхана маркетингке қосымша инвестицияны қажет етеді. Мұндай мейрамхананы сатып алған жағдайда кеңінен жарнаманы қамтамасыз ету қажет және мекеменің айналасындағы ақпараттық кеңістікті құрып отыру керек.

2. Мейрамхана ісін сату мен сатып алу кезіндегі бағаға әсер ететін тағы бір фактор - мейрамхана орналасқан ауданның меншігі. Егер сатушының меншігінде болса, мейрамхананың бағасы едәуір жоғары болады. Жалға алынған кеңістік ұзақ мерзімге жалға берілсе де, мекеменің жалпы құнын төмендетеді.

3. Ғимараттың (үй-жайдың) техникалық және сырт келбеті мейрамхананың бағасына тікелей әсер етеді. Оның бағасы төмен болады егер:

- ✓ Күрделі жөндеуді қажет етсе
- ✓ Қайта құруды қажет етсе
- ✓ Техникалық және коммуникациялық проблемалар кездессе

Ресми құжаттар, рұқсаттар, келісім-шарттар, түрлі органдардың тұжырымдары және мейрамхананы реттейтін басқа да құжаттар баға мәселесін шешудегі маңызды компонент болып табылады. Барлық ресми құжаттар мейрамхана өзінің қызметін жүзеге асыруға толық заңды құқығы болуы үшін болуы керек. Құжаттардың жарамдылық мерзімі, олардағы қателер немесе қағаздардың болмауы бағаның төмендеуіне әкелуі мүмкін.

4. Бар бизнесті сатқан кезде мейрамхана қызметкерлері оның құнына әсер етуі мүмкін. Егер жұмыс барысында мекеме қызметкерлері жаман атаққа ие болса, онда бұл нақты бағаны төмендететін теріс фактор болады. Екінші жағынан, егер үйлестірілген команда мейрамханаға клиенттерді тарта алса, онда мұндай мейрамханаға жоғары баға беруге болады.

5. Мейрамхананың даңқы сату бағасын белгілеу кезінде жақсы қызмет көрсетеді. Бірақ мейрамхана-брендтердің өте сирек сатылатындығын есте ұстаған жөн. Егер бұл сату жүзеге асырылса, онда көбінесе мейрамхана бизнесінде маманданбаған басқа компаниялардың атына «қол жеткізу» ретінде.[7]

Мейрамхана - бұл тек жақсы тамақтану және қызмет көрсету ғана емес, бұл адамдар ләззат алу үшін қайтып келуді ұнататын атмосфералық орын. Өз қонақтарын толығымен қанағаттандыратын мекеме қазіргі қонақтар мен болашақ сатып алушылар тарапынан жоғары бағаланады.

Мейрамхана ашқысы келетін бизнесендерге немесе рестораторларға осындай ақпаратты көп оқысын деп кеңес берер едім себебі бұл болашақта мейрамхана немесе кафе ашарда үлкен табыс алып келе ғана қоймай сонымен қатар бұл бизнес түрінің қауіп қатерлерін білуді ескертеді.

Қолданылған әдебиеттер:

1. Муталиева Л.М. Мейрамхана бизнесінің маркетингі: оқу құралы (орыс тілінен аударылған). – Алматы: «Экономика», 2013. 7 б
2. <http://alashainasy.kz/economica/meqramhana-biznes-jetstk-bar-kem-ketk-de-jok-emes-49805/>
3. Райс В. Контроль издержек в ресторанном бизнесе. — М.: Креатив Холдинг, 2012. — С. 6
4. Жұматай А. Мейрамханамыз түгілі, асханамызды да таппадық!.. // Ана тілі газеті №44 (1198). -2013. -7-13 қараша. 3-4 б.
5. Әбдікерімова Ф. Мейрамханада даяшы талай қазақ баласы // Ақ жол №65-67. -2016. - 20 сәуір. -9 б.
6. http://www.rusnauka.com/10_NMIW_2015/Economics/10_190220.doc.htm
7. <http://www.ablaikhan.kz/kz/for-applicants/for-applicants/undergraduate/our-specialty/restaurant.html>

КӘСІПОРЫНДАҒЫ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТТІ БАСҚАРУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

ОСПАНОВ М.Д.

ПиМ-19-1 тобының студенті

ДЖАЗЫҚБАЕВА Б.Қ.

PhD докторы, доцент

Қазтұтынуодағының Қарағанды экономикалық
университеті, Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ.

Андатпа: Мақалада кәсіпорындарда инновациялық қызметті басқару мәселелері қарастырылады. Қазіргі заманғы кәсіпорындардың орнықты экономикалық дамуға ұмтылуы инновациялық міндеттер кешенін бірінші кезекте шешу қажеттігі негізгі проблема екенін дәлелдейді. Инновациялар өндірісті дамытудың, сапаны арттырудың және жаңа тауарлар мен қызметтердің пайда болу санын арттырудың қажетті шарты болып табылады, ал нарықтық экономика жағдайында олар бәсекелестіктің қозғаушы күші болып табылады, соның арқасында өндірістің заманауи технологиясы мен ұйымдастырылуын пайдалана алады, кәсіпорын қызметінің табысы мен тиімділігін қамтамасыз етеді.

Кілт сөздер: инновация, инновациялық қызмет, инновациялық қызметті басқару.

Инновациялық жетістіктерді өндіріске енгізу қазіргі кең талғамды нарыққа сапалы әрі тұтынушылардың сұраныстарын зерттей отырып, кең сұрапталымда әр түрлі өнімдер шығаруға мүмкіндік береді.

Жалпы, инновациялық үрдістерді жүргізу бағыттарына қарай тауарлық және өндірістік деп ажыратуға болады. Тауарлық инновациялар өнімнің сапалық қасиеттерін жаңартуға, ал өндірістік инновациялар жаңа өнім түрлерін шығаруға бағытталған жұмыстарды қамтиды.

Қазіргі кездегі кәсіпорындардағы инновациялық жұмыстар өндірілетін өнімдердің сапалық қасиеттерін арттырумен қатар, әлемдік нарықта үлкен сұранысқа ие бола бастаған өнімнің жаңа түрлерін шығаруға да ықпалын тигізуі қажет.

Инновация: 1) техникалар мен технологиялардың ауысуымен қамтамасыз етуге байланысты экономикаға қаржы жұмсау;

2) ғылыми техникалық прогрестің жетістігі нәтижесінде жаңа техника мен технология. Инновацияны анықтайтын фактор — ол өнертапқыштық, оңтайландыру, ірі жаңалықтарды жарыққа шығару болып табылады [1].

Инновациялар ғылымды қажет ететін технология негізінде инвестиция арқылы жаңа құрылыстарды салуды және жұмыс істеп тұрған өндірісті қайта құруды қамтамасыз етеді.

Инновацияның қаржылық базасы кәсіпкердің жеке меншігіндегі қаржыларына және қарыз қаражаттарынан құралады. Инновациялық менеджмент банк несиесі, бағалы қағаздар, ақша және тауарлар нарығына сүйеніп, іс жасайды. Инвестицияны қатыстыра отырып, өндірістік жаңа енгізілімін жүзеге асырады.

Инновацияға қатысушылардың арасындағы қатынастардың тиімділігін белгілеу: өндірістік субъектілермен, инвесторлармен (тапсырыс беруші), жұмыс атқарушылармен, жеткізушілермен, олардың жобалау жөніндегі қызметін үйлестіру, инновациялық жобалауды басқаруда назар аударатын мәселе — оның нәтижелілігін бағалау.

Инновациялық қызмет көпшілік жағдайда ғылыми, техникалық идеялардың жүзеге асырылуымен, нарық сұранысына сәйкес нақты өнім мен технологиялардың өңдеулерімен байланысты болып келеді. Нарықтық экономика жағдайында инновациялық қызметті басқару механизмінің экономикалық жетілдіруді қалыптастырудың қажетті негізгі шарты инновациялық кәсіпкерліктің дамуы болып табылады.

Кәсіпорынның инновациялық қызметі - бұл жаңа немесе өнімнің жақсаруы, не қызмет көрсетуі, оларды өндірудің жаңа әдістерін қолдану мақсатындағы ғылыми-техникалық және зияткерлік әлеуеттік шаралар жүйесі. Бұл жеке сұранысты, сонымен бірге жалпы пайдалы жаңалықтарға қоғамның мұқтажын қанағаттандыруы үшін пайдаланылады.

Кәсіпорындағы инновациялық стратегияның қалыптасуы мынадай жағдайларға байланысты:

- жаңа техниканы жасап іске енгізудің тиімділігін арттырудағы ғылымның айрықша рөлі;
- өндірістің техникалық деңгейінің өсуі;
- жаңа техниканы жасап және іске асыру мерзімдерін қысқартудың қажеттілігі;
- өндіріс дамуының интенсивті факторларының артуы, олардың ғылыми техникалық прогресті
- экономиканың барлық саласында қолданылуына ықпал жасауы;
- ойлап тапқыштар мен рационализаторлардың творчествосын дамыту;
- жаңа өнімді шығаруда, кәсіпорындардың шығындарының көбейіп, экономикалық көрсеткіштерінің нашарлауы;
- жаңа техника мен технологияны жылдам енгізудің қажеттілігі және т.б.

Инновациялық қызмет кәсіпорынның жұмыстары мен кезеңдерінің орындалуын қарастырады [2]. Осы жұмыстардың көлемі мен мазмұны инновацияның түрлеріне және кәсіпорынның бар әлеуетіне байланысты.

Инновацияның мынадай түрлері болады:

1. Жаңалығына байланысты:

- базистік инновациялар, олар ірі зерттеулерді жүзеге асырады;
- жақсарту инновациялары, кіші және орташа зерттеулерді іске асырады;
- жалған инновация, техника мен технологияның ескірген бөліктерін біртіндеп жақсартуға қолданылады.

2. Қолданылуына байланысты:

- өнімдік инновациялар - жаңа өнімдерді шығарып, қолдануға бағытталған;
- технологиялық инновациялар - жаңа технологияларды шығарып, қолдануға бағытталған;
- әлеуметтік инновациялар, жаңа құрылымдарды құруға бағытталған;
- нарықтық инновациялар, жаңа нарықтардағы өнімдер мен қызмет етуді тұтынуды іске асыруға бағытталған.

3. Шығу көздеріне байланысты.

- ғылым мен техниканың дамуынан пайда болған инновациялар;
- өндірістің қажеттілігінен пайда болған инновациялар;
- нарықтың қажеттілігінен пайда болған инновациялар.

4. Қайта өндіру процесіндегі рөліне байланысты:

- тұтыну инновациялары;

- инвестициялық инновациялар.

Инновациялық процесс әр түрлі жағдайлардан және әр түрлі дәрежедегі нақтылаудан қарастырылуы мүмкін.

Біріншіден, ғылыми-зерттеудің, ғылыми-техникалықтың, инновациялықтың, өндірістік қызметтің және маркетингтің параллельді-реттілік түрдегі жүзеге асырылуы.

Екіншіден, жаңалықтың өмірлік циклының идеяның пайда болуынан бастап оның өңдеуі мен таратуындағы уақытша кезеңдері ретінде.

Үшіншіден, жаңа өнім түрі мен қызмет көрсетуді өңдеу мен таратудағы қаржыландыру мен инвестициялау процесі ретінде.

Жалпы инновациялық процесс жаңа табыстарын алудан және коммерциализациялаудан, жаңа технологиялардан, өнім және қызмет түрлерінен, өндірістік, қаржылық, әкімшілілік немесе басқа сипаттағы және басқа интеллектуалдық қызметтің нәтижелерінен тұрады [3].

Инновацияны жүзеге асыру кезінде пайда болатын нәтижелер әр түрлі деңгейлер мен бағыттарда өлшенуі мүмкін. Жалпы екі негізгі деңгейді қарастыруға болады: микро және макродеңгейде. Микродеңгейде, яғни кәсіпорын деңгейінде, бөлек инновациялық жоба бағаланады, бұл жаңа өнім жасауды, енгізуді немесе қызмет көрсетуді, технологияларды, жоспарлау жүйелерін, есептеуді және т.б. қарастырады. Бір кәсіпорын деңгейінде жүзеге асатын кешенді жобалар сериялары бағаланатын болса, онда макродеңгейлік бағалауды айтуға болады. Бұл жерде, саладағы лидердер болып табылатын ірі кәсіпорындар туралы айтылған.

Макро және микродеңгейлер арасындағы аралық кәсіпорын деңгейінде бірнеше техникалық тектес және өзара байланысты синергетикалық әсерлердің жетістіктерін қамтамасыз ететін инновациялық жобалардың өңделу нәтижелері болып табылады (1-ші сурет).



Сурет 1 - Инновациялық қызмет әсерлерінің түрлері

Кәсіпорынның инновациялық қызметін әзірлеуде, енгізуде, жаңалықтарды пайдалануда қосылатындары:

- жаңалық идеяны әзірлеу, зертханалық ғылыми жұмыстар, өнімнің жаңа зертханалық үлгілерін, техниканың жаңа түрлерін, жаңа конструкцияның және бұйымдарды дайындауда ғылыми-зерттеу және конструкциялық жұмыстарды жүргізу;

- өнімнің жаңа түрлерін дайындау үшін шикізаттар мен материалдардың қажетті түрлерін таңдап алу;

- жаңа өнімді дайындауда технологиялық процесті әзірлеу;

- қажетті өнімді дайындау үшін жобалау, жасау, сынақтардан өткізу және жаңа техниканың үлгілерін енгізу;

- жаңалықтарды іс жүзіне асыруға бағытталған ұйымдастырушылық-басқарушылық шешімдерді әзірлеу және енгізу;

- қажетті ақпараттық ресурстарды және инновацияны ақпаратпен қамтамасыз етуді зерттеу және әзірлеу;

- қажетті ғылыми зерттеу және конструкторлық жұмыстарды жүргізу үшін дайындау, оқыту, жаңа мамандық беру және қызметкерлерді арнайы әдіспен іріктеу;

- лицензиялау, патенттеу, ноу-хау жұмыстарын жүргізу немесе қажетті құжаттарды алу;

- инновацияны жетілдіруді ұйымдастыру және маркетингтік зерттеулерді жүргізу.

Инновация әсерлерін өлшеу концепциясы инновациялық процестің барлық кезеңдерін реттілік түрде қамтуына негізделген. Осы концепцияға сай өлшеуді процесс алып жүреді, ал нәтижелер басқарушылық шешім қабылдау үшін қолданылады. Кезеңнің аты, аралық нәтижелердің түрлері, сандық өлшеуіш, бағалау субъектілері 1-ші кестеде көрсетілген.

Кесте 1. Инновациялық процестің кезеңдері бойынша бағалау және өлшеу

Кезеңнің аты	Аралық нәтижелердің түрі	Нәтижелердің сандық өлшеуі	Бағалау субъектісі (сатыны бағалаушы)
Өнім(қызмет) идеясы	Бірнеше өңделген идея мен ұсынысты сипаттайтын хаттама	Идеялар саны, альтернативалар	Техника бойынша эксперттер
Зерттеулер, өңдеулер	Конструкциялар, прототиптер, экспериментальды қондырғылар	Өндірістіліктің өсімі, жылдық өнімнің шығуы, ресурс шығындарының төмендеуі, техниканы дамыту	Техника бойынша эксперттер
Жаңалық ашу	Патенттер, публикация, премия	Аталған нәтижелердің саны	Ғылыми қызметкерлер
Инвестициялар, шығару, маркетинг	Нарықтық өнімдер, жүзеге асырылатын технологиялар	Техникалы-экономикалық жақсарулардың толық сипаттамасы	Маркетинг бойынша менеджерлер, инженерлер
Инновацияларды нарыққа немесе өндіріске шығару	Айналым, шығындарды экономдау, пайда	Ақша құралдарының абсолютті сомасы, индекстер, уақыт бойынша салыстыру көлемі, бағалы қағаздар курсының өсімі	Маркетинг, өндіріс бөлімдері, тексерушілер, сала бойынша эксперттер, банкирлер
Ағымдық сауда немесе қолдану	Нарық, шығын, пайдалар үлесінің өзгеруі		

Әлемнің дамыған елдерінің басты мақсаттарының бірі ұзақ мерзімді экономикалық өсімді қамтамасыз ету болып табылады. Мұнда үлкен көлемдегі өндіріс, жоғары сапалы тауарлар мен қызметтер туралы айтылады.

Экономикалық өсім өндіріс тиімділігінің жоғарлауымен, жұмыссыздықты азайтумен, баға мен қаржылардың тұрақтылығымен, сыртқы экономикалық байланыстардың кеңеюімен және басқа да оң нәтижелі экономикалық, әлеуметтік процестермен бірге жүреді [4].

Экономикалық өсім ұлттық экономика және өнеркәсіптің барлық салаларындағы кәсіпорындардың табысты қызметінің нәтижесі болып табылады.

Кәсіпорынның инновациялық қызметі жаңа өнім мен технологиялар өндірісін ұлғайтуға, отандық тауарлардың өтім көлемінің ұлғаюына бағытталуы керек, бұл инновациялық кәсіпкерліктің қалыптасуы мен дамуын талап етеді.

Инновацияға байланысты кәсіпкерлік екі модельге бөлінеді: классикалық, инновациялық.

Классикалық модель - дәстүрлі, өсімпаздық, ескішілдік кәсіпкерлік. Осы модель шеңберінде кәсіпкер пайданы көбейту мақсатында кәсіпорынның ішкі резервтерін қозғалысқа әкеледі және рентабельділікті көтереді. Осы модель бойынша кәсіпкерліктің табыстылығы көп жағдайда федералдық үкімет және аймақтық билік органдарының жағынан субсидиялау, протекционизммен ілеседі.

Екінші модель инновациялық (өнімді немесе жемісті) кәсіпкерлікпен қарастырылады. Сонымен қатар, кәсіпорынның даму жолдарын іздестіруді қарастырылады, оның негізіне соңғы қолдану кезеңіне жеткізілген инновациялар немесе жаңалықтар жатқызылады.

Кәсіпорындағы инновацияның дамуына түрткі болатын себеп кәсіпкерлік қызметтің шығындарын төмендету ынтасы және нарықтық бәсекенің қатты жағдайында пайданың көлемін ұлғайту болып табылады. Ескірген технология мен техниканы қолдану процесінде шығындар орташадан жоғары деңгейде қалыптасады және кәсіпкерлік шығынды болуы мүмкін, егер бәсекелестер өндіріс шығындарын төмендету және ұсынылатын өнім мен қызметтердің төмен бағасының негізінде нарықтағы өтімділік табысына жету жолдарын тапқан болса [4].

Осыдан әр бір кәсіпорында бәсекелік басымдылықты жасау қажеттігі пайда болады, бұны жүзеге асыру үшін инновацияларды қолдану керек. Сонымен бірге, неғұрлым инновациялық процесс тез жүрсе, соғұрлым табысты қызметтің болуы ықтимал. Өнімді жаңарту және оны дер кезінде нарыққа шығару қосымша пайда алу ықтималдығын жоғарлатады, бұл ғылыми-техникалық рента деп аталады.

Осылайша кәсіпорын инновацияны қолдану арқылы шығындарды төмендетеді, өндіріс көлемін өсіреді, нарықтың өтімділік табысына жетеді, пайда көлемін көбейтеді, кәсіпкерліктің тиімділігін көтеруге және ұлттық экономиканың дамуына ықпал жасайды. Идеяның пайда болуынан бастап жаңалықты практикалық түрде енгізуге дейінгі уақыт периоды инновацияның өмірлік цикл деп аталады. Өмірлік цикл төрт кезеңнен тұрады.

Кәсіпорынның қызметі табысты болу үшін бизнес-жоспарды өндеген кезде, өндірілетін өнімнің өмірлік циклдың қандай кезеңінде болуын ескеру керек, бәсекелестердің әрекетін қадағалап, инновацияларды жүзеге асыру және жаңа өнімдердің жетілген модельдерінің сату көлемін келешекте ұлғайта беруді қамтамасыз ету.

Кәсіпорынның инновациялық қызметінің тәсілдер мен бағытты таңдауы кәсіпорынның ресурстық және ғылыми-техникалық потенциалына, нарықтық талаптарына, техника мен технологияның өмірлік циклының стадиясына, салалық жабдықтардың ерекшеліктеріне байланысты болады.

Инновацияларды жобалау, өңдеу, енгізу кезінде оларды жүзеге асырудағы шығындарды, мүмкін болатын қаржыландыру көздерін анықтау және инновацияны енгізудегі экономикалық тиімділігін бағалау, шығындар мен табыстарды салыстыру жолымен әр түрлі инновациялардың тиімділігін салыстыру қажет.

Әдебиеттер тізімі:

1. Анискин, Ю.П. Управление инновациями в системе управления инновационным развитием компании: Учебник / Ю.П. Анискин. - М.: Омега-Л, 2018. - 768 с.

2. Лукьянова, Т.В. Управление персоналом. Теория и практика. Управление инновациями в кадровой работе / Т.В. Лукьянова и др. - М.: Проспект, 2015. - 72 с.
3. Жуков, Б. М. Исследование систем управления: учебник / Б. М. Жуков, Е. Н. Ткачева. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2016. – 356 с.
4. Баранчев, В. П. Управление инновациями. Учебник / В.П. Баранчев, Н.П. Масленникова, В.М. Мишин. - М.: Юрайт, 2018. - 720 с.

АНАЛИЗ ТУРИСТСКОГО РЫНКА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ

ПISKУНОВА А.

студентка группы Тур-18-4с

ЗАМБИНОВА Г.К.

к.э.н., доцент

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В статье рассматривается анализ туристского рынка в Казахстане на современном этапе ее развития, оказания услуг туристам и спектр предоставляемых услуг с целью успешной конкурентной борьбы на мировом туристском рынке.

Ключевые слова. Туристский рынок, турист, оказание услуг, сфера обслуживания, сервисная деятельность.

В настоящее время туристский рынок - это рынок услуг. Он имеет свои специфические особенности, учитывать которые необходимо при организации туристского бизнеса. Туризм представляет собой целый спектр и цепочку предоставляемых услуг. Только к основным услугам в туризме относятся услуги размещения, питания и транспортирования. К прочим услугам относятся услуги гидов и экскурсоводов, социально-бытового сервиса, развлекательных учреждений, страхования и. д. р. Практически все виды услуг представлены в туризме, так как туризм – это нечто, иное как временное перемещение человек со всем комплексом обслуживающих его жизнедеятельность услуг.

Оказание услуг – широко распространенный вид деятельности. Им занимается практически любой человек. Простейшие услуги: помощь кому-либо в повседневной жизни, предоставление полезных сведений (информации) - не требуют особых знаний и подготовки. Хотя уже в древности существовали люди и организации, которые на профессиональном уровне предоставляли сложные, порой дорогостоящие услуги, требующие специальных знаний, профессиональных навыков и соответствующего оборудования. Уже в XX веке сервис превратился в крупно-масштабную сферу человеческой активности. Сейчас более 70% населения, занятого в экономике промышленно развитых стран, работают в сфере услуг[1].

В Казахстане сфера услуг находится на начальном этапе своего развития. Она ещё не соответствует международному уровню, как по качеству предоставляемых услуг, так и по ассортименту. Т.е. у Казахстанской сферы услуг имеются широкие возможности для дальнейшего роста. Причём Казахстанская сфера услуг может воспользоваться зарубежным опытом развития и использовать самые современные технологии оказания услуг.

Сфера услуг в туризме характеризуется большим спектром применения современных технологий – информационных, строительных, технологий транспорта и управления. Поэтому для Казахстанского туризма очень важно использовать самые современные технологии оказания услуг с целью успешной конкурентной борьбы на мировых туристских рынках.

Закономерности сервисной деятельности определяют детальный анализ, без которого ее невозможно организовать на уровне современных требований. Сервис – это оказание услуг. В современной экономике услуга обычно противопоставляется товару. Товар – некая вещь, предмет, произведенный для продажи. Услуги – это любое мероприятие или выгода, которые одна сторона может предложить другой, и которые в основном неосвязаемы и не приводят к завладению чем-либо. Услугу можно определить как продукт труда, полезный эффект которого выступает не в форме вещи, а в форме деятельности, направленной на вещь или на человека. Услуга обладает полезностью для того, кто ее не производит. Услуга – это продукт труда, обладающий специфическими свойствами: неосвязаемостью, неотделимостью от своего источника (невозможно отделить процесс обучения от преподавателя и ученика, процесс предоставления информации – от того, кто ее предоставляет). Услуга не сохраняется отдельно от процесса ее предоставления, не может быть законсервирована как товар, хранящийся на складе. Услуга направлена на вещь или на человека. Она существует только в процессе ее производства. Производство и потребление услуг позволяет изменить полезность вещи или характер человеческой жизнедеятельности. Тем самым, понятие «услуги» включает несколько десятков видов деятельности, продукция которых может быть определена как услуга. Однако дать определение услуге оказалось нелегкой задачей. Ниже приведены наиболее типичные:

Во-первых, услугами иногда называют деятельность, не создающую самостоятельного продукта, материального объекта или материальных ценностей.

Во-вторых, услуга определяется как полезное действие, дела, поступки или же действия вообще.

В-третьих, услуги — нематериальные активы, производимые для целей сбыта. По определению, нематериальные активы (или неосязаемые ценности) - это ценности, не являющиеся физическими, вещественными объектами, но имеющие стоимостную, денежную оценку.

В-четвертых, услуга - это процесс, ряд действий. Эти действия могут быть инструментом для производства ценности, они могут создать ценность, но сами не являются самостоятельной ценностью. Если некие действия полезны только для того, кто их производит (например, зарядка по утрам), то вряд ли они могут считаться услугой услуг [2].

В туризме процесс оказания услуг имеет уникальное свойство: сначала клиент производит полную оплату за услуги, а только потом их получает. Т.е. во-первых, в отличие от остальной сферы услуг, где сначала производится услуга, а затем оплата за неё и в зависимости от качества производимой услуги может менять и оплата, в туризме мы видим обратный процесс; во-вторых, оплата за услуги в туризме и оказание услуг отделены друг от друга по времени.

Данные особенности накладывают жесткие условия на репутацию турфирм. Если у турфирмы с самого первого организованного тура страдает качество услуг, то есть большая вероятность того, что на второй тур она не соберёт клиентов или их будет очень мало. Особенно данное правило действует строго по отношению к международному туризму.

Увы, в практике казахстанского туризма, имелись примеры, когда недобросовестные фирмы во время первых туров портили не только свой имидж, но и имидж всего Казахстана как туристской державы. И в первую очередь это происходило по причине не качественного и не продуманного оказания услуг.

Ещё одной особенностью сферы услуг туризма является предоставление их в виде цепочки: одна услуга сменяется другой, и качество предыдущей услуги влияет на качество последующей. Так услуги трансконтинентального транспорта, тут же сменяются услугами трансферта, которые в свою очередь сменяются услугами размещения и в дальнейшем питания.

Если самолёт задержится на значительное время, то необходимо будет искать другой автобус для перевозки туристов от аэропорта до гостиниц, и возможно не столь комфортабельного, придётся договариваться с объектом общепита о переносе времени

питания, при условии, что все продукты, в том числе и скоропортящиеся уже закуплены и т.д.

По нашему мнению, услуга - процесс, включающий серию (или несколько) неосязаемых действий, которые по необходимости происходят при взаимодействии между покупателями и обслуживающим персоналом, физическими ресурсами, системами предприятия — поставщика услуг. Этот процесс направлен на решение проблем покупателя услуги.

Итак, можно подвести некоторые итоги. На сегодня в определениях услуги и ее свойств отсутствует единство, и причин тому можно назвать несколько:

1. Действия, которые можно назвать услугами, многочисленны и разнообразны, так же как и объекты, на которые направлены эти действия. Часто приобретение товаров сопровождается сопутствующими услугами, и почти каждое приобретение услуг сопровождается сопутствующими товарами.

2. Официальная статистика объединяет эти действия в один класс услуг. Исследователи же ищут общее в тех явлениях, которые регистрирует официальная статистика.

3. Сложность поиска определения «услуги» заключается в том, что исследователь услуг имеет дело с гибким объектом, границы которого меняются в зависимости от желаний поставщика или потребителя услуги. Материальный товар достаточно легко может стать услугой услуг[3].

Во всём мире прослеживается закономерность между уровнем благосостояния населения и развитием сферы услуг. Причём при росте уровня благосостояния растёт не только качество и ассортимент предоставляемых услуг, но и их стоимость. Это объясняется тем обстоятельством, что в стоимости услуги главным компонентом является стоимость оплаты труда человека, и при росте благосостояния населения растёт величина заработной платы и как следствие стоимость услуг. Т.е. возникает замкнутый цикл: рост благосостояния – рост цен на услуги. Поэтому представители более экономически развитых стран бывают приятно удивлены при туристских поездках в менее экономически развитые страны дешёвой оказываемых услуг. Это наблюдается при поездках американских, немецких, японских туристов в Казахстан и в свою очередь поездках казахстанских туристов в Кыргызстан и Узбекистан.

В этом состоит опасность для развития внутреннего туризма в Казахстане. Массовое развитие въездного туризма приведёт к соответствующему подорожанию туристских услуг. Может возникнуть картина, при которой туристские объекты, предназначенные для международного туризма, будут держать высокую планку цен и данные цены будут не по карману отечественному туристу. Т.е. международные туристские объекты будут не доступны большинству жителей Казахстана. Произойдёт вытеснение международным туризмом отечественных туристов из привычных мест отдыха. Объекты международного туризма вряд ли захотят подходить дифференцированно к отечественным туристам. Ценовое регулирование цен на туристские услуги на территории Казахстана потребует непереносимого участия государства и принятия соответствующих законодательных и нормативно-правовых актов. В противном случае отечественным туристам останутся в распоряжении второстепенные рекреационные зоны отдыха. А забота о гражданах должна быть прерогативой государства. Поэтому необходимо принимать действенные меры по развитию въездного туризма. С точки зрения системного подхода туризм представляет собой систему взаимодействующих между собой элементов (предприятий отрасли туризма). Данная система элементов взаимодействует с внешней средой: внешняя среда влияет на отрасль туризма Казахстана, и, в свою очередь, отрасль туризма влияет на внешнюю среду. Отрасль туризма, как никакая другая отрасль, зависит от внешней среды. Въездной и выездной туризм, международные туристские потоки очень сильно влияют на отрасль туризма Казахстана. Преобладание выездного туризма над въездным определяет большее влияние внешней среды. Казахстан пока ещё слабо представлен на международном туристском

рынке. По мере развития туристской отрасли Казахстана и увеличения количества туристов-нерезидентов будет увеличиваться степень влияния отрасли туризма на внешнюю среду — мировые туристские рынки.

Таблица 1. Объем туристских услуг в Республике Казахстан по типам, тыс.тенге

Показатели	Годы				
	2015	2016	2017	2018	2019
Объем туристических услуг, всего	13 448 927,3	15 486 325 ,4	17 512 325, 4	14 832 562, 6	15 347 599, 6
В том числе по:					
- въездному туризму	1 454 114,8	963 010, 9	805 041, 6	1 016 447, 2	1 037 114, 7
- выездному туризму	10 918 041,1	13 607 635.6	15 468 879,9	12 863 843	13 314 123,3
- внутреннему туризму	1 013 771,4	915 905,1	1 238 403,9	952 272,1	996 361, 6

Объем туристских услуг по типам туризма показан в таблице 1, из которой видно, что картина по соотношению внутреннего, въездного и выездного туризма нестабильна. С 2015 по 2019 гг. объем услуг по въездному туризму в связи с мировым экономическим кризисом снижался, с 2019 г. объем услуг начал расти. По общему объему услуг в туристской отрасли происходила обратная картина — до 2018 г. общий объем туристских услуг возрастал (в основном за счет выездного туризма), а с 2019 г. начал снижаться. Подобная картина наблюдалась и по внутреннему туризму [4].

Для того чтобы привлекать в Казахстан больше туристов, необходимо материально-техническое, информационно-рекламное и кадровое обеспечение. Поэтому на въездном туризме работает пока ограниченное число фирм, но стратегия развития туризма в Казахстане направлена на развитие именно въездного туризма. Большое значение в плане привлечения зарубежных туристов играет качество оказываемых услуг. К сожалению, качество казахстанских туристских услуг значительно уступает зарубежным. Невысоким является и качество сервисных услуг, услуг размещения, транспортировки, питания. Наибольший процент среди обслуженных туристов приходится на выездной туризм — 41,3 %, тогда как на долю въездного туризма — лишь 19,6 %. В выездном туризме продолжают доминировать туристы-резиденты, выезжающие в дальнее зарубежье (89,3 %), большинство которых занимаются «Шоп-туризмом».

Рынок туристских услуг, включает в себя множество направлений деятельности, которые взаимосвязаны и зависят друг от друга. И.В. Зорин и В.А. Квартальнов в «Энциклопедии туризма» определяют индустрию туризма как самостоятельное звено хозяйственной структуры; экономическую систему, состоящую из комплекса отраслей и подразделений, функции которых заключаются в удовлетворении разнообразного и усложняющегося спроса на различные виды отдыха и развлечений.

Промышленные предприятия, учреждения и организации, обеспечивающие создание и эксплуатацию материально-технической базы туризма и поставляющие для нее орудия труда, сырье, инвентарь, снаряжение и другие товары индивидуального пользования, а также учреждения, готовящие квалифицированные кадры для сферы туризма.

П.Г. Олдак отмечает, что индустрия туризма характеризует предприятия сферы обслуживания, специализирующиеся на создании и продаже услуг туризма» или как «отдельная отрасль экономики, специализирующаяся на удовлетворении платёжеспособного спроса туристов» [5].

По мнению С.В. Ердаuletova для формирования крупных туристских комплексов, так и

для появления отдельного туристского объекта важную роль играет географическое положение страны или района, т.е. близость к морю, горным и лесным массивам, к основным потокам отдыхающих, а также близость к важнейшим транспортным магистралям. С.Р. Ердавлетов считает, что индустрия туризма отличается тремя специфическими свойствами: во-первых, это ресурсная ориентация в размещении туристских предприятий; во-вторых, сезонность в производстве туристских услуг и в-третьих, это высокие требования к уровню развития инфраструктуры вообще и социальной и информационной, в частности. Как отрасль экономики туризм обладает рядом специфических характерных черт, выделяющих его среди других отраслей народного хозяйства. Главной специфической особенностью индустрии туризма является совмещение во времени производства и сбыта продукции. Это определяется тем, что туристские услуги (тур-продукт) производится и потребляется в одном месте, при этом время транспортирования равно нулю, и он потребляется сразу. То есть второй специфической чертой туризма можно отметить то, что его продукция не может выработываться про запас, складироваться и быть реализованной впоследствии. В таких условиях в туризме целесообразно использование производственных мощностей с регулируемой пропускной способностью (например, изменяемый фонд размещения на турбазе).

В связи с этим туристская индустрия можно уточнить следующим образом: «Туристская индустрия — взаимоувязанная система предприятий туристской инфраструктуры и предпринимателей, формирующих турпродукт, удовлетворяющий потребностям и возможностям потребителей» услуг [6].

Список литературы:

1. Барчукова Н.С. Международное сотрудничество государств в области туризма. – М.: Международные отношения, 2008. – С.176.
2. Кабушкин Н.И. Менеджмент туризма: учебник, 3-е издание.- Минск: Новое знание, 2002. – С. 321.
3. Казахстанская Туристская Ассоциация (КТА). Отчет по проделанной работе Казахстанской Туристской Ассоциацией (КТА) за 2009 г. - Алматы, 2009. – С.3.
4. Ильина Е.Н. Туроперейтинг: Стратегия и финансы: учебник. – М.: Финансы и статистика, 2002. – С.97.
5. Гуляев В.Г. Организация туристской деятельности: Учеб.пособие. – М., 1996.
6. Жукова М.А. Менеджмент в туристском бизнесе. – М.: КНОРУС, 2006. –102 с.

ROLE OF MARKETING IN TOURISM DEVELOPMENT OF KARAGANDA REGION

PASTUKHOV V.D.

student of MK-11 NP group

BORBASOVA Z.N.

Scientific Director - Professor

Karaganda Economic University of Kazpotrebsouz,
Karaganda, Republic of Kazakhstan

Annotation. This article discusses the role and importance of marketing in tourism development. What words and prerequisites exist for the development of this industry in the Karaganda region?

Keywords: Marketing, tourism, development, strategy, research, market.

Marketing in tourism is a system of constant coordination of services sold with services with high demand in the market, and which a tourism firm or agency can offer on better economic terms than the rival firms do. [1.] Modern tourism has a number of important features in terms of characteristics of tourist product, service and organization of production. Thus, the tourism system includes specialized enterprises of organizations and institutions: tourism firms, enterprises that provide accommodation services, food enterprises, transport enterprises and many other organizations. [2.]

Considering marketing in tourism, the following key principles can be highlighted:

- Targeting economic results;
- Taking into account market conditions, requirements and simultaneous targeted market impact;
- All targets should be focused on long-term prospects;
- Making various decisions in the process of responding to external stimuli.

Television and the worldwide Internet play a key role in tourism marketing. Today in Kazakhstan, almost every tourist company uses the worldwide network as a marketing tool, creates its own sites, pages in social networks and thus develops activities and promoting its services. With the advent of satellite TV channels and the development of Internet resources, Kazakhstan not only increased the flow of Kazakh tourists abroad, but also recorded the successful development of domestic tourism in all its directions, including the influx of foreign citizens to the resorts of Kazakhstan.

In order to ensure marketing and promotion of the national tourist product Kazakhstan actively participates in well-known international tourist exhibitions and organizes annual holding of similar events in the republic.

In order to promote the country to the world tourism market, it is necessary to further implement measures to form an attractive tourist image of the Republic of Kazakhstan.

As part of the implementation of Kazakhstan's strategy to become one of the thirty most competitive countries in the world and to promote Kazakhstan as a tourism country, measures should be taken to:

- Formation of new directions to ensure growth of economic indicators of tourism and implementation of its large-scale state support;
- Development and implementation of "breakthrough" tourist projects of international importance;
- Development of transport infrastructure and tourism services market.
- Entry of the country into the global economy of tourism through participation in international economic organizations and unions;
- Active use of the factor of Eurasian historical development of the country and multi-ethnic, multi-religious and multi-cultural nature of Kazakh society, its values, traditions, cuisine, art with the involvement of the Assembly of Peoples of Kazakhstan, cultural and scientific forces of the Republic. Each tourism cluster should organize the development of several tourism products, but the choice and priorities of tourism products depend on the development potentials of each product in each cluster.

In our opinion, the development of the following tourism products is necessary in the Republic of Kazakhstan: "MICE-tourism," Cultural tourism and tour, "Active and adventure rest," Rest in mountains and lakes, "Beach tourism" and "Short-term rest." I would like to briefly describe the above-mentioned tourism products.

MICE-tourism - refers to the type of organized trips related to business motives: business meetings, incentive tours, conferences, exhibitions, events, working group meetings, seminars and leisure activities during business trips. The main countries that generate tourist arrivals to Kazakhstan on this tourist product include Europe, Kazakhstan, China and Russia. Cultural tourism and tour - organized tours and tours without a guide to places of cultural monuments and historical heritage. The main countries that generate tourist arrivals to Kazakhstan on this tourist product include Kazakhstan, Europe, China, Russia, the Middle East, India and the countries of the region.

Active and adventure tourism - activities in nature, including soft activities (Camping, walking, cycling, full of drive car, nature exploration, horse riding, bird watching, fishing and hunting) And "hard" activities (canoeing, kayak alloy, spelunking, mountain biking, rough terrain skiing, climbing, paragliding, raft descent (rafting), rock climbing, and jeep safari). The main countries that generate tourist arrivals to Kazakhstan on this tourist product include Kazakhstan, Russia and Europe.

Recreation in mountains and lakes - programs of various activities in the field of recreation and recreation - summer and winter rest for couples, families and children, rest during official weekends, active activities in mountains, as well as ecological tourism. The main countries that generate tourist arrivals to Kazakhstan on this tourist product include Kazakhstan, Russia and China.

Beach tourism - stay in coastal zones with health and recreation purposes, as well as water sports, boating and yachts (sea recreation). The main countries that generate tourist arrivals to Kazakhstan on this tourist product include Kazakhstan, Russia and the countries of the region.

Short-term rest - trips that usually last from one to four days, such as weekend tours, visits to attractions in the city and surrounding area, recreation in nature, places of cultural monuments and historical heritage, as well as short-term breaks for special occasions (e.g. honeymoon, New Year 's Eve holiday, annual meetings, etc.). Considering the Karaganda region, it can be concluded that there are enormous prerequisites for the further development of many types of tourism:

1. Beach tourism in Lake Balkhash;
2. Ecological tourism in the territory of the State National Natural Park of Kararalinsk;
3. SPA tourism (curative tourism) in the Abay district in the sanatoriums of Zhartas and Jasala;
4. Historical tourism on the territory of Ulytau district;
5. Sports tourism (pedestrian, mountain) of Mount Kent and Kyzylarai;
6. Cultural, cognitive and business tourism. [3.]

The presence in the field of historical and cultural values, picturesque corners, architectural and urban planning changes contributes to the creation of a favorable tourist image of the region, and the purpose of marketing tourist companies is

Offering the best prices, places of residence, food and the most important interest, both citizens of Kazakhstan and foreign citizens to visit these recreation areas, historical sites, attractions, etc. Karaganda region has many tourist facilities. For example, on this territory there was a section of the Great Silk Road from Central Asia, it was called "Sarysui" or "copper" road. This is confirmed by the preserved caravan sheds, fortified settlements, feudal castles and guard towers. Thanks to the caravan path, civilization, trade and crafts developed in the region. This is evidenced by archaeological excavations. Karaganda region occupies the main part of the historical and geographical region of Sara-Arki. Here are both the pearl of Kazakhstan - the Kararalinsky mountain-forest oasis, and the unique lake Balkhash, and Ulytau - the center of the nomadic culture of steppe civilization, as well as the mausoleum Alash Khan and Joshi Khan, mountains - Kent, Bahta, Kyzylrai, rivers - Nura, Sarysu and much more. [4.]

In 2019, the number of accommodation facilities in Karaganda region amounted to 253 units with an increase of 9% by the previous year. The number fund in the places of accommodation amounted to 4,539 units. 280.7 thousand visitors were also served in 2019 in the region. Of the total number of visitors, 93% are residents of other regions of the Republic, 7% are foreign citizens. The volume of services provided by the accommodation facilities was 4,310,8 million tenge, IFO 99.2%. [5].

In the context of the rapidly developing tourism market of Kazakhstan, marketing activities play an important role: research, strategy and planning. In tourism in our republic marketing is not paid enough attention, as entrepreneurs are mainly oriented to practice and act in accordance with their experience. The most important reason for this situation is also the fact that most tourist enterprises work for away tourism. Entry tourism continues to be weak, leading to a number of negative consequences. Away tourism is nothing more than invisible imports. Kazakh tourists leave

their capital in another country. It is known that one tourist leads to the creation of ten jobs, and these places are not created in Kazakhstan. Domestic hotels and airports are not loaded, domestic souvenirs are not sold out. Therefore, further development of entry tourism is a pressing task for Kazakhstan tourism. In the Republic of Kazakhstan, 41.4% of the total volume of tourists served is on exit tourism, 39 - on domestic tourism, 19.6 - on entry tourism. At the same time, the individualization of consumer demand, the use of both mass-standardized and differentiated supply of tourism goods and services, concentration of capital and technological processes in the tourism industry require increased attention to the problems of marketing research, strategies and planning. Tourism marketing can be defined as a strategy to identify and use the community's needs for tourism services for commercial purposes.

Today marketing is the concept, strategy and tactics of enterprise behavior in the market. The purpose of marketing is to recognize the needs and requirements of the market in a timely manner and to create its own strategy of behavior in the market, taking into account the requirements of society and the environment.

Marketing of tourism services can be defined as a system of organization of activities of the company for development, promotion and realization of tourism services, which is aimed at identification and satisfaction of specific needs of clients in order to obtain high profit.

List of references:

1. Marketing in industries and areas of activity: Textbook/Under ed. Prof. V.A. Alexinina. - 3rd Ed., Re-Work. And additional - M.: Publication and Trade Corporation "Dashkov and K," 2005;
2. Vukolov V.N. History and theory of international tourism. Ch. 1.2. - Almaty, 2000.;
3. <https://primeminister.kz/> Development of domestic tourism, expansion of online platforms and top 10 places for recreation in Kazakhstan - Kazakhstan Tourism;
4. Borbasova Z.N., Ulakov S.N., Osik Yu.I. Tourism as an economic priority: potential and development prospects in the Republic of Kazakhstan Karaganda: Monography. Institute of KarSU named after E. A. Buketova, 2015. - 215s.
5. Information data of the Tourism Agency of the Republic of Kazakhstan. news.caspianworld.com/ru/.

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТРАХОВАНИЯ В ЛОГИСТИКЕ

РОМАНОВ Г.А.

студент группы Лог-32

ДАУЛЕТОВА А.М

доцент, преподаватель

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В статье определенные ключевые проблемы связанные со страховой отраслью в логистике, приведены примеры последствия данных проблем, а также пути их решения.

Ключевые слова: Страхование, логистика, проблемы, современные тенденции, оперативные решения, убытки, оптимизация.

Как и в любой сфере, в логистике есть свои подводные камни. С ними сталкиваются как начинающие логистические компании, так и матерые, опытные корпорации. Различные форс мажорные ситуации, порча груза, кражи, коммерческие недопонимания - всё это работа для страховых компаний. Но и тут не всё так гладко, как многим хотелось бы. Страховать логистические риски - тоже определенный риск. Начнем все по-порядку.

При логистических услугах товары испытывают множество манипуляций в процессе упаковки, транспортировки, а суммарное количество операций в логистике увеличивается многократно - увеличиваются и объем рисков, разнообразных по своей природе, но по месту появления и характеру классифицируемых как логистические. Важной задачей, для каждого предприятия является доставить нужный товар до пункта назначения в целостности и сохранности.

В каждой функциональной сфере бизнеса есть собственный "ассортимент" специфических рисков, но в ЛС, кроме традиционного набора, возникают особые логистические виды рисков. Снижение их величины, сокращение видов зависит от решения ряда прагматических проблем, таких, как, например, определение вида рисков, которые могут возникнуть при выполнении логистических операций или функционировании логистической системы

Для построения актуальной системы управления рисками необходимо определить сам предмет управления - риск. Существует огромный спектр толкования данного термина .

Риск - Вероятность понести потери в виде конкретного убытка или ущерба. Если потери поддаются описанию и расчету вероятности их наступления, такой риск является страхуемым риском (Словарь бизнес-терминов)

Для дальнейшего рассмотрения, возьмем понимание риска, как шанс возникновения неблагоприятной ситуации или неудачного исхода производственной, хозяйственной, финансовой или другой деятельности предприятия. Нужно отметить, что в списке основных причин возникновения риска - не только возможность появления неблагоприятной ситуации, но еще и три других фактора внешней и внутренней логистической среды: неясность, случайность, противодействие.

Риск логистической системы как составляющей доли предпринимательства имеет различные типы.

1. Коммерческий риск. Выражается в срыве поставок, частичном получении продукции, поставки не по срокам, нарушением финансовых обязательств, утери доли дохода путем невыгодных закупок, транспортировки, хранения и т. д.

2. Риск утери имущества из-за плохих природных условий, включая стихийные катастрофы.

3. Риск, возникающий в связи с кражей материальных ценностей, учитывая угон транспортных средств.

4. Экологический риск. Выражается в вреде окружающей среде, например при перевозке или хранении продукции.

5. Риск наступления гражданской ответственности, возникшей в связи с ущербом, нанесенным юридическим или физическим лицам в процессе логистических операций.

6. Технический риск. Риск, связанный с использованием технических средств логистической системы.

Логистические риски

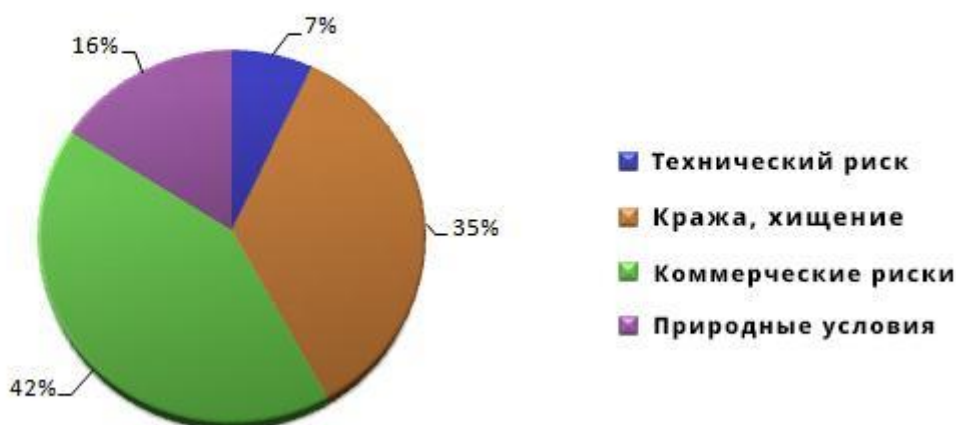


Рисунок 1 - Процентное соотношение видов логистических рисков

Риски и связанный с ними материальный ущерб в значительной мере могут быть уменьшены работой персонала, занятого в логистическом процессе.

Роль страхования заключается в том, что организация готова возместить ущерб, чтобы минимизировать риски или максимально снизить их вероятность. Есть такие виды рисков, которые невозможно рассчитать. Например, это ущерб от пожаров и природных явлений, от снижения деловой активности, несчастного случая или болезни ведущего работника фирмы, от интеллектуальной деятельности которого зависит успех предприятия в целом. Здесь лучше всего воспользоваться услугами страховой компании, тем самым избежав, риска.

Переходя непосредственно к проблемам страхования в логистике, стоит отметить, что многие события (катастрофы техногенного характера) невозможно предугадать, то есть, компании не в состоянии обуздать множество рисков, с которыми они сталкиваются. Однако некоторые компании реагируют на неблагоприятные события эффективнее других. Им удаётся выдержать, вернуться на прежние позиции или перейти в улучшенное новое состояние.

Рассмотрим ситуации возникновения рисков в авиа, морских, железнодорожных и автомобильных транспортировках. Авиаперевозки: движение товаров по воздуху является относительно безопасным методом. В основном при авиаперевозках перемещают товары, которые имеют малые размеры. Для более крупных объектов используют чартерные рейсы. В авиаперевозках риск не велик, ведь этот транспорт является одним из самых безопасным. Риском при этой транспортировке может быть превышение допустимой массы загруженного багажного отделения, что может привести к опасному полету и перемещению товара. В связи с этой причиной может возникнуть порча надлежащего вида или его утрата, не исключен риск кражи, особенно если транспорт часто находится в промежуточных точках при перелете. Морские перевозки: здесь довольно часто риски возникают из-за отрицательных погодных условий, что ведет к повреждению транспорта и порчи перевозимого товара. Но, иногда именно морская транспортировка является единственным путем доставки товара. Не стоит также забывать о загрязнении мирового океана при транспортировке этим способом. Ведь существует высокая вероятность нанесения колоссального ущерба здоровью животным, которые обитают в океанах всего земного шара.

Железнодорожные перевозки: обычно возникновение рисков в данной сфере связано в случае схода поезда с путей, нарушения герметичности вагона с перевозимым грузом, кражи. Автомобильные перевозки: самый популярный способ транспортировки товара и имеющий высокие риски, а именно, дорожные происшествия, погодные условия, преступные умышленные действия, от третьих лиц, а также не исключена вина водителя.

Страхование товара является неотъемлемым процессом, который требует высокого внимания. Важно отметить, что бывают различные виды страхования рисков. Существует три категории страхования риска при перевозке. Категория «А»: понимает страхование в случае, если товар был поврежден или даже уничтожен, то страховщик обязан компенсировать страхователю все убытки. Основные плюсы этого страхования: страхуются все виды рисков, какие могут случиться при перевозке товара. Минусы: это страхование отличается высокой стоимостью. Но всегда есть выход и оплату можно понизить, если в договоре прописать некоторые нюансы.

Например, если поставщик просит осуществить перевозку зерна, то он может указать в договоре, что из страхового случая исключается повреждение товара грызунами. Категория «В» охватывает страхование от самых распространенных рисков связанных с перевозкой: транспортные аварии, хищение груза, стихийные катастрофы, несчастные случаи при погрузке или выгрузке товара. Категория «С» предполагает страхование тех же рисков, что и категория «В», но в данном случае страхователю будет выплачена компенсация в том случае, если была частичная или полная гибель груза. Отрицательные стороны «С» состоят в том, что порча товара не возмещается страхователю.

Подводя итоги, необходимо отметить, что далеко не для всех рисков представляется возможность их просчитать. К сожалению, на сегодняшний день, ни современные, мощные компьютеры и нейросети, ни человеческий мозг не в силах предвидеть случаи, которые повлекут за собой негативные последствия. Тем не менее, прогресс не стоит на месте, и с каждым годом, человечеству удастся снижать уровень возникновения страховых случаев.

Список литературы:

1. Гуженко М.В. Страхование в логистике. - 2012. - с 6-8
2. <https://moluch.ru/conf/econ/archive/172/>
3. <https://nsportal.ru/npo-spo>

SUPPORT FOR THE HOSPITALITY INDUSTRY IN THE COVID-19 PANDEMIC

РАШКЯВИЧУТЕ А.

студентка группы РД-18-2

АЛЕКСЕЕНКО Т. Н.

магистр, доцент

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза.

г. Караганда, Республика Казахстан

Annotation. This article is dedicated to the problems of the hospitality industry during the coronavirus pandemic, as well as the solution to these problems.

Key words. hospital industry, coronavirus, pandemic, recovery, crisis.

The World Tourism Organization has released a set of recommendations calling for urgent and support to help the hospitality industry not only recover from the unprecedented challenge of COVID-19 but to “grow back better”.

At first, we need to realize that the hospitality industry was one of the worst affected in all sectors. The recommendations are intended to support governments, the private sector and the international community in overcoming the unprecedented social and economic emergency that is COVID-19.

We still don't know what impact the virus will have on the hospitality industry but, if we want the hospitality industry to return with renewed vigor, we must support it now while we are

preparing to return. Hospitality industry planning will enable us to boost our economy after the pandemic and create new jobs.

Under the current conditions, the crisis is quite expected and natural. Given its labor-intensive nature, the hospitality industry will suffer greatly as a result of job cuts, restrictions on the movement of people around the world and even in the territory of their cities, and lack of demand in a time of pandemic.

In order to maintain, we need to save jobs and take care of self-employed workers, reviewing taxes, fees and regulations related to the hospitality industry. Give wage subsidies to people and firms to help curb contagion. Expand and extend transfers of social benefits, especially for the most vulnerable. These can include payments of unemployment insurance benefits and allowances for job seekers.

Also very important step to recover is providing financial stimulus and better tax policy. Actions are required to remove travel restrictions at the earliest opportunity, in a non-threatening human life.

It is necessary to create diverse organizations to support the hospitality industry. For example, the UNWTO has created a global hospitality industry crisis committee. This committee helps to create conditions for the development of the hospitality industry in the current situation, as well as in the subsequent improvement of this sphere. This committee includes representatives from various countries, the World Health Organization, the International Civil Aviation Organization, etc. All this is necessary for coordinated common actions and quick resolution of problems [1].

But it is also have to be solved on local levels. Each country should be interested in developing this area. UNWTO proposes building a policy for the hospitality industry. Under the circumstances, the facilitation of travel opportunities would help the development of the hospitality industry. For example, we could facilitate the issuance of visas. And also at the first opportunity to try to restore international tourist relations. If there is no threat of coronavirus infection, immediately restore the possibility of international flights, etc[1].

During quarantine it is necessary to improve the qualifications of employees, especially digital skills. The most rational solution is to organize free online courses for advanced training. Thanks to such courses, we will avoid the accumulation of a large number of people, which is unacceptable in case of a pandemic of coronavirus infection, and also use the time to train our employees with benefit. Also, with the assistance of universities, organize training courses for unemployed and seasonal workers. It is necessary to promote and work on new jobs in tourism, especially on digital once. Create hospitality support programs for entrepreneurs, which will further help facilitate the introduction of innovations and the digitalization of tourism. In this case, upon completion of the quarantine, we will have jobs and the necessary qualified staff in this field.

The next step is to boost marketing, events and meetings. We must support the hospitality industry at all levels in marketing promotion efforts. It is planned to create special funds for the subsequent attraction of international conferences and various events. Invest in digital marketing to ensure targeted actions and enhanced return on investment. Incentivize development in products in market segments and marketing activities that contribute to a more responsible and sustainable hospitality industry.

We all found ourselves in a difficult situation. In order for the hospitality industry to realize its potential to help societies and entire countries recover from this crisis, our response must be quick, consistent, unified and ambitious. Both the world community and each country individually must contribute to the maintenance of the hospitality industry. Now it is necessary to unite and put forth all efforts to stabilize the situation.

By making the right decisions and observing all necessary measures with the help of the hospitality industry, we will be able to overcome the global crisis, to low the unemployment rate, and also take the international hospitality industry to a new level.

Список литературы:

1. [UNWTO.org](https://www.unwto.org); сайт Всемирной туристской организация ЮНВТО ООН.

2. Закон Республики Казахстан «О туристской деятельности в Республике Казахстан» от 13 июня 2001 года

3. Концепция развития туристской отрасли Республики Казахстан до 2020 года //Режим доступа: <http://www.kit.gov.kz/index.php/ru>

ҚОҒАМДЫҚ ТАМАҚТАНДЫРУ КӘСПОРЫНДАРЫНЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ

САБЫРОВА А..

Тур-31к тобының студенті

ЖУСПЕКОВА А.К.

э.ғ.к., доцент

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,
Қарағанды қ, Қазақстан Республикасы

Түйіндеме. Қазақстан Республикасының нарықтық экономика жағдайларындағы туризмнің дамуымен тығыз байланысқан, мейрамханалық бизнестегі қызметтің ең тиімді аспектілерінің бірін сервистік қызмет көрсету нарығының дамуының оның жеке субъектілерінің мақсаттарымен өзара қатынаса қарастырылған.

Маңызды сөздер: Мейрамхана, бәсекелестік, бизнес.

Қазақстанда, соңғы жылдар ішінде, нарықтық экономика мен соған қатысты механизмдердің қалыптасуы жүзеге асырылуда. Сұраныс пен ұсыныстың механизмі жұмыс істей бастады және бәсекелестіктің бірінші белгілері пайда болды.

Дамыған бәсекелестік фирмалардың пайдалылығын төмендетеді деген пікір тараған, өйткені көбінесе қосымша бірқатар шығындарды талап ететін жаңа қызметтерді әзірлеуге, жарнамаға жұмсалатын шығындарды көбейтуге тура келеді. Дегенмен бәсекелестік артықшылық барлық уақытта пайдалылықтың қысқаруымен қатар жүрмейді. Ең маңызды бәсекелестік артықшылық фирманың экстенсивті дамуының есебінен жүзеге асырылмайды, ал оның қолданудағы құралдарының тиімді пайдаланылуын жоғарылатымен жүреді, яғни шығындарды төмендетумен, қызметкерлердің кәсіптілігін жоғарылату жолымен менеджментті жақсартумен және т.б. [1]

Қазіргі уақытта Қазақстанда көптеген мейрамханалар әрекет етеді, және олардың негізгі бөлігі Алматы қаласында шоғырланған. Сондықтанда олардың арасындағы бәсекелестікте осы жерде жоғарылайды. Осы күреске төтеп беру үшін, мейрамханалар көрсететін қызмет сапасын жоғарылатуы, бәсекелестік қабілетті бағаны ұстауы, және басқа әдістермен әлуетті тапсырыскерлерді өзіне тартуы керек. Бұл саладағы зерттеулермен маркетинг айналысады.

Бүгінгі күнде менеджмент тақырыбы өте көкейтесті болып табылады. Қазақстандық фирмалар менеджмент саласында бірінші тәжірибелерін алуда.

Мейрамханалық бизнесте басқарудың алатын орыны ерекше. Бұл нарықты дер кезінде зерттеу, тапсырыскерлердің қажетсінуін айқын анықтау және бәсекелестердің қызметін тұрақты талдау өзінің мүмкіндіктерін дұрыс бағалауға және дұрыс стратегиялық шешім қабылдауға мүмкіндік беретінімен байланысты. [2]

Тақырыптың мақсаты, өз кезегінде тапсырыскерлер қатарын көбірек тартуға және кеңейтуге, пайда алуға және оны жоғарылатуға бағытталған, мейрамханалардың анық маркетингтік стратегиясын әзірлеу қажеттігіне әсер ететін, мейрамханалық кешенді басқаруға ықпал етуші әдістер мен функцияларды зерттеу болып табылады.

Мақсатқа жету үшін келесідей міндеттер қойылады:

- мейрамханалық кешенді басқарудың әдістерінің және функцияларының мазмұнын анықтау;

- қызмет көрсетудің мейрамханалық нарығының ерекшеліктерін зерттеу;

- халықтың қызметтің осы түріне қажетсіну жағдайын зерттеу;

Зерттеудің теориялық мәнділігі, нарықтық экономика жағдайларындағы туризмнің дамуымен тығыз байланысқан, мейрамханалық бизнестегі қызметтің ең тиімді аспектілерінің бірін зерттеумен анықталады.

Зерттеу нәтижелері сервистік қызмет көрсету нарығының дамуының оның жеке субъектілерінің мақсаттарымен өзара қатынасын түсінуге әсер ете алады.

Жұмыстың тәжірибелік мәнділігі, оның нарықтағы мейрамханалық қызметтің жетілдірілуі бойынша ұсыныстарды әзірлеуге дейін жеткізілгенімен қорытындыланады. Зерттеу нәтижелері мейрамханалық бизнестің пайдалылығын, бәсекелестік қабілеттілігін және тұрақтылығын жоғарылату үшін қолданыла алады.

Экономикалық құбылысты зерттеудегі дұрыс тәсілдеме, нақты практикада қолданылатын жаңа білімді алу үшін қажетті теорияның жетілдірілуінің алғы шарты болып табылады.

Сондықтан, қызмет көрсету проблемасы ерекше маңызға ие болатын, тереңдетілген теориялық мәнін түсіну мен негіздеуді қажет ететін проблемалар кешені қарастырылады. Сервистік қызмет нарығына, нарықтық экономиканың қазіргі кезеңі үшін үлкен мәні бар қызмет көрсетудің теориялық түсіндірілу проблемаларына арналған. [3]

Мейрамханалық нарықтың қазіргі жағдайына талдама жасауға арналған. Онда мейрамханалық кешендердің қызметтерінің нақты деректері келтірілген. Сонымен бірге қызмет көрсету сапасының деңгейін қалыптастыратын негізгі факторлар қарастырылады. Зерттеудің негізінде басқару объектісі мен субъектісі, қызмет көрсету сапасының көрсеткіштері анықталады. Зерттеу мақсаты ретінде мейрамханалық істің дамуының әдістемелік негіздері; мейрамханамен, пайда алуға және оны жоғарылатуға, нарықты «жаулап алуға» бағытталған анық басқару стратегиясын әзірлеу қажеттігінің негіздері алынады.

Мейрамхана – бұл жеке тапсырыс бойынша тағамдар мен жеңіл тамақтар дайындауды кеңінен қолданатын, сонымен қатар мезіретте қарастырылған фирмалық және ұлттық тағамдарды дайындайтын кәсіпорын. Мейрамханадағы фуршет жұмысын ұйымдастырудың ерекшелігі – бұл келермендерге қызмет көрсетудің жоғары сыныбы. Сыныпталу, көрсетілетін қызметтің сапасын, деңгейін және қызмет көрсету жағдайын сипаттайтын, кәсіпорынның ерекше белгілерінің жиынтығын болжайды.

Мейрамханаларда, оларды ыңғайлы жиһаздармен жабдықтау, қажетті микроклиматты жасау, атап айтқанда, ауаны желдете салқындату жолымен, интерьер және т.б. арқылы қолайлылықтың жоғары деңгейі қамтамасыз етілуі керек.

Мейрамханалар мерекелік ресми қабылдауларда, мәжілістерде, конференцияларда, съездерде, отбасылық мерекелерде және т.б. қызмет көрсетуді ұйымдастырады. [4]

Мейрамхана бизнесінің эксперттерінің бағалауы бойынша, Алматыда ортабағалы категорияда жұмыс істейтін 100-150-ге жуық мейрамханалар бар. Орташа тордан тыс мейрамханалардың айналымы айына 60-70 мың АҚШ долларын құрайды, ал нарықтың бұл сегментінің жалпы айлық айналымы жуық шамамен 15-20 милл. тең. Ол жылына шамамен миллиард доллардың төрттен бірін құрайды.

Ортабағалы категориядағы мейрамханаларға келетін адамдардың әлеуметтік – демографиялық портретін құратын зерттеу, осы топтың ерекшеліктерін, олардың медиа артықшылығын айқындады, сонымен қатар мейрамханаларға ең жиі келушілерді анықтады.

Біз, көрсетілген мысалдардан көргеніміздей, мейрамханаларға келушілердің басым көпшілігі жұмыс істеуші адамдар. Көбінесе олар жоғары білімді мамандар.

Олардың әрбір үшіншісі шетелге жылына бір рет, ал әрбір төртіншісі жылына 2 рет саяхат жасайды. Мейрамханаларға бару – бұл бос уақытты өткізудің ең белгілі әдісі. Сонымен, жоғары топты көрсете отырып, мейрамхана келермендері «бағаға

бағытталушылар» қатарына жатпайтынын көруге болады. Олар алдын-ала көрсетілетін қызмет деңгейін, мейрамханадағы қызмет қандай бағамен көрсетілетінін білетін болуы керек, және де тандауды аспаздық артықшылықтарға негіздеп жасайды [1].

Список литературы:

1. Березин И. Маркетинг и исследование рынков. – М., Русская деловая литература, 2003.
2. Верли Х.П. Маркетинг как стратегический фактор успеха // Проблемы теории и практики управления, 1992.
3. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, практика и методология. – М., «Финпресс», 2001.
4. Барановский В.А. Организация обслуживания на предприятиях общественного питания. Ростов н/Д: Феникс, 2007.
5. Богушева В. И. Организация обслуживания посетителей ресторанов и баров. Ростов н/Д, Феникс, 2007.

**РАЗРАБОТКА ТУРМАШРУТА «SUNNY TOUR»
(НА ПРИМЕРЕ КАРКАРАЛИНСКОГО РАЙОНА КАРАГАНДИНСКОЙ
ОБЛАСТИ)**

САБЫРОВА А..

Тур-31к тобының студенті

АБДУРАХМАНОВА З.А.

Ғылыми жетекші, магистр, аға оқытушы

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,

Қарағанды қ, Қазақстан Республикасы

Түйіндеме. В статье рассматривается разработка проекта по Каркаралинскому району открытие в городах и районах Казахстана центрразработки турмашрутов по Сакральным местам Казахстана и предложение туров турфирмам а также услуги эскурсоводов.

Кілт сөздер: Туризм, национальный парк, турмаршру, турпродукт.

В своих Посланиях Президент Республики Казахстан отметил, что нужно развивать индустрию туризма в Казахстане, а особенно сакральные места Казахстана. В связи с этим, мы разработали турмаршрут «SUNNY TOUR» по Сакральным местам Казахстана (на примере Каркаралинского района Карагандинской области).

Актуальностью исследования являются национальные парки, которые представляют собой особо-охраняемые природные территории, где в целях охраны окружающей среды ограничена деятельность человека.

Объектом исследования - туризм в Каркаралинском национальном парке, который входит в число особо охраняемых природных территорий Казахстана. Так же, Каркаралинский национальный парк природоохранная ценность региона обусловлена исключительным для Центрального Казахстана разнообразием ландшафтов.

Предметом исследования - процесс развития туризма Каркаралинского национального парка.

Целью является – это изучение процесса и особенности развития туризма Каркаралинского национального парка.

Богатство и красота природы, памятники и объекты культурно-исторического наследия привлекают тысячи туристов. В связи с этим на основании проведенных исследований были определены количество туристов в этом году составило 32 тысяч.

Для достижения цели были поставлены и решены следующие задачи:

- изучение зоны отдыха Каркаралинского района;
- разработка логотипа и бренда регионального турпродукта и создание этноаула: сезонные летние палаточные городки в Карагандинском этнопарке либо в сельской местности);
- разработка информационно - оповещательных дорожных знаков вдоль дорог республиканского значения и дорог, ведущих к тур объектам;
- формирование создание рекламной продукции о региональных тур возможностях: путеводитель, CD-диски, ценовые предложения и записи аудиокассет на иностранных языках с соответствующей информацией по разработанным тур маршрутам;
- привлечение частного сектора для строительства соответствующих международным требованиям и модернизации существующих домов отдыха и санаториев;
- содействие организации курсов подготовки, переподготовки и повышения квалификации гидов, экскурсоводов, инструкторов туризма;
- разработать мероприятия по усовершенствованию Каркаралинского района Карагандинской области [1].

В ходе исследования были выявлены определенные внутренние и внешние проблемы:

- нехватка строительство соответствующих международным стандартам и модернизация существующих домов отдыха и санаториев, небольших гостевых домов и кемпингов;
- неразвитая дорожная инфраструктура;
- создание эффективных служб бытового и технического обслуживания, качественного сервиса;
- недостаточность подготовки квалифицированных специалистов — гидов, экскурсоводов, инструкторов туризма, историков и переводчиков.
- недостаточность изготовление сувенирной продукции; отсутствие каналов сбыта за пределами области. И рекламирование регионального турпродукта, разработка логотипа и бренда, количество собственных Веб-сайтов для рекламы и привлечения клиентов из-за границы;
- недостаточность разработки карт области, областного центра, Каркаралинска с нанесением объектов туристской инфраструктуры;
- отсутствие концентрированной стратегии распространения казахстанского туристического продукта на международном рынке - Казахстан как место назначения туризма малознаком международному сообществу.

Для решения этих проблем мы предлагаем научную новизну:

- Разработать тур маршрут;
- Создать программу для туристов по достопримечательностям;
- Разработать маркетинговую стратегическую программу;
- Создать сайт по организациям Каркаралинска;
- Рекомендация по приему туристов в дом отдыха по Каркаралинскому району.

Программа для туристов по достопримечательностям (пример):

День 1.

7:30 – завтрак;

9:00 – выезд в музей «природы»;

10:00 – выезд на большое озеро;

13:00 – обед (пикник на природе);

15:00 – возвращение в гостиницу;

18:00 – ужин.

20:00 – свободное время.

День 2.

7:30 – завтрак;

9:00 – выезд на гору «большая палата»;

9:30 – пеший поход до горы «большая палата»;

12:00 – возвращение к транспортному средству;

13:00 – обед в кафе;

14:00 – выезд на «три пещеры»;

16:00 – возвращение в гостиницу;

18:00 – ужин;

20:00 – свободное время.

День 3. И т.д.

Подробнее вы можете ознакомиться в буклете.

Сайт по организациям Каркаралинска[2].

С помощью сайта sunnytour.kz, туристы смогут самостоятельно заранее ознакомиться с действующими организациями Каркаралинского района.

Преимущество:

- На сайте есть каталог всех организаций;
- Все организации указаны на карте;
- Так как это интернет сайт, все под рукой..

Маркетинговая стратегическая программа:

1. Мероприятия: «День открытых дверей» в музее «Природы»;

2. Снять видео по достопримечательностям Каркаралинского района, так же разместить его в социальных сетях.

Рекомендации приема туристов в дома отдыха по Каркаралинскому району.

По исследованиям домов отдыха в Каркаралы, выяснилось, что для приема туристов подходит только дом отдыха «Шахтер». Но и он имеет ряд недостатков: отсутствие игровых салонов, международной связи и интернета; а также персонала, способного на международном уровне оказать услуги размещения и развлечения (к тому же владеющего иностранным языком). По этому поводу у меня есть несколько рекомендаций:

1. необходимо строить отель, специально ориентированный на приём зарубежных туристов.

2. Отель должен быть по категории не менее трех звезд. Количество мест размещения не менее 50.

3. Отель должен располагаться в горнолесной местности, иметь удобные пути подъезда, находиться недалеко от пешеходных и велосипедных маршрутов. Кроме того, обязательно оборудование конференц-залом и, в данном отеле можно проводить конференции и семинары. Расположение отеля в рекреационной зоне позволит ознакомить иностранных деловых партнеров и с туристскими возможностями Каркаралинского национального парка, что будет способствовать привлечению иностранных туристов и пополнению местного бюджета.

Оформление ИП на деятельность – 200.000

Таблица 1. Финансовый план. Штатное расписание

Позиции	Ставка, тенге	Кол-во	Сумма, тенге
Гид-экскурсовод	200.000	1	200.000
Гид-переводчик	200.000	1	200.000
Аренда помещения	300.000		300.000
Транспортные расходы (автобус,	300.000	2	600.000

	водитель)			
	Прочие расходы (реклама, листовки, буклеты)	500.000		500.000
	Заработная плата	1.500.000		2.000 000

В итоге финансовый план будет составлять 2.000.000 тенге

Доходы:

Среднее число туристов -15

Стоимость турмаршрута – на 4 дня средний чек – 20 000 тенге;

20.000 тенге x 15 = 300.000 тенге

Если в месяц осуществлять по 10 турмаршрутов x300.000 тенге = 3.000.000

Это значит 1000 000 тенге будет приносить чистый доход, это только за месяц.

Стоимость турмаршрута – на 6 дней средний чек – 40 000 тенге;

40.000 тенге x 15 = 600.000тенге

Если в месяц осуществлять по 10 турмаршрутов x 600.000 тенге = 6. 000.000

Это значит 4.000.000 тенге будет приносить чистый доход, это только за месяц [3].

Создание туристского центра в городах и районах позволит достичь целостности осуществления проектов, рационального планирования и комплексного строительства объектов индустрии туризма Помимо строительства основных объектов индустрии туризма громадную перспективу развития получают предоставление транспортных, коммунальных и персональных услуг.

Все это позволит создать реальные условия и возможности для:

- привлечения как отечественных, так и иностранных инвесторов, а также институтов развития республики, деятельность которых в кратчайшие сроки позволит значительно ускорить развитие региона и туристской индустрии в целом;

- привлечения инвестиционных средств не только в коммерческие проекты, но и в общественно-значимые объекты некоммерческого использования - дорог, мостов, парков, озеленение территорий, имеющих важное значение не только в плане строительства туристского центра, но и в повышении комфорта для проживания местных жителей.

Создания благоприятной среды для воплощения в реальность проекта мирового масштаба позволит:

- повысить туристский потенциал региона, конкурентоспособность национального турпродукта Республики Казахстан, что в свою очередь отразится на увеличении внутреннего и въездного потоков туристов;

- создать эффективный дополнительный спрос на туристские услуги, ведущий к росту ВВП, тем самым повышается роль туризма в социально-экономическом плане;

- ускорить процесс урбанизации за счет притока трудоспособного населения на постоянное место жительства в Туркестане и обеспечить Южно-Казахстанскую область новыми рабочими местами, что в свою очередь позволит существенно улучшить качество жизни;

- создание оптимальных условий и преференций для инвестиционной привлекательности туристской отрасли, привлечению внешних и внутренних инвестиций на развитие туристской инфраструктуры;

- разработка и реализация прорывных проектов международного значения, а также участие в международных туристских проектах;

- организация и проведение международных, республиканских и межрегиональных туристских мероприятий, равно как и участие в них, в том числе путем широкого вовлечения субъектов туристской индустрии и других организаций;

- развитие системы современного образования и подготовки квалифицированных кадров для туристской индустрии, а также организация переподготовки и повышения квалификации специалистов для туризма в Республике Казахстан и за рубежом.

В заключении хочется сказать, что Глава государства Касым - Жомарт Токаев, Президент Республики Казахстан поручил обратить особое внимание на эти, казалось бы, элементарные запросы туристов, учитывая серьезный мультипликативный эффект от индустрии туризма, нам следует максимально привлекать предпринимателей для строительства гостевых домов, пунктов питания и отдыха во всех рекреационных зонах Казахстана, в том числе через возможности национальной палаты предпринимателей «Атамекен». Вопросы инфраструктурного развития туризма будут решаться в первую очередь, а именно открытия визит центров для туристов в районах и городах Казахстана, для того чтобы, окунуться в самобытную культуру туристам, как раз и помогут такие центры по обслуживанию туристов турмаршрутами [4].

Список литературы:

1. <https://24.kz/ru/news/top-news/item/336543-glava-gosudarstva-vystupil-na-mezhdunarodnom-turisticheskom-forume-v-ulytau>
2. Дашкова, Т.Л. Маркетинг в туристическом бизнесе : учеб. пособие, 2017.
3. Демидов Л. Основными тенденциями в развитии гостиничного бизнеса являются // Отель. – 2017. - №13.
4. Гусов А туризму нужен бренд мирового значения // <http://www.rostur.ru/interview/445/index.shtml>

ҚАЗАҚСТАН БАНКТЕРІНДЕГІ ПАБЛИК РИЛЕЙШНЗДІҢ (PR) МАҢЫЗЫ ЖӘНЕ ОНЫҢ ҰЙЫМДАСТЫРЫЛУЫН БАҒАЛАУ

САНАХМЕТОВА Ә. С.

Қаржы мамандығының 2-курс студенті

ДАРИСКАЛИЕВА М. С.

Экономика ғылымдарының магистрі,

КАНАТОВА А. Ж.

Экономика ғылымдарының магистрі,

Х. Досмұхамедов атындағы Атырау мемлекеттік университеті,

Атырау қ., Қазақстан Республикасы

Анотация. Әрбір несиелік мекеме клиенттерді көп тартуға мүдделі, сондықтан банк маркетингін мұқият жасақтайды. Қазіргі уақытта жарнама банктік қызметтерге тұтынушылардың назарын аударудың негізгі арнасы болып табылады. Банк саласына паблик рилейшнзді (PR) енгізу шаруашылықтың барлық құрылымдары мен салаларының нарыққа өту үдерісімен жанаса жүзеге асырылатын негізгі міндет болып табылады. Осыған байланысты банктердегі жұртшылықпен байланыс (PR) қызметінің мәні артады, өйткені ол тек банк қызметін жандандыруға ғана емес, сонымен қатар нарыққа бағытталған жаңа банк жүйесін тез дамытуға, сондай-ақ басқа шаруашылық құрылымдарды нарыққа жылжытуға бағытталған.

Кілт сөздер: Жұртшылықпен байланыс, жарнамалық ретсіздік, жарнама, дискурс, паблисити, имидж.

«Жұртшылықпен байланыс» ұғымын алғаш рет 1807 жылы Америка президенті Томас Джефферсон қолданған. Паблик рилейшнз (PR) ғылымының пайда болуы XX ғасырдың басына жатады.

"Public Relations" немесе «Жұртшылықпен байланыс» деп аталатын ғылым тарихын ғалымдар 1902 жылдың басынан бастап қарастырады, сол кезде PR-мамандардың іс жүзінде қызмет көрсетуі алғаш рет қолданылған болатын.

1948 жылдың ортасында АҚШ-та PR қоғамы құрылады, ал 1955 жылдың басында Лондонда PR (International Public Relations Association) халықаралық қауымдастығы пайда болады [1, 12 б.].

XX ғасырдың 70 жылдарында PR кең мойындалып, бүкіл әлем бойынша таралуын бастайды. Бұл саланы Қазақстан, сондай-ақ Шығыс Еуропа елдері мен ТМД елдері де айналып өтпеді. 1999 жылдың басында PR (АКОС) кеңес беруші – тұтас компаниялардың қауымдастығы құрылды [2, 17-18 б.].

Жұртшылықпен байланыс (PR), банк пен жұртшылық арасындағы қарым-қатынасты, өзара түсіністікті, сенімге кіру мен ынтымақтастықты орнатуға және қолдауға ықпал ететін басқару функцияларының бірі. PR саласындағы іс-шаралардың негізгі сәті-қызмет көрсету, жаппай көпшілік алдында маркалар, фирмалар имиджін жасау, бекіту және басқару.

Паблик рилейшнз (PR) қаржылық құрылымның әрекетін әлеуметтік өмірге біріктіру және бұл идеяны қоғамдық пікір арқылы бөлуге мәжбүр ету мақсатын қояды. Жұртшылықпен байланыс (PR) мақсаттары қатты өзгеруі және әртүрлі қоғамдық топтарға қатысты болуы мүмкін: банктің қызметі туралы хабардар ету; осы әрекетті қабылдауға мәжбүр ету; қолайлы реакция туғызу; белгілі бір әлеуметтік топтардың қолдауына қол жеткізу. PR әсері үш деңгейде өлшенеді: түсіну, хош көру, қолдау.

Көптеген компаниялар өзінің корпоративтік имиджі мен беделін жағдайдың еркіне беруге ниет білдірмейді. Олар өзі туралы жақсы әсер жасауға және жұртшылықпен байланыс жөніндегі іс-шаралар арқылы өз бейнесін бақылауға тырысады.

Соңғы бес онжылдықта паблик рилейшнз саласы өте елеулі түрде кеңейді. 1936 жылы АҚШ-тың 300 ірі компанияларының арасында 50-нің біреуінде ғана паблик рилейшнз толыққанды бөлімі болды. Бүгінде бұл көрсеткіш төрттен үшке тең. Паблик рилейшнз саласында жұмыспен қамтылған адамдар саны шамамен 145 000 адамға бағаланады. Паблик рилейшнз саласындағы жұмыс орындарының саны менеджменттің кез келген басқа саласындағы жұмыс орындарының санына қарағанда тезірек өсіп барады. Паблик рилейшнз индустриясының өсуі 1988 жылдан бастап 1990 жылдардың басына дейінгі кезеңде жарнамадағы 7%-бен салыстырғанда 18-20%-ды құрады.

Қазақстанда паблик рилейшнздің (PR) дамуының бастапқы кезеңіне 1990-1995 жылдар кезеңі жатады. Осы уақытқа дейін жаңа бизнес бағыттың пайда болуын, шет елдерде тәжірибе алуды, имиджмейкерлікпен айналысуды есепке алады.

Паблик рилейшнз адал қарым-қатынасқа қол жеткізу және соңғысының қызметін түсіну мақсатында жұртшылыққа компания туралы ақпаратты жеткізеді. Жұртшылықпен байланыс жөніндегі мамандар компанияның қызметін компанияның жоғарғы буын менеджерлеріне қоғамдық пікір және мінез-құлықтың белгілі бір түрлерінің оң немесе теріс салдары мәселелері бойынша кеңес беру есебінен құруға көмектеседі. Олар сондай-ақ ұйымға байланысты қоғамның әртүрлі топтарының пікірлері мен бағалауларын анықтайды және оларды аға менеджерлерге түсіндіреді. Нәтижесінде паблик рилейшнз – бұл қоғамдық пікірге ықпал ету мақсатында ақпаратты оны жеткізудің көптеген құралдары арқылы қолдану және тарату болып табылады.

Паблик Рилейшнз төрт әртүрлі, бірақ өзара байланысты бөліктерден тұрады:

- талдау, зерттеу және міндет қою;
- іс-шаралар бағдарламасы мен сметасын әзірлеу;
- қарым-қатынас және бағдарламаны жүзеге асыру;
- нәтижелерді зерттеу, бағалау және болуы мүмкін пысықтаулар.

1-кестеде паблик рилейшнздің күшті және әлсіз жақтары жинақталған.

Кесте 1. Паблик рилейшнздің артықшылықтары және кемшіліктері

Артықшылықтары	Кемшіліктері
1	2
Тұтынушылар жалдамалы қызметкерлер, қоғамдық көшбасшылар, заң шығарушылар және бақылаушы органдар, қаржы қоғамдастығы және жекелеген мүдделі топтар ғана емес, басқа да байланыс аудиторияларына қол жеткізеді.	Сюжеттердің жарыққа қалай шығатынына жеткіліксіз бақылау
Жоғары жағдайдағы қоғамдық пікір көшбасшылары сияқты қиын аудиторияға қол жеткізеді.	Жаңалықтарда айтылатын сюжет бөтен адамдармен мақұлдануы тиіс
Компанияға / клиентке имидж мәселелерінде көмектесе алады	Әсер етудің түпкі нәтижесін өлшеу қиын
Қоғамның мүшесі ретінде компанияның рөлін көрсетеді	
Дағдарыстық жағдайлар үшін ол пайда болғанға дейін жоспарлануы мүмкін.	
Заңды шектеулердің аз болуы арқасында хабарламалары көп икемді болады.	
Үн қатуларға шындықты / шындыққа келеді-ау дегендерді қосады	
«Жарнамалық ретсіздік» арқылы жарып өтуі мүмкін.	
Шығындары аз болады	

Кесте 2. PR-дің сипаттамалық белгілері

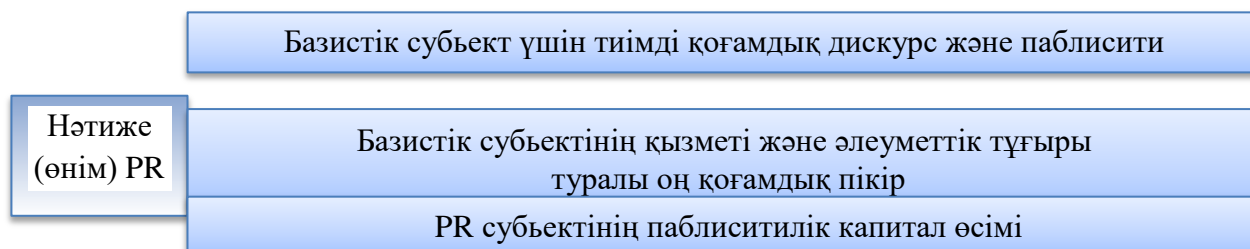
PR	
PR мақсаты	Қоршаған ортаның маңызды сегменттерімен әлеуметтік өзара іс-қимылды оңтайландыруды қамтамасыз ететін әлеуметтік субъект пен оның жұртшылығының арасындағы қарым-қатынастың тиімді жүйесін қалыптастыру.
PR мән-мағынасы	Паблицитті капиталды басқару (менеджмент)
PR субъектілері	базистік субъектілер: пәндік және функционалдық-стратегиялық Технологиялық субъектілер: институттық емес, институттық және квазиинституттық
PR нысандары	Қоғамдық пікір
PR субстанциясы	Қоғамдық коммуникация
PR сипаты мен мазмұны	* басқару қызметі * әлеуметтік-тәжірибелік қызмет * коммуникативтік қызмет * нарықтық қызмет * PR – бұл барлық жерде болатын қызмет.
PR құралдары	Субъектілер қызметінің мазмұнын құрайтын әлеуметтік технологиялар жиынтығы
PR нәтижесі (өнімі)	Базистік субъектінің оңтайлы коммуникативтік ортасы. Базистік субъект үшін тиімді жария дискурс және паблицити. Субъектінің әлеуметтік ұстанымы мен қызметі туралы оң қоғамдық пікір. Субъектінің паблицитилік капиталының өсімі

Паблицити – бұл нысандарға (адамдар тобына, индивидке, затқа немесе аумаққа) жұртшылықтың назарын аударатын ақпарат.

Дискурс (лат. discursus-ойлау – «іс-әрекеттердің, оның қатысушыларының пікірлері мен пікірлерінің кез келген маңызды аспектілерін талқылауға және негіздеуге негізделген тілдік қарым-қатынастың түрі»).

Жұртшылықпен байланысты ұйымдастыруда оның нәтижесіне үлкен мән беріледі.

PR нәтижесі мақсатпен және мән-мағынамен өзара әрекеттесуі керек. PR нәтижесі (өнімі) жиынтықты білдіретін барлық қамтитын білімді түсіну, сондай-ақ оңтайлы коммуникативтік орта сияқты түрлі оқиғалардың қиылысуы болып табылады, оның қызметі мен әлеуметтік ұстанымы туралы оң қоғамдық пікір.



Сурет 1- PR нәтижесін (өнімін) кешенді ұсыну

Осылайша, PR – бұл әлеуметтік ортаның маңызды сегменттерімен (оның жұртшылығымен) өзара іс-қимылын оңтайландыруды қамтамасыз ететін, әлеуметтік субъектінің қоғамдық дискурстарының тиімді жүйесін қалыптастыруға бағытталған басқарушылық коммуникативтік нарықтық қызмет (әлеуметтік практикалар жиынтығы).

Банк саласына паблик рилейшнзді (PR) енгізу шаруашылықтың барлық құрылымдары мен салаларының нарыққа өту үдерісімен жанаса жүзеге асырылатын негізгі міндет болып табылады. Осыған байланысты банктердегі жұртшылықпен байланыс (PR) қызметінің мәні артады, өйткені ол тек банк қызметін жандандыруға ғана емес, сонымен қатар нарыққа бағытталған жаңа банк жүйесін тез дамытуға, сондай-ақ басқа шаруашылық құрылымдарды нарыққа жылжытуға бағытталған [3, 15 б.].

Банк PR-ерекше дайындықты, жан-жақты және терең талдауды, сондай-ақ банктің барлық бөлімшелерінің басшылардан төмен буынға дейінгі белсенді жұмысын қажет ететін банктің стратегиясы мен философиясын білдіреді. Маркетингтік тәсіл ретінде банктің ол ұсынатын өнімге емес, клиенттердің қажеттіліктеріне бағдарлануын білдіреді. Осыған байланысты нарықты зерттеу, банк қызметтерін пайдаланатын адамдардың талғамдары мен қалауларындағы өзгерістерді талдау қажеттілігі пайда болады. Осылайша, банк қызметкері қаржы өнімдерін сатушыға айналады. Әрбір клиентпен қарым-қатынас жасау барысында, қызметкер көпшіліктің қандай операцияларға мұқтаж екенін анықтауы, сондай-ақ әрбір клиентке қандай да бір мәміленің барлық артықшылықтарын түсіндіруі қажет [4, Б.10].

Бүгінде банктің бизнес-үлгісі клиенттердің негізгі қаржылық қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағытталған, алайда уақыт өте келе оған қаржылық емес сервистердің ұсыныстары да ықпалдасатын болады.

Қазіргі заманғы технологиялар клиенттің банкпен өзара іс-қимыл жасау тәсілін айтарлықтай өзгертеді және ұзақ мерзімді келешекте банктің қаржы институты ретінде мәні өзгереді: клиенттің талабы бойынша қаржылық өтпелер операторынан банк клиентпен өзара іс-қимыл алаңына ауысады, онда қаржылық қызметтер клиенттік ұсыныстың бір бөлігі ғана болады. Клиенттер үшін күресте банк клиенттік базаның ниеттестігінің қажетті деңгейін қолдайтын болады, яғни бизнес бағыттары бойынша стратегиялар осы міндетке сәйкес түзетілетін болады. Эмпатия және дизайн-ойлау қағидалар клиенттермен жұмыстың болашақ бизнес-үлгісін дамыту кезінде негіз болуы тиіс. Клиенттік деректермен жұмыс жасаудың жаңа тәсілдерін ықпалдастыру банкке клиенттердің барлық санаттары үшін «жаппай дербестендіру» мүмкіндігін қамтамасыз етеді.

Адалдық – бұл тұтынушы тауарды немесе қызметті тек нақты компаниядан, дәл осы сатушыдан сатып алғысы келген кезде. Клиенттермен сенімді қарым-қатынас жасау компаниялар, ұйымдар қызметінің ажырамас бөлігі болып табылады, өйткені адал клиенттер компания үшін қаржылық тиімді, себебі статистика бойынша жаңа клиентті тарту ескі клиентті ұстап қалудан 4 есе қымбат.

PR-қызмет көрсететін компаниялардың санын дәл бағалау өте қиын. Себебі, соңғы уақытта жарнама агенттіктері мен түрлі газеттердің редакциялары, тіпті ҰЕҰ-мен айналысуға тырысуда. Дегенмен, бүгінгі күні жұртшылықпен байланыста маманданған Қазақстандағы ең танымал 7 агенттікті бөліп көрсетуге болады. Бұл «Ренессанс», «Promo group communications (PCG)», «PR-Management», «Star Media & Ogilvy», «East Point», «Media-системс» және «Public Relations & Promotion Central Asia». Олардың барлығы Алматыда жұмыс істейді.

Бұл агенттіктер жұртшылықпен байланысты маманданғанына қарамастан, жұртшылықпен байланыс қызмет көрсетілімдеріне олардың қызметінің 50%-дан аспайтын үлесі келеді.

Бүгінде қазақстандық паблик рилейшнз (PR), яғни жұртшылықпен байланыс нарығы біркелкі емес, ал пиар-қызмет көрсетілімдерін тұтынушылар «жетілу» дәрежесі бойынша бірнеше негізгі топқа бөлінеді.

Біріншіден, қоғаммен байланыстың маңыздылығын түсінетін және өз тәжірибесінде PR қағидаларын белсенді қолданатын компаниялар кіреді. Олардың, әдетте, өз PR-құрылымдары мен белгілі бір имидждік стратегиялары бар. Бұл топты мұнай-газ секторының бірқатар кәсіпорындары, банктер, FMCG және IT-компаниялар құрайды.

Екінші, көптеген топ паблик рилейшнз (PR) өзектілігін түсінетін тұтынушылардан тұрады, бірақ оны қолдану дағдысын жеткілікті дәрежеде меңгерген. Оларға коммуникацияларды құру тетіктері де түсінікті емес. Мұндай компаниялар тартымды имидж құруға мүдделі болса да, кейде олар жариялылық пен төзімділікке дайын емес. Егер компания басшылығында харизматикалық және құзыретті көшбасшы болса, бірақ егер мұндай «күнқағары» болмаса, онда оның бәсекелестік артықшылықтары айқын емес болады.

Ақырында, үшінші топ – бұл паблик рилейшнзді (PR өз қызметінде пайдаланбайтын компаниялар, өйткені түсініспеушілікке немесе кәсіби емес агенттіктердің кінәсінен пайда болған «PR-аллергияға» байланысты оның тиімділігіне көз жеткізбеген. Өкінішке орай, мұндай синдром тіпті ірі кәсіпорындарда да кездеседі.

Әрине, PR-агенттіктер клиенттерінің арасында әзірге екінші топтағы компаниялар басым, алайда сарапшылардың болжамы бойынша коммуникативтік агенттікке жүгіну немесе жеке PR-қызметті ашу таяу уақытта жалпы қабылданған тәжірибеге айналады.

Сарапшылардың бағалауы бойынша, қазақстандық PR-нарықтың көлемі бүгінгі таңда кем дегенде 100 млн АҚШ долларына жетеді (мысалы, Ресейде ол \$500 млн АҚШ долларын құрайды). Оның үстіне, отандық пиаршылар нарықтың Ресей немесе халықаралық желілік агенттіктердің пайдасына қайта бөлінуі мүмкіндігіне қарамастан, олардың қызметтеріне деген сұранысты одан әрі жандандыруды күтуде. Негізгі беталыстар ретінде олар нарық құрылымының өзгеруін, «диллентанттаушы» PR-кеңес берушілерді ығыстырып шығаруды, PR-қызметтерді тұтынушы компаниялардың құзіреттілігі деңгейін арттыруды, жұртшылықпен байланыс функцияларын штаттық PR-мамандарды қосымша қысқартумен аутсорсингке беруді атайды.

Әдебиеттер тізімі:

1. Музыкант В. Л. Реклама и PR-технологии в бизнесе, коммерции, политике : учеб. пособие для вузов / В. Л. Музыкант. - М. : Армада-Пресс, 2001. - 686 с.
2. Варакута, С.А., Егоров, Ю. Н. Связь с общественностью [Текст] / С. А. Варакута, Ю. Н. Егоров. Учебник. — М: ФАИР-ПРЕСС, 2003. — 246 с.
3. Федотова Л. Н. Паблик рилейшнз и общественное мнение // Л. Н. Федотова. - СПб.: Питер, 2003. -С.352.

4. Тимофеев, М.И. «Связи с общественностью (Паблик рилейшнз)»: Учебное пособие [Текст] / М. И. Тимофеев. — М.: Издательство РИОР, 2005. — 158 с.

ВЕНДИНГ КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

УМУТЧАКОВА К.

студентка группы МК-18-2

БОРБАСОВА З.Н

профессор, д.э.н.

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация: На современном этапе развития экономики, для любого субъекта торговли необходимо выявлять более эффективные каналы распределения своей продукции. Альтернативным решением может стать вендинговая торговля, представляющая собой мелкорозничную торговую сеть с целью продажи товаров посредством торговых автоматов. Для решения проблемы развития вендинга необходимо определить концепцию формирования вендинговой сети в современных условиях с учетом основополагающих факторов её развития.

Ключевые слова: вендинговый бизнес, маркетинг, предпринимательство, услуга, прибыль, товар, продажа.

В нынешних экономических условиях значение организации эффективного процесса товародвижения в розничной торговле все больше увеличивается. Внемагазинная торговля является успешной альтернативой традиционным розничным торговым предприятиям на недоступных и малопривлекательных для торгового бизнеса территориях. Кроме этого, для данной формы организации торговли нет необходимости поддерживать дорогостоящую торговую инфраструктуру. Исходя из этого, тема статьи представляется на сегодняшний день весьма востребованной и актуальной.

Вендинг представляет собой один из наиболее динамичных и перспективных видов торговли и способов предоставления услуг. В переводе с английского языка данный термин означает продажу товаров и услуг через торговый автомат. Сегодня же, во всем мире можно обнаружить немало компаний-поставщиков, которые предлагают нам разнообразные торговые автоматы, позволяющие покупателям приобретать продукцию со всевозможными условиями: начиная от цен и заканчивая консультациями с внедрениями элементов использования франчайзинга.

Анализ отечественных исследований в данной сфере показал, что определенного определения вендинга как такового не существует. К примеру, Рудецкая А.В. рассматривает вендинг как услугу. По ее мнению, услуга вендинга является неким результатом воздействия покупателя на нестационарные автоматизированные системы, в том числе и на торговые автоматы с целью покупки товара или получения услуги. Данным автором были выделены следующие основные характерные черты вендинга:

- ассортимент товаров должен обладать определенным набором свойств (размер, вес, и т.д.);
- применяется только в мелкорозничной сети;
- процесс продажи должен осуществляться круглосуточно без участия продавца посредством торговых автоматов;
- при данной форме реализуется метод продаж по образцам на основе полного самообслуживания [1].

Основной целью организации услуг вендинга, как и у любой другой части коммерческой деятельности, в первую очередь является получение максимальной прибыли от продаж товаров с помощью торговых автоматов. На этом цели вендинга не ограничиваются. Сюда также входят: приближение товара к потенциальным его потребителям, круглосуточное обслуживание потребителей, реклама товара или организации, а также оказание других дополнительных услуг. Выбор товара, который будет продаваться в торговых автоматах, будет полностью зависеть от специфики места продажи, включая зависимость характеристики основных посетителей данного места установки вендора.

Если же классифицировать вендинговые наполнители, то они в свою очередь делятся по определенным признакам: принадлежность к определенной товарной группе (продовольственные или непродовольственные), варианты подачи через вендор (разливные, штучные, весовые), включается вопрос о необходимости использования упаковки (упакованные, неупакованные), физическое состояние товара.

Опыт зарубежных стран в развитии услуг вендинга еще раз подтверждает перспективность данного направления. Например, в странах Европы количество торговых автоматов составляет около 4,5 млн. шт., в Японии – 6 млн. шт., в США их количество составило 7 млн. шт. Если же пересчитывать данные показатели на душу населения, то больший показатель оказался в Японии – на один торговый автомат приходится 23 человека. Как утверждает американская статистика, каждые 15 минут более 3,5 миллионов монет опускается в торговые автоматы, расположенные на территории США [2].

Основными направлениями развития данного сектора являются:

1. Забота о здоровье. Ассортимент наполнителей для торговых автоматов достаточно широк, начиная от простых снеков и кофе, и заканчивая предметами роскоши: слитками золотом, живыми морепродуктами, а благодаря постоянному исследованию и развитию современных технологий и внедрению различных инноваций, данный ассортимент будет благополучно расширяться и далее. Сегодня, производители продуктов питания, с целью отвечать требованиям покупателей, готовы производить «здоровые» продукты, включая такие, продажа которых возможна через торговый автомат. Современным направлением стало забота о в первую очередь об экологической безопасности автоматов и их наполнителей (например, использование экологической упаковки, которую можно будет перерабатывать и использовать повторно);

2. Распространение системы удаленного мониторинга за данными торговыми автоматами. Удаленный мониторинг позволяет обслужить автоматы более эффективно и экономично с точки зрения транспортных расходов: оператор будет осведомлен, когда и с чем ему необходимо приехать на торговое место. Данная система особенно эффективна будет для автоматов, продающих замороженные продукты (мороженое, полуфабрикаты), потому как сразу же сообщается о возможной неисправности или поломке оборудования, что в свою очередь повлияет на качество и сохранность продуктов в автомате. Так, крупные вендинговые операторы постепенно модернизируют и оснащают системой мониторинга свои автоматы в сети, и замечают, что благодаря этому, обслуживание автоматов становится все более эффективным. Данная опция оказалась слишком дорога для малых операторов.

3. Безналичная система оплаты: то есть посредством карт, СМС-сообщений, NFC-технологий. Те операторы, которые использовали данную систему оплаты на протяжении нескольких лет, заметили медленный, но стабильный рост частоты использования данной опции. Была обнаружена одна общая закономерность: клиент, пользующийся карточкой в качестве оплаты покупки через вендинг, как правило не ограничивался только лишь одной покупкой, а приобретал сразу несколько наименований товаров [3].

Для производителя товаров, при формировании собственной сети брендированных торговых автоматов, существуют следующие выгоды:

- появляются бесплатные рекламные возможности в связи с появлением собственных рекламных поверхностей (растяжки на улице, рекламная поверхность остановок

общественного транспорта, рекламы в журнале стоят относительно дорого, причем размещают на нее рекламу на неограниченный период времени);

- снижается стоимость товара в связи с экономией средств, которые были затрачены на переработку или дистрибуцию по традиционным привычным каналам распределения, включая высокую стоимость продаж через розничные сети

- за счет внедрения в вендинговый аппарат функций сбора статистики и возможности подключить мобильный принтер, появляется возможность изучения характеристик спроса на товары при импульсивных покупках. Данные опции позволят получить необходимую информацию на электронное устройство, с тем условием, что счетчик покажет не только общий объем продаж, но и данные по наименованиям определенных товаров, что в конечном итоге даст точную картину о потребительских предпочтениях покупателей;

- за счет простоты и удобства процесса покупки товара, повысится лояльность к товарному бренду, появится доступность товара без очереди в одном и том же месте круглосуточно, в последствие это сформирует определенные привычки у покупателей;

- появится возможность стабильно получать дополнительную прибыль, путем формирования дополнительного канала распределения продукции, при активном развитии большой вендинговой сети (например, Coca-Cola, McDonald's) и продажах через торговый автомат в день около 70-80 единиц товара(средний показатель) [4].

Принимая решение о создании альтернативного канала распределения товаров, любому предпринимателю необходимо учитывать и уделять основное внимание экономическому обоснованию эффективности продаж товаров посредством вендинга. Для организации услуг вендинга основные первоначальные затраты составят стоимость самого торгового аппарата. Таким образом, для открытия такого рода бизнеса с механическими торговыми аппаратами понадобится значительно меньше вложений, нежели с другими видами торговых вендоров. Для электронных торговых автоматов начальная сумма инвестиций, по расчетам многих специалистов составит около 40-50 тысяч долларов США(при условии, что единицы торговых аппаратов составят от 10 до 20 единиц), тогда для механических автоматов, данная цифра будет составлять около 4-5 тысяч долларов США(при аналогичном количестве единиц вендоров) [5].

При экономическом обосновании эффективности распределения товаров посредством вендинга необходимо учитывать следующие ключевые моменты:

- 1 автомат может работать с помощью обычного электропитания от сети или без электроэнергии при установке механических аппаратов;

- 2 среднее время обслуживания одного покупателя обычно занимает от 30 до 60 секунд;

- 3 торговый аппарат занимает в пределах от 1 до 2 кв. м торговой площади, что в свою очередь является достаточно низким показателем, при условии, что аппарат будет настольным или настенным, не будет занимать площадь вообще;

- 4 для вендоров характерным будет длительный срок эксплуатации;

- 5 в зависимости от того, какой ассортимент продаваемых товаров будет включать в себя аппарат (например, холодные и горячие напитки), необходимо также учитывать возможное подключение к магистральному или автономному водоснабжению;

- 6 оптимальное использование схемы упрощенного налогообложения для малого бизнеса, в связи с тем, что сегодня торговля через вендоры организуется без установки контрольно-кассового аппарата;

- 7 при приобретении нового торгового аппарата, необходимо учитывать, что первые несколько лет эксплуатации (обычно до 2 лет) отсутствуют расходы на их ремонт и т.д.

Если вести речь о конкуренции, то конкурентов в данной сфере торговли всегда можно обойти-более интересным, разнообразным и качественным ассортиментом товаров, низкой ценой на наполнитель. Помощником в анализе данной проблемы может выступать SWOT-анализ, отражающий в себе сильные и слабые стороны конкурентов, их потенциальные угрозы и возможности. С помощью него можно определить, к примеру, какая платежная система работает у наших конкурентов, какие автоматы у них стоят. Благодаря собранной с

помощью анализа данным, мы можем улучшить свой бизнес, модернизировать наши вендинговые аппараты, изменить и расширить ассортимент продаваемых в них товаров и многое другое.

К сожалению, в настоящий момент казахстанский вендинговый рынок испытывает некий дефицит развития. Эта проблема связана с тем, что идет снижение кредитования индивидуальных предпринимателей, а также малого бизнеса. Другой, немаловажной проблемой остается тот факт, что условие арендодателя заключается в высокой стоимости аренды за место установки вендинга. Через торговые автоматы сегодня можно продавать разнообразный ассортимент товаров, которые, как правило, относятся к категории продукции импульсивного спроса и не могут обеспечить достаточное наполнение минимальной ассортиментной матрицы. Предлагаемые товары в торговых автоматах наиболее хорошо известны потребителю, являются товарами повседневного спроса или же достаточно хорошо известными брендами, и это в свою очередь не требует маркетинговых усилий. Наличие четко поставленной концепции формирования вендинговой сети позволяет выводить данный бизнес на более новый уровень и сделать его более привлекательным и востребованным для всех субъектов розничной торговли, что в следствие скажется на качестве обслуживания населения в целом [5].

Но, несмотря на тот факт, что Казахстан значительно отстает не только от стран Европы, но и от бывших стран СНГ по количеству вендинговых автоматов, многие аналитики прогнозируют рост рынка вендинга в нашей стране на 20% ежегодно [6].

Основными причинами и мотивами, определяющими необходимость привлечения и использования инвестиций являются: наращивание объемов и улучшение качества производственно-хозяйственной деятельности, обновление уже существующей материально-технической базы, использование и внедрение маркетинговых и информационных инноваций, связанных с практическим применением новой техники, прогрессивной технологии, новых видов продукции, методов, подходов, принципов, элементов и явлений нового качества, с новыми потребительскими свойствами, которые обеспечивают получение социально-экономических эффектов или конечных полезных результатов хозяйствования.

Именно по этим причинам широкая область применения отводится сегодня такому инновационному аспекту, как вендинг - деятельность, которая весьма доступна и используется в различных сферах.

Ситуация динамичного развития в мире на рынке вендинга поражает. Требования операторов и владельцев к автоматам как к торговому оборудованию ежедневно растут, и производители стараются отвечать запросам потребителей: торговые автоматы модернизируются и развиваются, становятся более разнообразными не только в сфере ассортимента продуктов, но и по функциональности. Они становятся не просто более надежными, технически оснащенными, эстетически привлекательными, но и более полезными и практичными в повседневной жизни любого покупателя.

Список литературы:

1. Статья о маркетинговых исследованиях в сфере вендинга [http://www.fa.ru/fil/omsrk/science/Documents/Sammelband_2019\(VZFEI\)-1.pdf](http://www.fa.ru/fil/omsrk/science/Documents/Sammelband_2019(VZFEI)-1.pdf).
2. Некрасов М.В. Формирование механизма обеспечения инвестиционной привлекательности вендинг деятельности: автореф. дисс. кан. экон. наук. СПб. 2009г. -138с.
3. Рудецкая А.В. Услуги вендинга в современной розничной торговле автореф. дисс. на соискание уч. ст. к. э. н. Хабаровск 2012г. -230с.
4. Борбасова З.Н., Улаков С.Н., Осик Ю.И. Маркетинговые исследования Караганда: Изд-во КарГУ им. Е. А. Букетова, 2015г. – 339 с.
5. <http://marketing.rbc.ru>-маркетинговые исследования информационного агентства «Росбизнесконсалтинг»
6. Муратов. С.И. Торговые автоматы. 2014г. – 321с

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УПРАВЛЕНИИ ЗАКУПКАМИ

ШУЛЬЦ Е.И.

студентка группы Лог-32

ПРИВАЛОВА О.А

магистр, преподаватель

КОШМАГАНБЕТОВА А.С.

магистр, преподаватель

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза
г.Караганда, Казахстан

Аннотация. В статье более подробно рассказывается про основные направления логистического менеджмента в управлении закупками и управлении персоналом.

Ключевые слова: логистический менеджмент, логистика, управление, персонал, стратегии.

Понятие «Логистический менеджмент» появилось сравнительно недавно. До недавнего времени понятие «логистика», его функции, цели, методы и задачи рассматривались в основном. Теперь необходимо изучить и применить управление логистикой на предприятии, и теперь возникают различные определения и оценки важности управления логистикой. Таким образом, в зарубежной литературе редко можно увидеть четкое разделение управления логистикой как отдельного направления в логистике. Часто управление логистикой рассматривается как отдельная функция для управления логистическими процессами [1, с.10].

Особенность управления логистикой: как по стратегическим, так и по тактическим (операционным) целям и задачам она связана со всеми функциональными областями управления (инвестиционные, инновационные, информационные, производственные, финансовые, человеческие ресурсы) при управлении закупками материальных ресурсов, производство и реализация готовой продукции.

Логистический менеджмент существенно влияет на состояние финансово-экономического и правового обеспечения форм взаимодействия в рыночных условиях; и наоборот, возникают новые требования к коммуникационной поддержке экономических отношений, к рынку транспортных услуг, организации и функционированию складских помещений, развитию транспортных услуг в посреднических организациях и предприятиях. В то же время экономичные методы доставки грузов всесторонне рассматриваются, оцениваются и отбираются, а также применяются прогрессивные коммерческие и юридические нормы и правила, тарифы и транспортная документация. Основной целью управления логистикой является адаптация производственной или торговой компании к запросам клиентов, что означает гарантию быстрого выполнения заказов и точное соблюдение сроков доставки. Эта цель определяется следующими подцелями. [3, с.55-69]

1. гарантировать оптимальное движение потоков материалов и товаров
2. создание системы управления, которая выявляет иррациональные процессы
3. создание функционально согласованной организационной структуры компании

Управление логистикой является административной и организационной структурой системы логистики в компании и выполняет основные функции управления (организация, планирование, регулирование, координация, контроль и учет, анализ) для достижения целей (текущих и будущих), поставленных для систем логистики. Реальный ход процесса управления логистикой осуществляется управленческим персоналом компании, который в

соответствии с уровнями иерархической структуры, установленным уровнем компетенции и характером выполняемых функций делится на три уровня [3, с.45]:

1) высший управленческий персонал (топ-менеджмент) - высший уровень функционального управления, направляющий разработку и реализацию логистической стратегии компании. В зависимости от размера корпорации (компании) это вице-президент корпорации по логистике, директор по логистике, начальник отдела (отдела) по логистике, интегрированный менеджер по логистике;

2) персонал среднего звена - руководители и ведущие специалисты службы функционального управления; К ним относятся: руководители структурных подразделений отдела логистики (департамента, службы), менеджеры среднего звена по логистике, координаторы функциональных областей логистики или логистических функций, аналитика;

3) низший управленческий персонал - специалисты функционального отдела (отдела) логистики: менеджеры по логистике, инженеры по логистике, аналитики (статистика), вспомогательный персонал.

Целью управления логистикой является реализация корпоративной конкурентной стратегии корпорации и функциональной логистической стратегии с оптимальными затратами на ресурсы, а также обеспечение устойчивого развития компании посредством логистической координации внутренних корпоративных конфликтов между закупками, производством, продажами, маркетинг, финансы и оптимизация межорганизационных отношений с поставщиками, получателями и логистическими посредникам.

В целом, логистика является неотъемлемым инструментом управления, который способствует достижению стратегических, тактических и операционных целей организации бизнеса благодаря тем, которые эффективны с точки зрения снижения общих затрат и удовлетворения требований конечного пользователя к качеству продукции. и услуги по управлению материальными и (или) сервисными потоками, а также связанными потоками информации и финансовыми ресурсами. В отечественной и зарубежной литературе проблеме закупок уделяется особое внимание. Это связано с тем, что предприятие не является самодостаточной системой, оно функционирует благодаря энергетическим, материальным и информационным ресурсам, которые являются процессом трансформации и оставляют систему в виде товаров и отходов. Это актуальность и необходимость совершенствования практики управления закупками на предприятиях. Деятельность по управлению закупками на предприятии неоднородна по составу; поэтому необходимо различать две части, которые несут разные функциональные нагрузки - производственную и непроизводственную. [2, с.20]:

1) Непроизводственные операции осуществляются в соответствии с требованиями закупок, а также с целью определения потребностей в ресурсах, планирования их затрат, обеспечения получения материальных ресурсов от поставщиков, обеспечения контроля, учета и отчетности по закупочным операциям;

2) Управление производственными закупками - это количественные и качественные методы материальных ресурсов на складах, их хранение, хранение, сортировка, отбор партий для производственного отпуска, подготовка к потреблению, отгрузка материальных ресурсов в мастерские.

Основной целью закупочной логистики является надежное и качественное обеспечение предприятия материальными ресурсами для выполнения заданного производственного мониторинга. Задача закупочной логистике- координация требований финансового менеджмента (минимальные затраты, риски, максимальная скорость оборота капитала), оперативного управления (полное удовлетворение запланированных запросов ресурсов, синхронизация поставок с графиком производства, качеством, отсутствием сбоев).

Решения по оптимизации включают в себя минимизацию общих затрат на управление закупками и запасами, оптимизацию доставки ресурсов с использованием ЛТ, снижение рисков и выбор поставщиков. Управление закупками сильно влияет на конкурентоспособность компании. Если эта функция закупок не будет выполнена, то

компания не получит сырье или готовую продукцию в нужное время, надлежащего качества и по цене, которая будет поддерживать конкурентоспособность и контроль стоимости конечного продукта. Сотрудники отдела управления логистикой постоянно нуждаются в анализе результатов управленческих решений.

Более того, анализ проводится, как правило, для отдельных логистических функций и, в целом, для логистики компании с целью определения уровня достижения стратегических, тактических и оперативных целей логистической системы.

С точки зрения логистики нас в первую очередь интересует экономический и финансовый анализ. Данные такого анализа позволяют нам оценивать решения, принимаемые менеджерами по логистике, которые в конечном итоге влияют на уровень общих затрат, прибыли, рентабельности и других итоговых показателей. На уровне компании можно выделить следующие задачи логистического анализа:

- реализация стратегического (тактического, оперативного) логистического плана;
- соответствие логистического плана маркетингу и производству;
- качество продукции и логистических услуг; анализ удовлетворенности клиентов;
- эффективность реализации отдельных логистических функций и функционирования отдельных подсистем, звеньев и элементов логистической системы;
- уровень технологической и технической базы управления логистикой;
- эффективность логистической информационной системы и прикладных информационных и компьютерных технологий;
- компоненты логистических затрат;
- влияние логистической стратегии компании на ее рыночные позиции;
- логистические риски и разработка мер по их снижению;
- поставщики, потребители, посредники с точки зрения реализации логистической концепции компании;

Таким образом, его основной целью является эффективное управление основными и связанными потоками в контексте оптимизации необходимых ресурсов. Оптимизация - это процесс определения конечной ценности поведения логистической системы (максимум с точки зрения результатов, минимум - затрат), который можно понимать, как лучший вариант из многих возможных. В процессе оптимизации определяется, какое состояние логистической системы будет наилучшим с точки зрения требований к ней (критерий оптимальности), а какое рассматривается как цель оптимизации.

Многие предприятия, в целом демонстрирующие хорошие результаты в области управления закупками, не замечают серьезной проблемы [4]:

1. Большинство компаний систематически недооценивают роль квалифицированного персонала в управлении закупками, что негативно влияет на показатели эффективности.

2. Соответствующие подразделения ставят недооцененные цели, а менталитет специалистов по закупкам ограничен транзакционной деятельностью.

3. Действия специалистов по закупкам могут противоречить корпоративной стратегии. Как правило, эта проблема напрямую связана с двумя ранее описанными.

С точки зрения управления логистикой, оптимизация рассматривается не только как аналитический процесс, но и как процесс достижения этой цели: перевода системы из существующего в желаемое состояние. В современной рыночной экономике требуется управление логистикой, то есть деятельность, направленная на управление всеми логистическими процессами в цепочке поставок, координацию этих процессов и объединение всех частей цепочки поставок в единую цепочку. Логистическое управление или управление логистическими процессами необходимо для снижения затрат на логистику на всех участках цепочки поставок и в точках, их соединяющих. В свою очередь, снижение затрат на логистику создает основу для построения стратегии получения дополнительной прибыли, а это, в свою очередь, помогает создавать дополнительные возможности при изучении новых методов, моделей и технологий в управлении предприятием.

Список литературы:

1. Гаджинский А.М. Логистика: Учеб. пособие. – М.: Маркетинг, 2005.
2. Гордон М.П., Карнаухов С.Б. Логистика товародвижения. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1999.
3. Миротин Л.Б., Боков В.В. Современный инструментарий логистического управления М.: ЭКЗАМЕН, 2005.

ЭТНОТУР «QOSH KELDIŇ» НА ПРИМЕРЕ «УЛЫТАУ» КАРАГАНДИНСКОЙ ОБЛАСТИ

ШӘРІПОВА С.Б.

студентка группы Тур-18-1К

АБДУРАХМАНОВА З.А.

магистр, старший преподаватель

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

В данной статье рассмотрен план по созданию этнотура «Qosh' keldiŇ». Большинство туристов хотят увидеть исторические места, пообщаться с местным населением,знакомиться с национальным колоритом. Современные путешественники ищут эмоции, человеческие ценности. В Казахстане довольно много мест возможные для этнотуризма. И одним из этих мест является Улытау в Карагандинской области.

Ключевые слова: Улытау, этнотуризм, этнотур, история, международный туристский форум, инфраструктура.

В условиях глобализации экономики, в данное время Туризм играет одну из главных ролей. Согласно исследованиям Всемирной туристской организации прогнозируется дальнейший рост туризма и прежде всего за счет появления новых посещаемых территорий, поскольку традиционные районы мирового туристского рынка уже практически достигли предела рекреационной емкости. В связи с этим Казахстан имеет уникальную возможность занять свою нишу в мировом туристском рынке, что определяет актуальность научных исследований по данной теме. Президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев принял участие в работе Международного туристского форума «Улытау – 2019». По его словам «Казахстан уже в ближайшем будущем может стать одним из наиболее привлекательных мест для зарубежных и отечественных туристов, а также одним из мировых центров этнотуризма. Необходимо обеспечить информационную доступность туристического потенциала Казахстана с помощью креативных и инновационных решений». [1]

Улытау - самое сердце Казахстана, где в далеком прошлом ханы трех казахских жузов приняли историческое решение забыть все распри и объединиться, чтобы противостоять внешним врагам. В этом священном месте воздвигнуты мавзолеи Жошы-хана и Алаша-хана. Здесь же погребены хан Золотой Орды Тохтамыш и великий ордынский полководец эмир Едыге. «Сегодня многие наши соотечественники и зарубежная общественность не знают о том, что в нашей стране находится мавзолеев Жошы-хана. Наш долг – быть верным заветам предков. Поэтому мы обязаны отдать дань памяти основателю Золотой Орды Жошы-хану», – сказал Токаев, выступая на форуме.



Рисунок 1.

Актуальностью является со временем приоритеты туристов меняются, они не желают проводить много времени в автобусах, чтобы увидеть исторические места, а предпочитают общаться с местным населением, знакомиться с национальным колоритом, иным укладом жизни, попробовать местную кухню. Современные путешественники ищут эмоции, человеческие ценности. Улытау – место где все это может стать явью.

Объектом исследования является: Улытау.

Целью проекта является: Изучение и рассмотрение проблем, использование объекта Улытау и разработка нового туристского продукта в этом объекте и продвижение турфирмам Карагандинской области.

В соответствии с целью поставлены и решены следующие задачи:

- 1) Разработка концепций по созданию этнотура в Улытау
- 2) Определение целевой аудитории
- 3) Составление бизнес - плана по продвижению зоны отдыха

Проблемы:

По мнению отечественных специалистов, несмотря на сложившиеся тенденции и выгоду от туризма, в Казахстане еще многое предстоит сделать, чтобы эта отрасль стала приносить реальную прибыль. О проблемах организации этнотуров в тот же Улытау, на которую намерен сделать ставку глава государства, рассказал на форуме руководитель историко-географического общества «Авалон» Виталий Шуптар. По его мнению инфраструктура, а именно нехватка небольших отелей и точек питания являются барьером на пути развития туризма в Улытау и делают его дорогим либо очень неудобным в плане логистики. Господин Шуптар считает, что местные власти должны вложить средства в строительство гостевых домов, юрт, небольших гостиниц в селах в районе Улытау. Туристов желающих посетить мавзолей того же Жошы-хана, приходится размещать в гостиницах в Жезгазгане, и оттуда им добираться до Улытау. **При исследовании** работы получены следующие научные результаты, определяющие научную новизну и являющиеся предметом защиты нашего проекта:

1. Этнотур «All inclusive». В создаваемый этнотур «Qosh' keldiń» будут включены:
 - 5-и разовое питание и только казахская национальная кухня;
 - Верховая езда;
 - Национальные игры;
 - Проживание в юртах;
 - Поход на горы Улытау;

Основные потребители услуг и их характеристика:

Создаваемый этнотур в Улытау будет ориентирован на любых желающих людей.

Ряд преимуществ, которые значительно выделяют его среди конкурентов:

- Уникальная концепция, не имеющая аналогов на близлежащих территориях;
- Высококвалифицированный штат персонала;
- Большой спектр предоставляемых услуг;

Таблица 1. SWOT анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
Новый вид продукции Новая потребность Определение целевой аудиторий Выгодное месторасположение Наличие места под данный бизнес	Активность конкурентов Недостаток опыта в данном бизнесе Недостаток собственных средств для финансирования
Возможности	Угрозы
Инновационная идея Широкий ассортимент Потенциал маркетинга Возможность адаптировать бизнес к изменяющимся потребностям	Экономический кризис в РК Новые игроки на рынке

Маркетинговые инструменты для привлечения целевой аудитории:

1. Веб-сайт и/или интернет-магазин. На сайте можно поместить информацию об этнотуре, описать ее, а также расположить контактные данные для партнеров и покупателей. Через интернет-магазин удобно принимать заказы.

2. Листовки, флаеры, визитки и прочее. Данный инструмент актуален для предприятий, которые самостоятельно распространяют продукцию через собственную турфирму.

3. Социальные сети. Для компании можно создать сообщества на популярных Интернет-ресурсах среди целевой аудитории. Посредством социальных сетей предприниматель организует обратную связь с клиентами. Здесь же можно разместить баннеры и контекстную рекламу.

4. Праздничное открытие. После создания этнотура следует организовать яркую рекламную акцию. При помощи местных СМИ можно поместить информацию о дате открытия этнотура. [2]

Этнотур «Qosh keldiń» это:

- Первая инновационный этнотур в Улытау;
- Уникальная концепция, не имеющая аналогов на близлежащих территориях;
- Близкое расположение к городу;

Выступая на международном форуме «Улытау-2019», Касым-Жомарт Токаев сказал, что в Казахстане число въездных посетителей должно вырасти до девяти миллионов, а внутренних туристов – до восьми миллионов человек, число занятых в этой сфере людей следует довести до 650 тысяч человек «Нами принята отраслевая госпрограмма. Ее полная реализация позволит увеличить долю туризма в ВВП до 8%», – резюмировал Президент. По данным Всемирной Туристской Организации (ВТО), он обеспечивает десятую часть мирового валового национального продукта, свыше 11 процентов международных инвестиций, каждое 9-е рабочее место в мировом производстве и Казахстан, с его огромными природными ресурсами, имеет уникальную возможность занять свою нишу на мировом туристском рынке. Все это свидетельствует о том, что туризм может и должен стать доходной отраслью казахстанской экономики. Тем более что для развития индустрии гостеприимства наша страна обладает богатыми туристскими ресурсами (ландшафты и нетронутые вершины гор, реки и крутые скалы, уникальные виды фауны и разнообразие птиц) [3].

Список литературы:

1. <https://inbusiness.kz/ru/news/kazakhstan-dolzhen-stat-odnim-iz-krupnejshih-centrov-turizma>

2. Дашкова, Т.Л. Маркетинг в туристическом бизнесе : учеб. пособие, 2014 [с.72]
3. Демидов Л. Основными тенденции в развитии гостиничного бизнеса являются / Л. Демилдова // Отель. – 2007. - №13. – С. 42-43

Секция 10. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

МАРЖИНАЛДЫҚ ТАЛДАУ БОЙЫНША БАСҚАРУ ШЕШІМДЕРІН ҚАБЫЛДАУ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ

АБДИКАНОВА Б.К

УА-31К тобының студенті

МАДИЕВА К.С

экономика ғылымдарының кандидаты, профессор

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,

Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аңдатпа. Мақалада маржиналдық талдау әдістемесі қарастырылады. Өндірістік менеджмент тұрғысынан оның практикалық маңыздылығына баға беріледі. Жабдық түрін таңдау, «өндіру» немесе «сатып алу» арасындағы таңдау, өндірістік қуатты арттыру, акция–сату сияқты басқарушылық шешімдерге негіздеме беріледі. Cvp-талдаудың негізгі мүмкіндіктері мен кемшіліктері көрсетілді, 2018-2019 жж. Қазақстандық компаниялардың банкроттық статистикасы келтірілген, сонымен қатар "директ костинг" жүйесін қолдануға баға берілді.

Кілт сөздер: маржиналдық талдау, CVP-талдау, шығынсыздық нүктесі, тұрақты шығындар, ауыспалы шығындар, қауіпсіздік аймағы, «директ- костинг».

Әрбір ұйым қолда бар ресурстарды барынша тиімді пайдалануға ұмтылатын нарықтық экономика жағдайында пайда мен бәсекеге қабілеттілікті арттыру, шаруашылық қызметті талдаудың сенімді құралдары қажет. Бұл жұмыста біз кәсіпорындар үшін маржиналдық талдау беретін негізгі мүмкіндіктерді қарастырамыз. Ең алдымен, маржиналдық талдау-стратегиялық және тактикалық шешімдер қабылдау құралын табу керек. Бұл кәсіпорын қызметінің тиімділігін жедел және стратегиялық жоспарлау мен басқару үшін нәтижелі әдістердің бірі, оның негізінде тауарларды шығару шамасы, сатудан түскен түсім және

кәсіпорын шығынымен бағаланады. Маржиналдық талдау- зиянсыздық нүктесін талдау немесе табысқа жәрдемдесу деп аталады. 1930 жылы американдық инженер Уолтер Раутенштрахпен өндірістің сыни көлемінің кестесі деп аталатын жоспарлау әдісі ретінде әзірленген. Қазақ әдебиетінде алғаш рет 1971 жылы н. Г. Чумаченко, кейін (1992 ж.) - А. П. Зудилинмен сипатталған [1,367].

Маржаны талдау сізге ең жақсы нұсқаны таңдауға мүмкіндік береді, мысалы: өндірістік қуаттылық, өнім түрлері, баға саясаты, опциялар жабдықтар, өндіріс технологиясы, компоненттерді алу және басқалары [2,165].

Шекті әдісті қолданудың бірнеше мысалын қарастырайық , кәсіпорында шешім қабылдау.

Жабдықты таңдауға келетін болсақ, жартылай автомат немесе автомат жабдығын қолданған дұрыспа? Бұл сұраққа жауап беру үшін менеджерге өнімнің қандай көлемін өндіруді жоспарлап отырғанын анықтау керек. Берілген жағдайда өндіріс көлемі мен жабдықтың белгілі сипаттамаларында менеджер ең оңтайлы шешім қабылдай алады. Мысалы, жабдықтың келесі сипаттамалары берілген (1-кесте):

1-кесте. Жабдықтың әртүрлі түрлерінің сипаттамасы

	Тұрақты шығындар, мың тенге	Арналған ауыспалы шығындар өнімнің бірлігі, мың теңге	Жалпы сомасы шығындар, мың теңге
--	-----------------------------	---	----------------------------------

Қолмен басқару	2000	2	Ш қ.б= 2000+2х
Жартылай Автомат	5000	1	Ш ж.а. = 5000 + х
Автомат	8000	0,5	Ш а=8000+0,5 х

мұнда,

х-өндіріс көлемі, осы мысалда 2500 бірлікке тең.

Өндіріс көлемінің мәнін жабдықтың әрбір түрі бойынша шығындардың жалпы сомасын теңдеуге қойып, біз келесі мәндерді аламыз:

Жабдықтың әрбір түрі бойынша шығындар	Жалпы сомасы шығындар, мың теңге.
Қолмен басқару	7000 тг
Жартылай автомат	7500 тг
Автомат	9250 тг

Осыдан, өндіріс көлемі 2500 бірлік болса, қолмен басқарылатын жабдықты пайдалану орынды.

Егер менеджер, мысалы, үшінші нұсқаны таңдап, негізсіз технологиялық шешім қабылдаса, онда бұл 2250000 теңге мөлшерінде шығынға әкеп соқтырар еді. Бұл жағдайда, әрбір жабдықтың түрі үшін өнім өндірісінің сыни көлемін анықтауға болады. Бұл үшін жабдықтың екі нұсқасы бойынша шығындар бір-біріне теңестіріледі. Осылайша, машинаның бірінші және екінші нұсқалары үшін сыни нүкте келесі теңдеумен табылуы мүмкін:

$$2000+2x=5000 + x$$

$$x=(500-2000)/1=3000 \text{ бірлік.}$$

Өндіріс көлемінің қауіпсіздік нүктесі сол сияқты анықталады.

Машинаның екінші және үшінші нұсқалары:

$$5000 + x=8000 + 0,5x$$

$$0,5 x=3000; x=6000 \text{ бірлік.}$$

Осылайша, өндірістің жылдық көлемі 3000 бірлікке дейін болған кезде тиімді жабдықтың бірінші нұсқасын пайдалану, 3000 – нан 6000 бірлік-екінші, одан жоғары 6000 бірлік үшінші.

Өндіру немесе сатып алу? Өзіндік бөлшектер өндірісі мен жинақтаушы бөлшектер, қосалқы бөлшектер, қызметтер мен т. б. сатып алу арасындағы оңтайлы таңдау. Қойылған сұраққа жауап беру – өндіру немесе сатып алу-менеджерге маржиналдық талдау көмектесе алады. Осы талдау әдісімен жүк автомобильдерінің жеке паркін құру немесе оларды жалға алу, өзінің маркетингтік зерттеулерін жүргізу немесе штаттан тыс мамандарды (консалтингтік агенттікке жүгіну) және т. б. шешімін негіздеуге болады.

Өндірістік қуаттарды ұлғайту керек пе? Маржиналдық талдау арқылы өндірістік қуатты ұлғайтудың орындылығын негіздеуге болады. Оның ұлғаюына тұрақты шығындар сомасының өсуі болғандықтан, кәсіпорынның пайдасы мен оның қауіпсіздік аймағы ұлғайғанын анықтау керек. Көрнекілік үшін мысал келтірейік (2-кесте).

2-кесте. Көбейту орындылығын өндірістік қуатылығын есептеу

	А Нұсқасы	Б Нұсқасы	Өзгерту, %
Өнім өндіру көлемі, дана	400	480	20
Тұрақты шығындар, млн теңге	500	625	25
Бірл.тод үшін ауыспалы шығындар., мың. теңге	2	2	
Бағасы, мың теңге	4	4	
Түсім, млн. теңге	1600	1900	20

Пайда, млн. тенге.	300	335	11,67
Сатудың шығынсыз көлемі, дана	250	312,5	25
Кәсіпорынның қауіпсіздік аймағы,	37,5%	34,9%	-6,94
Тұрақты шығындардың өтелу мерзімі, ай	7,5	7,8	4,17

Берілген өндіріс көлемі, бағасы, тұрақты және ауыспалы шығындар кезінде біз түсімді, пайданы, шығынсыз сату көлемін, кәсіпорынның қауіпсіздік аймағын және өзін-өзі өтеу мерзімін келесі формулалар бойынша есептей аламыз

тиісінше:

Түсім= баға * өнім өндірісінің көлемі

Пайда= түсім- (тұрақты шығындар + өнімнің бір бірлігіне ауыспалы шығындар)

Шығынсыз сату көлемі = тұрақты шығындар /(баға-өнімнің бір бірлігіне арналған ауыспалы шығындар)

Кәсіпорынның қауіпсіздік аймағы = (өнім өндіру көлемі-шығынсыз сату көлемі)/өнім өндіру көлемі

Тұрақты шығындардың өтелу мерзімі = 12*шығынсыз сату көлемі / өнім өндіру көлемі

Бұл мысалда өндірістік қуат 20% - ға ұлғайған кезде тұрақты шығындар сомасы 25% - ға, ал пайда сомасы 11,67% - ға өседі. Бұл ретте, тұрақты шығындар сомасының артуымен, біз көріп отырғанымыздай, кәсіпорынның қауіпсіздік аймағы азаяды және тұрақты шығындардың өтелу мерзімі 0,31 айға ұлғаяды.

Кейбір экономистер, мысалы, Г. В. Савицкая, өндірістік қуаттарды ұлғайту туралы шешімде тәжірибе қисығының әсерін ескеруге кеңес береді

Оның мәні өндірістің ұлғаюына, өндірістік қуаттардың өсуіне қарай өндірістік процестерді стандарттау деңгейінің, кадрлардың біліктілігі мен кәсібилігінің артуына, техниканы, технологияны жетілдіруге және өндірісті ұйымдастыруға байланысты ауыспалы шығындардың біртіндеп төмендеуі болып отыр. Дамыған елдердің тәжірибесі өнім өндірісінің әрбір екі еселенуі кезінде өнім бірлігіне арналған ауыспалы шығындар шамамен 20-30% - ға төмендегенін көрсетеді. Тәжірибе қисығының әсері Автоматты емес, ал, қызметкерлердің біліктілігін үнемі арттыру, жаңа техника, жаңа технологиялар мен ұтымды ұсыныстар енгізу шартымен жүзеге асырылады [3,363].

Қорытынды жасай отырып, маржиналдық талдау өз мәнісінде басқару шешімдерін қабылдаудың тиімді құралы болып табылады деп айтуға болады. Бірақ оның барлық артықшылықтарымен қатар, бірінші кезекте оны практикалық қолданудың күрделілігіне байланысты кемшіліктер аз емес. Қазақстандық компаниялар үшін мінсіз кәсіпорынды басқару жүйесі ретінде "директ – костинг" есепке алу жүйесі бола алар еді, бірақ ол батыста ойланған түрде емес, Қазақстандық экономикасының ерекшеліктерін ескере отырып қарастыру қажет.

Әдебиеттер тізімі:

1. Савицкая Г. В. кәсіпорынның шаруашылық қызметін талдау. – Мәскеу, 2012. – С. 367.
2. Горелик О. М. өнімнің шығындары мен өзіндік құнын басқарудағы маржиналдық талдау / Элитариум: қашықтықтан білім беру орталығы [Электронды ресурс]. URL: http://www.elitarium.ru/2009/02/11/marzhinalnyjj_analiz.html (өтініш берген күні: 4.12.16).
3. Савицкая Г. В. кәсіпорынның шаруашылық қызметін кешенді талдау. – Алматы, 2013. – Б. 363.

БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕП КӘСІПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ЖАҒДАЙЫ ТУРАЛЫ АҚПАРАТТЫҢ НЕГІЗГІ КӨЗІ РЕТІНДЕ

АБДРАШ Н.Ғ.

УА-19-3-с/к тобының студенті

НУРЖАНОВА И.С.

экономика ғылымдарының магистры, аға оқытушы,

*Қазтұтынуодағындағы Қарағанды экономикалық университеті,
Қарағанды қаласы, Қазақстан Республикасы*

Аңдатпа. Бухгалтерлік есеп жүйесі бухгалтерлік есептілікті қалыптастырады. Бірақ, бухгалтерлік есепті жүргізудің теориясы мен практикасы мәселелеріне мамандандырылған әдебиетте көп көңіл бөлінгеніне қарамастан, бухгалтерлік есептілікке, оның мазмұнына, қалыптастыру тәртібіне байланысты мәселелер нашар әзірленген болып табылады. Осыған байланысты осы мәселені ашудың өзектілігі туындайды.

Кілт сөздер: бухгалтерлік есептілік; бухгалтерлік баланс; қаржылық нәтижелер туралы есеп; капиталдың өзгерістері туралы есеп; ақшалай қаражаттың қозғалысы туралы есеп; алынған қаражаттың мақсатты пайдаланылуы туралы есеп.

Шаруашылық жүргізудің қазіргі жағдайында кәсіпкерлік қызмет бухгалтерлік есептің әр түрлі нысанын құрумен сүйемелденеді. Бухгалтерлік есепті толтырудың дәлдігі, дұрыстығы бизнес жүргізудің табыстылығы мен тиімділігіне тікелей әсер етеді. Ұйымдардың қаржылық есептілігі инвесторларды тарту үшін, құрылтайшылар мен акционерлерге кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы және оның перспективалары туралы ақпаратты хабардар ету үшін қажет.

Қазіргі жағдайда бухгалтерлік есепті жасауға қойылатын негізгі талаптардың бірі оның мүдделі пайдаланушылар үшін ашықтығы болып табылады.

Жалпы мағынада бухгалтерлік есептілік-бұл кәсіпорынның қаржылық, экономикалық, мүліктік жағдайы туралы неғұрлым толық және дұрыс мәліметтерді қамтитын құжаттар жиынтығы. Бухгалтерлік есептілік бухгалтерлік есептің, салықтық есептің, сондай-ақ бүкіл жыл бойы жүргізілетін аралық Есептіліктің тіркелімдері негізінде жасалады. Әдетте жылдық бухгалтерлік есеп тек екі құжатты қамтиды: бухгалтерлік баланс және қаржылық нәтижелер туралы есеп [1].

Актив пен пассив бойынша бухгалтерлік баланстың бірдей тең қорытындылары әдетте бір деңгейде орналасады. Баланс – нақты күнге ұйым қаражатының жай – күйін сипаттайтын жедел көрсеткіштер. Талдауда немесе жоспарлауда пайдаланылатын баланстарға қарағанда бухгалтерлік баланс – бұл ұйымда басқарушылық шешімдерді қабылдауға болатын ақпараттық нысан.

Ол коммуникация құралы болып табылады және оны пайдалану келесі мүмкіндіктерді береді:

- басшыларға ұйымның ұқсас ұйымдар жүйесіндегі орны туралы түсінік алу;
- аудиторларға аудит жүргізу барысында оңтайлы шешімді таңдау үшін ақпарат алу, өз қызметін жоспарлау;
- есеп жүйесіндегі әлсіз орындарды және сыртқы есептілікте әдейі немесе кездейсоқ қателер болуы мүмкін аймақтарды анықтау [2].

«Бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы» 2007 жылғы 28 ақпандағы Қазақстан Республикасының Заңына сәйкес бухгалтерлік есепке алуды жүргізу және қаржылық есептілікті жасау жөніндегі міндет жүктелмеген дара кәсіпкерлердің салықтық есепке алуды ұйымдастыру және жүргізу қағидалар Қазақстан Республикасының Салық

кодексінің 190 – бабының 4 – тармағына, сондай-ақ «Бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы» 2007 жылғы 28 ақпандағы Қазақстан Республикасы Заңының 2 – бабының 2 – тармағына сәйкес әзірленді [3].

Қаржылық нәтижелер туралы есеп – бұл компанияның қаржылық қызметін көрсететін құжат. Есептің деректері компанияның белгілі бір есепті кезеңде залал шеккен немесе пайда алған себептерін көрсетеді. 2-нысанды нақты күнгі жағдай бойынша кірістер мен шығыстарға талдау жүргізу үшін бухгалтерияның қызметкерлері (машинада оқылатын түрде жақсырақ) жасайды. Қаржылық нәтижелер туралы есепті толтыру кезінде кәсіпорын туралы деректерді (атауы, деректемелері, қызмет түрлері, меншік нысаны), есептің жасалған күнін, өлшем бірлігін көрсету талап етіледі. Есеп әдеттегі және өзге де қызмет түрлері бойынша кірістер мен шығыстар, пайда мен залалдарды ашып көрсете отырып, қаржылық нәтиже туралы деректер көрсетілетін бөлімдерден тұрады [4].

Ақша қаражатының қозғалысы туралы есеп – ақша қаражатының қозғалысына қатысты ақпаратты қамтитын құжат, атап айтқанда – олардың түсуі және әрбір қызмет түрі (ағымдағы, қаржылық және инвестициялық) бойынша одан әрі бағыты. Нысанда барлық ақшалай түсімдер (қолма-қол және қолма-қол ақшасыз) көрсетіледі. Есепті толтыру үшін бастапқы құжаттар касса, есеп айырысу, валюталық, арнайы банктік шоттардағы қаражат туралы деректер болып табылады.

Алынған қаражаттың мақсатты пайдаланылуы туралы есеп – есепті кезең ішіндегі компаниялардың шоттарындағы қалдық қаражат туралы мәліметтер көрсетілетін құжат. Бұл есеп кәсіпорынның балансына қосымша болып табылады және ерікті, мүшелік және басқа жарналардан түскен қаражатты көрсетеді. Есеп беруді бухгалтерия бөлімінің мамандары қолмен немесе машинамен оқылатын тәсілмен рәсімдейді, ол кең таралған және неғұрлым қолайлы болып табылады. Нысанды толтыру кезінде есеп қандай кезең үшін жасалады, кәсіпорын туралы барлық деректер енгізіледі (оның атауы, ОКПО коды, қызмет түрі, меншік нысаны). Кестеде есепті және өткен жыл көрсетіледі. Барлық бөлімдер міндетті түрде толтырылады [5].

Осылайша, бухгалтерлік есеп кез келген кәсіпорынның "көрінісі" болып саналады, ол бойынша конфигурациялар туралы айтуға болады, және экономикалық нәтижелермен жүзеге асырылады. Дәл осы бухгалтерлік (қаржылық) есептілік кәсіпорынның қаржы – шаруашылық қызметінің нәтижелерін сипаттайды және перспективалы, жедел сипаттағы басқарушылық шешімдерді қабылдау үшін компанияның экономикалық жағдайын объективті бағалауға мүмкіндік береді.

Әдебиеттер тізімі:

1. Семина Л.А. Годовая бухгалтерская отчетность // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2017. – № 3. Т. 2. – С. 171-173.
2. Ендовицкий, Д.А. Бухгалтерский учет и отчетность: учебное пособие. – М.:КноРус, 2017. – 357 с.
3. «Бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы» 2007 жылғы 28 ақпандағы Қазақстан Республикасының Заңына сәйкес бухгалтерлік есепке алуды жүргізу және қаржылық есептілікті жасау жөніндегі міндет жүктелмеген дара кәсіпкерлердің салықтық есепке алуды ұйымдастыру және жүргізу қағидалар.
4. Прохорова, Л.М. Ценность отчета о финансовых результатах при анализе финансового состояния организаций аграрного сектора экономики Ульяновской области / Л.М. Прохорова, Н.Е. Климушкина, Е.Е. Лаврова // Экономика и предпринимательство. – 2015. - №3 (56). – С. 420-424.
5. Иванова Е.Е. Промежуточная бухгалтерская отчетность // Журнал «Учет в туристической деятельности». – 2013. – №4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.glavbukh.ru/hl/61809-promejutochnaya-buhgalterskaya-otchetnost>. (дата обращения 08.05.2017).

МАТЕРИАЛДЫҚ ЕМЕС АКТИВТЕРДІ ЕСЕПКЕ АЛУ

ТУЛЕУОВА А.А

УА-19-3-с/к тобының студенті

НУРЖАНОВА И.С.

магистр, аға оқытушы,

Қазтұтынуодағындағы Қарағанды экономикалық университет,
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аңдатпа. Материалдық емес активтер-физикалық мәні жоқ, бірақ компания үшін елеулі құндылықты білдіретін активтер және олардың есептерін де дұрыс жүргізу кәсіпорын үшін өте маңызды орынға ие. Бұл мақалада материалдық емес активтерді есепке алу қарастырылады. Атап айтқанда, кәсіпорынның жұмысындағы материалдық емес активтердің маңыздылығы мен маңызы.

Кілт сөздер: материалдық емес активтер, амортизация, құнсыздану, кәсіпорын активтері, ноу-хау.

Материалдық емес активтер-физикалық мәні жоқ, бірақ компания үшін елеулі құндылықты білдіретін активтер. Оларға мыналар жатады: лицензиялық келісімдер; Компьютерлік бағдарламалық қамтамасыз ету; патенттер; авторлық құқықтар; тараптан сатып алынған тауар белгілері; қызмет көрсету белгілері; фирмалық атаулар;

Материалдық емес активтерді 3 топқа бөлуге болады [1].

1. Өндіріспен байланысты материалдық емес активтер: «ноу-хау», өндірістік ақпаратты пайдалану құқығы, бағдарламалық қамтамасыз ету және деректер базасы, өнімнің белгілі бір формуласын, өнеркәсіптік үлгілер, сервитуттар және т.б.

2. Коммерциялық қызметке байланысты материалдық емес активтер: тауар таңбалары, тауар шығарылған орын және басқа тауар белгілері және қызмет көрсету белгілері. Тауар таңбасы, қызмет көрсету белгісі – заңнамаға сәйкес тіркелген немесе Қазақстан Республикасы қатысатын халықаралық шарттарға орай тіркеусіз қорғалатын, бір заңды немесе жеке тұлғалардың тауарларын/қызметтерін басқа тұлғалардың біртектес тауарларынан/қызметтерінен ажырату үшін қызмет ететін белгі.

3. Материалдық емес активтердің басқа түрлері: «фирманың бағасы» (гудвилл), зияткерлік меншік және т.б. басқа материалдық емес активтерге қарағанда гудвилл сәйкестендірілмейтін материалдық емес актив ретінде жіктеледі. Материалдық емес активтердің бірегейлендірілуі оларды тек жағында сатып алу ғана емес, сонымен қатар өз күштерімен құруға болатын белгімен сипатталады. Гудвиллдің өзі сатып алуға болмайды, ал активтердің белгілі бір жиынтығының бөлігі ретінде немесе компаниямен бірге [1].

Материалдық емес активтер:

- активпен байланысты болашақ экономикалық пайда субъектіге келіп түсуі ықтималдығы бар;

– активтің өзіндік құны сенімді өлшенуі мүмкін;

– актив кейіннен сатпау үшін сатып алынса, әдеттегі қызмет барысында таңылады.

Материалдық емес актив сәйкестендіріледі егер:

1) субъектіде оны жеке немесе байланысты активпен, міндеттемемен бірге сатуға, жалға беруге немесе айырбастауға мүмкіндігі бар;

2) ол субъектіден немесе басқа да құқықтар мен міндеттемелерден берілетін немесе бөлінетін болып табылатынына қарамастан, заңды құқықтардан туындайды [2].

Материалдық емес активтерді бақылау:

1) материалдық емес активті пайдаланудан болашақ экономикалық пайда алу құқығы (мысалы, құжаттарымен ресімделген құқық – патент, лицензия).

2) басқа тұлғаларға материалдық емес активті пайдаланудан пайда алуға тыйым салу мүмкіндігі.

Материалдық емес активтерден түсетін болашақ экономикалық пайда өнімді немесе қызметтерді сатудан түскен табысты, шығындарды үнемдеуді немесе субъектінің активін пайдалану нәтижесі болып табылатын басқа да пайданы қамтиды. Төмендегі 1-кестеден қаржылық есепте материалдық емес активтер түскен кезде көрсетілетін бухгалтерлік жазуларлы көруімізге болады.

1-кесте. Материалдық емес активтер түскен кезде ұсынылатын шоттар корреспонденциясы:

Шаруашылық операциялар мазмұны	Дт	Кт
Заңды тұлғалардан материалдық емес активтерді сатып алу:		
-сатып алу құны бойынша	2730	3310
-қосылған құн салығы бойынша	1420	3310
Жеке тұлғалардан материалдық емес активтерді сатып алу	2730	3380
Жарғылық капиталға салым ретінде құрылтайшылардан материалдық емес активтердің түсуі	2730	5110
Жеке тұлғалардан және ұйымдардан материалдық емес активтердің өтеусіз түсуі	2730	6220

Келесіде материалдық емес активтердің бастапқы тану кезіндегі бағалауын қарастырайық:

Актив ретінде танылуға жататын материалдық активтер бастапқыда сатып алудың нақты құнын қамтитын өзіндік құны бойынша өлшенеді. Материалдық емес активтің өзіндік құны активтің сатып алу бағасынан, импорттық баждан және салықтан тұрады.

Активті керектіорынға жеткізуге және оны пайдалану үшін қажетті жағдайға келтіруге арналған шығындар, оның ішінде активті сатып алумен тікелей байланысты қызметкерлерге сыйақы төлеуге арналған шығындар активтің өзіндік құнына енгізілмейді және жұмсалған кезеңнің шығыстары деп танылады [2].

Мысалға: «Ай» ЖШС кәсіпорыны дербес құрал-жабдықтар үшін интегралды микросхеманы әзірледі. Микросхеманы әзірлеу кезінде жұмсалған шығындар 2400000 теңгені құрады:

- микросхеманы әзірлеген мамандардың еңбегіне ақы төлеу шығындары - 1200000 теңге;

- микросхема әзірлеумен тікелей байланысты басқа шығындар-700000 теңге;

- материалдық шығындар-500000 теңге.

Осы жағдайды талдайтын болсақ:

жұмсалған шығындарды ЖШС «Ай» микросхемалар әзірлеу кезінде сомасы 2400000 теңге бухгалтерлік есепте шығыстар болып танылады.

Материалдық емес активтер басқа активке айырбастауға сатып алынған кезде алынған объектінің нақты құны төленген ақша қаражатының немесе олардың баламаларының сомасына түзетілген берілген активтің баланстық құнына тең қабылданады. Сондықтан, бастапқы танудан кейін материалдық емес активтер барлық жинақталған амортизацияны шегере отырып, олардың өзіндік құны бойынша ескеріледі. Ендігі жағдайда амортизацияны есепке алуды қарастырайық. Әрбір кезең үшін амортизацияланатын аударымдар шығыс ретінде танылады. Активтің құнын оның пайдалы қызмет мерзімі ішінде жүйелі түрде бөлу үшін амортизацияның сызықтық әдісі қолданылады, бұл активтің пайдалы қызмет мерзіміне тұрақты есептеледі. Пайдалы қызмет мерзімі шектеулі материалдық емес активтердің амортизациясы есептелмейді.

Компания материалдық емес активті пайдалы пайдалану мерзімін бағалауы және оның шектеулі немесе шектелмеген болып табылатынын анықтауы тиіс. Егер мерзім шектелген болса, онда компания оның ұзақтығын немесе активтің көмегімен өндіруге болатын өнімнің

санын анықтауға тиіс. Компания, егер барлық факторларды талдап, активті пайдаланудан ақша қаражатын алу бойынша ешқандай уақытша шектеулер жоқ деген қорытындыға келсе, активті пайдалану мерзімін шексіз деп тануы мүмкін.

Ендігі біз материалдық емес активтердің құнсыздануы қарастарайық.

Жалпы, ХҚЕС бойынша материалдық емес активтердің объектілері «Активтердің құнсыздануы» 36 ХҚЕС (IAS) ережелеріне сәйкес әрбір есепті күнге құнсызданудың ықтимал мәніне тестіленеді. Яғни тексеру үшін материалдық емес активті құнсыздану мәніне компаниясы жүзеге асыратын бухгалтерлік есеп бойынша ХҚЕС (IAS) 36 қолданады. Осы стандарт тәртібі бойынша айқындайды және ол компания қолданатын активтерді есепке алу кезінде, олардың баланстық құны өтелетін құнынан аспайтындай сомаға есептейді. Актив баланста, егер оның баланстық құны осы активті пайдалану немесе сату арқылы алынуы мүмкін сомандан асып кетсе, оның өтелетін сомасынан асатын құны бойынша ескеріледі. Мұндай жағдайда актив құнсызданды деп есептеледі және стандарт компанияның құнсызданудан болған залалды көрсетуін ұйғарады. Стандарт сондай-ақ ұйымның құнсызданудан болған залалды қалпына келтіруі тиіс кезде анықтайды және ақпаратты ашу тәртібін белгілейді [3].

Материалдық емес активтердің құнсыздануын есепке алу бойынша шоттардың ұсынылатын корреспонденциясын қарастырып көрейік (2-кесте).

2-кесте. Материалдық емес активтердің құнсыздануын есепке алу кезінде ұсынылатын шоттар корреспонденциясы

Шаруашылық операциялар мазмұны	Дт	Кт
Материалдық емес активтердің құнсыздануынан болған шығыстар көрсетілген:	7420	2750
Қайта бағалау резерві есебінен құнсыздану есептен шығарылды	5530	2750

Қорытындылай келе, қаржылық есептілік есепті кезең ішінде шығыс ретінде танылған зерттеулер мен әзірлемелерге арналған шығындардың жиынтық сомасын ашуы тиіс. Зерттеулер мен әзірлемелерге арналған шығындар зерттеулер мен әзірлемелерге тікелей қатысы бар немесе ақылға қонымды және дәйекті негізде осындай қызметке жатқызылуы мүмкін барлық шығындарды қамтиды.

Әдебиеттер тізімі:

1. Информационная система для бухгалтера 2018.г
2. Путеводитель бухгалтера – 2017.г
3. Халықаралық қаржылық есептілік стандарты «материалдық емес активтер»-1 том
4. Бухгалтерлік есеп шоттарының үлгілік жоспары-2019.ж

JIT-ДӘЛ МЕРЗІМДЕ ЖҮЙЕСІ

АМАНБАЕВА Н.Қ.

УА-31к тобының студенті

НУРЖАНОВА И.С.

экономика ғылымдарының магистрі, аға оқытушы

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,

Қарағанды қаласы, Қазақстан Республикасы

Аңдатпа. Мақалада JIT жүйесінің толық қарастырамыз ондағы оған кіретін жүйелер, формулалары сондай-ақ KANBAN микрологистикалық жүйесін, қайдан шыққан пайда болғаны жайлы қарастырамыз.

Кілт сөздер: JIT, KANBAN, көрініс, сыртқы істер, жеткізуші канбаны, дзидока (Jidoka), ақымақтан сақтану (Рока-yoke).

Дүниеде ең кең таралған микрологистикалық концепция «just-in-time» – JIT («дәл мерзімде») концепциясы болып табылады. «Дәл мерзімде» (мәтін ішінде - ДМ) жеткізу жүйесі-құрамдас бөлшектерді немесе тауарларды өндірістік тұтыну орнында немесе сауда кәсіпорнындағы сату кезінде қажетті көлемде және қажетті уақытта өндіру және жеткізу жүйесі. Бұл концепция 1950жыл соңында пайда болды, бұл кезде Тойота Моторс Жапон компаниясы және басқа да Жапонияның автомобиль өндіруші фирмалары белсенді түрде KANBAN микрологистикалық жүйесін енгізе бастады. Бұл концепцияға “Just-in-time” атауын кейінірек американдықтар берді, олар бұл әдісті автомобиль өндірісіне пайдаланды. JIT концепциясының алғашқы мақсаты — автомобильдерді жинаудың өндірістік үрдісінде материалдың, бөлшектердің және жартылай фабрикаттардың қорларын ұстамау. Тойота Моторс фирмасы JIT концепциясын қолдана отырып 1960 жылдары жаңа автомобильдерді жеткізудің негізгі логистикалық циклының уақытын бір айға дейін қысқартуға мүмкіндік алды, сол кездегі алдыңғы қатарлық американдық автомобиль өндіруші фирмалардағы цикл 6-9 айды құрады. Дайын өнімдерді салыстырмалы қысқа өндірістік циклда аз партиялармен өндіру олармен байланысты материалды ресурстармен жабдықтау циклын ынталандырады. Теория жүзінде базалық JIT жүйесі үшін идеалды тапсырыс мөлшері бір бірлік болып табылады, бірақ бұл өткізу мен тапсырыстарды өткізуге кететін шығындар проблемасына байланысты жүзеге асырылмайды. ДМ жүйесі, дәстүрлі жабдықтау жағдайына қарағанда, тұтынушылардың төмен қормен жұмыс жасауын қарастырады. Сәйкесінше логистикалық үрдістің барлық қатысушыларына, соның ішінде тасымалдаушыларға да сенімділік талабы жоғарылайды. Сондықтан да егер дәстүрлі жабдықтау жағдайында тасымалдаушыны таңдауда 1-орында тасымалдау тарифтері тұрса, онда тасымалдау жүйесіндегі артықшылықтар жеткізу мерзімдерін бұзбаймын деп кепілдік бере алатын тасымалдаушыға беріледі [1, 367б.].

ДМ жүйесі қалай қолданамыз? ДМ жүйесін қолдану өндірістік, сондай-ақ тауар қорларын күрт қысқартуға мүмкіндік береді, қойма қуаттарына, персоналына деген қажеттілікті азайтады. Саудадаға ДМ жүйесі тауарлардың келесілердің біреуі бойынша жіктелуді білдіреді:

- Көтерме сауда кәсіпорындарының қоймасы –дүкеннің сауда залы;
- Өндіруш зауыттың дайын өнім қоймасы –дүкеннің сауда залы;
- Өріс –дүкеннің сауда залы.

KANBAN жүйесі кіріс және NP шығыс орындарындағы МП қорларын едәуір қалай азайтады? KANBAN жүйесі кіріс және NP шығыс орындарындағы МП қорларын едәуір азайтады, бұл сізге өндірістік процесстегі қиындықтарды анықтауға мүмкіндік береді. Басшылық мәселелерді ең тиімді құралдармен шешу үшін осы проблемаларға назар аудара алады. Мәселе шешілген кезде буферлік қорлардың көлемі келесі қиындықтар табылғанға дейін қайтадан төмендейді. Осылайша, KANBAN жүйесі әр кезеңдегі инвентаризацияны азайту арқылы жеткізілім тізбегінде тепе-теңдікті орнатуға мүмкіндік береді. Соңғы мақсат - бір жеткізілімнің оңтайлы партиясы.

Ақпаратты беру жүйесі бұл пластикалық конвертке салынған арнайы канбандық карта. Карталардың екі түрі кең таралған: таңдау және өндірістік тапсырыс. Таңдау картасы алдыңғы өндеу (жинақтау) бөлімінде алынуы керек бөліктердің (құрамдас бөліктердің, жартылай фабрикаттардың) санын көрсетеді, ал өндірістік тапсырыс картасында алдыңғы өндірістік бөлімде шығарылатын (жинақталған) бөліктердің саны көрсетіледі. Бұл карталар Toyota компаниялары ішінде де, корпорациямен және оған тәуелді серіктестіктермен де, сондай-ақ филиалдармен айналысады. Осылайша, канбан карточкаларында тұтынылатын және өндірілген өнім мөлшері туралы ақпарат болады [2, 265 б.].

Just-in-Time – Дәл уақытында жіктелуі қалай? Just-in-Time – Дәл уақытында JIT философиясы дәл керекті көлемнің дәл уақытында, дәл керекті жерде алу өндіру JIT түсінігі қоймадағы шектен тыс тауар ұғымынан да кеңірек. Бұл қалдықтарды, компанияның жұмысына еш пайда қоспайтын іс әрекеттерді азайту болып табылады. Кең таралған JIT

ұғымы – үнемді өндіріс үнемді жүйе. Just-in-Time философиясы -JIT екінші дүниежүзілік соғыстың кері әсерінен Жапонияның Тайота Мотор компаниясында алғаш енгізілген. JIT 1970 жылдардан бастап әлемде кең таралуда Көп жағдайда «Үнемді өндіріс» . «Үнемді жүйе» ұғымдарымен қатар қолданылады. JIT философиясы JIT қарапайымдылыққа сүйенеді қарапайым болған сайын жақсырақ. Үздіксіз даму, жақсарту - kaizen blitz, Көрініс – барлық қалдық тез көрінуі және жойылуы керек. Икемділік – қоршаған ортадағы өзгерістерге тез бейімделу. JIT –дің үш элементі JIT өндіріс құндылығы жоғары өндіріс жүйесін дамытуға бағытталады. TQM әрбір деңгейдегі сапа көрсеткіштерін өсіруі. Адамдарға деген құрмет адам ресурстары JIT философиясының орталық нүктесі. JIT өндірісінің элементтері . JIT Құндылығы жоғары өндіріс Келесі элементтерге сүйене отырып жасалады: Қойманы азайту Kanbans & pull production systems Кішкентай лоттар және жеңіл орнату бірыңғай завод жүйесі ресурстардың тез бейімделуі Тиімді завод құрылысы. Қойманы азайтудың маңызы. Қойма = Айналымы (аз болған сайын жақсы). Қоймадағы мәселелер байқалмай өтеді. Қажетті канбан саны $N = \text{контейнер саны} \cdot D = \text{жиілік} \cdot T = \text{уақыт} \cdot C = \text{контейнер көлемі} \cdot S = \text{қауіпсіздік қоры}$. Канбан өндірісінің түрлері Канбан бокс– шикізаттарды сақтауға арналған завод кеңістігі. Жалауша – шикізатқа тапсырыс беру сигналы used, Жеткізуші канбаны – толтырылған канбан контейнерлерін әкеліп, бастарын алып қайтады. Кішкентай лот өлшемдері және оңай орнату. Кішкентай лоттар кішкентай қойманы қажет етеді және өндіріс уақытын азайтады. Кішкентай лоттарды орнату оңай, сондықтан сұраныстың өзгерісіне тез бейімделуге мүмкіндік береді. 10 минуттан аз уақытта орнату Орнату процесі сатылай көрсетілген. Сыртқы істер – ағымдағы жұмыстар өтіп жатқан кезде мүмкіндігінше дайындық жасап үлгеру Internal tasks- қарапайым ету, жою, қадамдарды мүмкіндігінше азайту, өзгерту енгізу. Басты мақсат – бір өлшемді лотта енгізу. JIT және. TQM Сапа барлық процестерде ескеріледі. Үздіксіз дамуға мән беріледі- Kaizen . Шикізаттың сапасы – инспекциялар . Дзидока (Jidoka) – тізбекті тоқтату күші. Ақымақтан сақтану (Рока-уоке) – қателесқауіпсіз процестері. Алдын алу шаралары – жоспармен жүреді Жұмыс ортасы – әр нәрсе өз орнында, әр нәрсеге орын бар [3, 363 б.].

Қорытынды жасай отырып: JIT –дің пайдасы. Қойманың көлемі азаяды. Сапа артады орынға байланысты талаптар азаяды. Азырақ өндіру уақыты-Азырақ өндіру шығыны Өнімділік артады,тез бейімделе алады. JIT – ді іске асыру жолдары 7 қадам: 1.Сапаны арттыру 2.Жұмыс орнын қайта ұйымдастыру 3. Орнату уақытын азайту 4.Лот өлшемдері мен өндіру уақытын азайту 5.Заводтың құрылымын өзгерту 6.Pull өндіріс жүйесін енгізу 7.Жеткізушілермен қатынас орнату.

Әдебиеттер тізімі:

1. Басқару есебі 2. Білім және ғылым образования и науки. Д. Серікбаев атындағы ВКГТУ. ШҚМТУ им. Д. Серикбаева
- 2.«Басқару есебі. Оқулық құралы» от автора К.Т. Тайгашинова.
3. Управленческий учет автор:Наталья Яковлевна Синицкая «2016».

АҚШАНЫҢ БОЛАШАҚ ЖӘНЕ ҚАЗІРГІ ҚҰНЫ

АСАБАЕВА О.

УА – 19 – 3 с/к тобының студенті

НУРЖАНОВА И.С.

экономика ғылымдарының магистры, аға оқытушы

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,

Қазақстан Республикасы, Қарағанды қаласы

Аңдатпа. Бұл мақалада біздің еліміздегі, яғни Қазақстан Республикасындағы ақшаның болашақ мәні мен тәсілдері, қазіргі таңдағы елдегі инфляцияның ақшамен инвестицияға

тигізер зияны туралы айтылмақ. Кәсіпкерлердің көкейіндегі «Инвестиция, қандай жолмен кәсібіме көп пайда әкелемін? Пайыздарды қалай пайдаланамын? Бұл кәсіпкер үшін тиімді ма», - деген сұраққа осы мақалада жауап беруге тырысамын.

Кілт сөздер: Инвестиция, ақшаның болашақ және қазіргі құны, инфляция. Ақшаға келгенде қарапайымды арифметика және логикалық тәсіл сияқты, әрқашан жұмыс істемейді. Егер бірге бір тең болса, онда бір теңге әрқашан және барлық жерде бір теңгеге тең. Бұл жылжымас қағида, бұл дұрыс бірақ сөздің ашығы уақыт жайлы емес.

Ақшаның болашақ құны – бұл ағымдағы инвестициялар инвестициялау кезеңінен бастап инвестициялау мерзімі аяқталғанға дейін күрделі пайыздарды есептей отырып өсетін сомандан басқа ештеңе емес. Мұны кейде «қосылған құн» деп атайды. [1].

Күрделі пайыз – бұл қарапайым пайыз әр кезеңнің соңында төленбейтін, бірақ негізгі салымның сомасына қосылып, басқа кезеңдерде де табыс әкелетін жағдайда белгілі бір мөлшерде ақша салған кезде инвестор алатын табыс мөлшері. [2].

Инвестициялық шешімдерді талдау барысында күрделі пайыздарды пайдалану әдеттегі болып табылады. [2].

Пайыздық мөлшерлеме қолма – қол ақшаның құнын өсіру құралы ретінде ғана емес, сонымен бірге инвестициялық операциялардың кірістілігі ретінде де қолданылады [2].

Бұл пайыздық мөлшерлемені қатаң түрде анықтайтын белгілі бір банкке салынатын салым туралы емес, бірақ қолдағы ақшаның болашақ құнын анықтау туралы болғандықтан, пайыздық мөлшерлемені анықтау өте маңызды. Бұл мәселені шешудің көптеген тәсілдері бар:

- Инвестициялау кезінде нарықта басым болатын белгілі бір аймақ үшін банктің орташа пайыздық мөлшерлемесі;

- объектіге байланысты тұтыну тауарлары үшін немесе өнеркәсіптік бағалар үшін белгіленген инфляция деңгейі;

- экономикалық даму министрлігі бекіткен инфляция болжамын;

Ақшаның болашақ құнын экономикалық есептеу кезінде көбінесе мөлшерлемені таңдау ақша ағымының болжамын талқылауға қарағанда ұзақ уақытты алады [2].

Өсудің экономикалық мәні – қаражат салу операциясы аяқталғаннан кейін инвестор иеленетін немесе алғысы келетін соманы анықтау.

Ақшаның ағымдағы құны мына формула бойынша есептеледі:

$$PV = \frac{FV}{(1+r)^n},$$

мұндағы,

PV (қазіргі құны) – ақшаның ағымдағы құны.

Мысал:

Инвестор 2 жылдан кейін 200 доллар алғысы келеді дейік, егер пайыздық мөлшерлеме 5% болса, бүгін ол депозитке қанша ақша салуы керек?

$$PV2 = \frac{\$200}{(1+0,05)^2} = \$181,4$$

Болашақ ақша сомасының ағымдағы құнын анықтау кезінде басты сұрақ туындайды: болашақта алатын белгілі бір мөлшерге теңестіру үшін мен пайызбен төлейтін шотқа бүгін қанша ақша салуым керек? Дисконттау мөлшерлемесі әдетте дисконттау ставкасы (немесе мүмкіншілік құны) деп аталады. Ол қазір ұқсас инвестициядан алуға болатын жылдық кірістілік мөлшерлемесін білдіреді. [2].

Ақшаның болашақ құнын есептеу – дисконттау процесі деп аталады, формула бойынша дисконттау - бұл қайта құру процесі деп аталады r өлшемі дисконт мөлшері немесе жай дисконт деп аталады, ал $(1+r)^n$ мәні дисконт факторы деп аталады. [2].

Дисконт дегеніміз – қазіргі уақытта инвестиция көлемін анықтау үшін болашақта

инвестор алуға жоспарлаған ақша сомасына қолданылатын пайыздық мөлшерлеме, дисконттау мөлшерлемелерін анықтау кезінде келесі қағидаттар ескеріледі:

- болашақ екі түсімдердің жоғары есептік ставкасы, кейінірек келіп түседі;
- белгілі бір тәуекел деңгейі неғұрлым төмен болса, дисконт мөлшерлемесі соғұрлым төмен болуы тиіс;
- егер нарықтағы жалпы пайыздық мөлшерлемелер өссе, онда дисконттық мөлшерлеме өсіп түседі.

Егер бизнесті жандандыру, инфляция мен пайыздық мөлшерлемелерді төмендету мүмкіндігі болса, дисконт төмендеуі мүмкін, егер дисконт азаятын болса, болашақ табыстың келтірілген құны артады. [2].

Дисконт көбейткіші – әр кезең үшін пайыздық мөлшерлемемен дисконтталған n кезең үшін 1 ақша бірлігінің ағымдағы мәні.

Компаундирлеу (өсіру көбейткіші) – жоспарлы кезеңнің басында қазіргі уақытта кәсіпкердің иелігінде бар ақша қаражатының болашақ құнын анықтаудың қаржылық – математикалық моделі.

Мысалы:

Банк шетел валютасындағы депозит бойынша жылдық 5% төлейді, ақшаның болашақ құнының формуласына сәйкес, сіз бүгін бір жыл ішінде депозитке салған 100 долларыңыз:

$$FV1 = 100 \text{ доллар} (1 + 0,05) = 105 \text{ доллар}$$

Егер сіз бұл соманы депозитке тағы бір жылға қалдыруды шешсеңіз, екінші жылдың соңында салым мөлшері:

$$FV2 = \$ 105 (1 + 0.05) = \$ 110.25$$

немесе формула бойынша:

$$FV2 = P (1 + r)^2 = 100 \$ (1 + 0.05)^2 = \$ 110.25.$$

Инвестициялау процесінде әр түрлі құралдардан түсетін табысты салыстыру мәселесі туындайды, ол үшін тиісті есептегіштерді қолдану қажет. Осындай өлшемдердің бірі – бұл активті иелену кезеңіндегі кірістер. Ал активке иелік ету мерзімі – кез – келген инвестициялық құралдан кірісті өлшегісі келетін кезең. Әр түрлі құралдардан түскен табысты салыстыру кезінде бірдей мерзімге пайдалану мерзімдерін қолдану талдауға едәуір объективтілік береді.

Капиталдың өсуі түріндегі табыс іске асырылмауы мүмкін, «қағаздық» кіріске айналуы мүмкін. Капитал өсімі инвестициялық құрал активке иелік ету кезеңінің соңында нақты сатылған кезде ғана жүзеге асырылады. Сатылған табыс - бұл активті иеленудің белгілі бір кезеңінде инвестор алған табыс. Капиталдың өсуі жиынтық кірісті өлшеу кезеңінде жүзеге асырылмайтындығына қарамастан, ол рентабельділікті есептеу кезінде ескерілуі керек.

Есептеуде ағымдағы кіріс пен капитал өсімінің теріс сан болуы мүмкін екенін де ескеру қажет. Сонымен қатар, сіз капиталды инвестициялау кез – келген инвестициялық құралдарды әкелуі мүмкін екенін есте ұстауыңыз керек. [2].

Ақшаның қазіргі және болашақ құнын анықтаудағы инфляцияның әсері.

Инвестициялық практикада әрдайым қолма-қол ақшаның құнын төмендететін инфляцияның түзеткіш факторымен үнемі есептесуге тура келеді. Бұл орташа баға индексінің инфляциялық өсуі ақшаның сатып алу қабілетінің сәйкесінше төмендеуіне әкелетіндігіне байланысты. [3].

Инфляцияны ескере отырып, инвестициялық процесстегі ақша ағындарын түзетуге байланысты есептеулерде екі негізгі ұғымды қолдану әдетке айналады:

- ақшаның номиналды мөлшері
- қолма – қол ақшаның нақты мөлшері.

Қолма – қол ақшаның номиналды сомасы ақшаның сатып алу қабілетінің өзгеруін есепке алмайды.

Ақшаның нақты мөлшері – инфляция процесіне байланысты ақшаның сатып алу қабілеттілігінің өзгеруін ескере отырып, осы соманы бағалау. [3].

Инвестициялық қызметке байланысты қаржылық – экономикалық есептеулерде инфляция келесі жағдайларда ескерілуі қажет:

- қолма – қол ақшаның жинақталған құнын түзету кезінде;
- пайыздық мөлшерлемені қалыптастыру кезінде (инфляцияны ескере отырып) өсіру және дисконттау үшін қолданылады;

- инфляция деңгейін ескере отырып, инвестициялық кіріс деңгейін болжау кезінде.

Инфляцияны бағалау кезінде екі негізгі көрсеткіш қолданылады:

- қарастырылып отырған кезеңдегі орташа баға деңгейінің өсуін сипаттайтын, ондық бөлшек түрінде көрсетілген T инфляция деңгейі,

- инфляция индексі I (тұтыну бағасы индексінің өзгеруі), ол $1 + T$ – ға тең.

Нақты практикадағы инфляцияның қатынасы. Инфляция қарқынын болжау белгісіздіктің көп мөлшерінің аясында өтетін өте күрделі процесс. Бұл әсіресе тұрақсыз экономикалық жағдайы бар елдерге тән. [3].

Сонымен қатар, белгілі бір кезеңдегі инфляция деңгейіне негізінен болжанбайтын субъективті факторлар әсер етеді. Осылайша, ең нақты тәсілдердің бірі мыналардан тұруы мүмкін: салынған қаражаттың құны және қайтарымды қамтамасыз ететін ақша сомасы ұлттық валютадан ең тұрақты валютаға (АҚШ доллары, британдық фунт, неміс маркалары) ауыстырылады. Қайта есептеу есеп айырысу кезіндегі бағам бойынша жүзеге асырылады.

Жинақтау және дисконттау процесі бұл жағдайда инфляцияны есепке алмай жүзеге асырылады. Нақты пайыздық мөлшерлеме инвестициялау көзіне қарай анықталады. Мәселен, коммерциялық банктік несиелер есебінен инвестициялау кезінде дисконттық индикатор ретінде осы банктің валюталық несиесінің пайыздық мөлшерлемесі алынады.

Осылайша, уақыт өте келе ақшаның құнын өзгерту ұғымына екі түрлі жағынан қарауға болады. Бір жағынан, бүгінгі ақшаны пайыздарға салып, табыс алуға болады. Яғни, жоғалған пайданың өсуі байқалады. Екінші жағынан, қозғалмайтын қорлар үнемі осы ақшамен сатып алуға болатын тауарлар мен қызметтер көлемінде көрсетілген құнын жоғалтады. Екі жағдайда да қазіргі кездегі ақшаның болашақ құнын анықтау басты мәселе болып табылады. Бұл бизнес үшін де, жеке тұлғалар үшін де қатысты. [3]

Әдебиеттер тізімі:

1. Будущая и приведённая стоимости. Статья – Хелпикс.Орг – 2014 – 2020 год. [helpiks.org].

2. Будущая и настоящая стоимость денег. Управление спецпроектами (конспект лекций НУГНСУ). Электронная библиотека онлайн "Учебники на русском" 2013. [http://orbook.ru/index-4161.htm].

3. Учебник "Оценка эффективности инвестиционных проектов".© Интернет-проект «Корпоративный менеджмент», 1998–2018. [https://www.cfin.ru/finanalysis/savchuk/4.shtml].

АКТИВТЕРДІ ҚАЙТА БАҒАЛАУ

ҚАНАЯТ А.Е.

УА-18-1к топ студенті

МУСИПОВА Л.К.

магистр, аға оқытушы

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті
Қарағанды қаласы, Қазақстан Республикасы

Аңдатпа: Бұл мақалада актив, оның түрлері, актив құрамы, активтерді қайта бағалау қарастырылады. Сонымен бірге активтерді қайта бағалау бағыттары мен шарттары және де оның барлық кәсіпорын бағыттарына оң әсері ететіндігі көрсетіледі.

Кілт сөздер: актив, бухгалтерлік баланс. ұзақ мерзімді активтер, қысқа мерзімді

активтер, инфляция, амортизация.

Кәсіпорынның активтері - бухгалтерлік баланста құрамы және орналасқан жері бойынша топтастырылған кәсіпорынның барлық экономикалық активтері. «Актив» термині экономикалық бірліктің жиынтық мүлдіктік активтерін көрсетеді.

Активке экономикалық ресурстарды қосудың маңызды белгілері келесі жағдайлар болып табылады. Олар: болашақта экономикалық пайда (табыс, пайда, ақша) әкелуі керек; оларды өз қалауы бойынша еркін пайдалана алатын немесе сататын субъектінің иелігінде болуы; бұрын субъект жасаған транзакциялар нәтижесінде болуы мүмкін, яғни дәл қазіргі уақытта пайдалануға жарамды және тиісті келісім бойынша өндіріс немесе жеткізу сатысында болмау қажет [1].

Актив құрамына меншік пен құқықтар кіреді. Меншік физикалық қасиеттеріне байланысты әртүрлі экономикалық маңызы бар заттар кіреді. Оларға: ақша, тауарлар, материалдар, ғимараттар, машиналар, жабдықтар. Құқықтар материалдық және материалдық емес болып бөлінеді. Нақты құндылықтарды алуға құқық беретін кез-келген бағалы қағазға ие болу негізделген. Мұндай бағалы қағаздарға вексельдер, чектер, облигациялар, акциялар және т.б. Маңызды емес құқықтарға мыналар жатады: дебиторлық берешектің әртүрлі түрлері түріндегі қарыз талаптары, патент, лицензия, тауар белгісіне құқық және аяқталмаған кәсіпкерлік операциялардан туындайтын басқа да құқықтар, мысалы, бұрын жұмсалған шығындар немесе әлі алынбаған кірістер сияқты айрықша құқықтар.

Қазақстан Республикасындағы кәсіпорынның меншігі (активтері) түрлерін жіктеуге сәйкес активтер мыналарға бөлінеді:

- ұзақ мерзімді активтер;
- қысқа мерзімді активтер [2].

Ұзақ мерзімді активтер дегеніміз - бірнеше жыл ішінде тиімді әсері тұтынылады деп күтілетін активтер. Мұндай активтердің құны тауарлар мен қызметтерді өндірудің өзіндік құнына кіреді.

Қысқа мерзімді активтер кәсіпорынның ағымдық қызметін қамтамасыз етудегі маңызды ресурс болып табылады және мыналарды қамтиды: қорлар (шикізат, аяқталмаған жұмыс, дайын тауарлар, тауарлар), дебиторлық берешек, төленген аванстар, ақшалай қаражат, қысқа мерзімді қаржылық инвестициялар [2].

Активтерді қайта бағалау міндеті - бұл нарықтық экономика жағдайында мүмкін болатын дәрежеде активтердің нақты құнын анықтау, елдегі инвестициялық процестерді қалыпқа келтіру үшін алғышарттар жасау және салық базасын нақты бағаларға сәйкестендіру.

Инфляция бағалардың бұрмалануын және мүлдікті қатынастардың өзгеруін күшейтеді, өйткені балама емес айырбастау бұрын-соңды болмаған масштабта өтеді, бұл кәсіпорын активтерін бағалаудағы алшақтықты кеңейтеді. Активтерді қайта бағалау белгілі бір дәрежеде осы деформацияны жоюға және экономикадағы бірқатар басымдықтарды шешуге мүмкіндік береді. Қайта бағалау нәтижесінде әрбір меншік иесі құндылықтар түрінде меншіктің сандық мәні туралы неғұрлым сенімді ақпарат алады. Меншіктің барлық түрінің субъектілері үшін олардың жарғылық капиталын және өндірістік әлеуетін объективті бағалау, серіктестермен, банктермен, инвесторлармен және т.б. экономикалық қатынастарда кепілдіктер беру өте маңызды. Сондай-ақ нарықтық баға құрылымындағы амортизация компонентін объективті бағалауға және сәйкесінше кәсіпорындар арасындағы биржаның баламалы болуын қамтамасыз етуге болады [3].

Активтерді қайта бағалау кәсіпорынның барлық бағыттарына оң әсер етеді:

- бухгалтерлік есепті ұлттық және халықаралық стандарттардың талаптарына сәйкес жүргізуге, активтердің сенімді құнын алуға мүмкіндік береді;
- өндірістік активтерді жаңартуға бағытталған меншікті инвестициялардың негізгі көздерінің бірі - амортизациялық қордың мөлшері мен динамикасын тиімді басқаруды қамтамасыз етеді;

- әлеуетті инвесторлар, несие берушілер, басқа қаржы институттары (әсіресе шетелдік) тарапынан кәсіпорынның есеп саясатына деген сенімді арттыруға ықпал етеді;

- акционерлік қоғамдар үшін негізгі инвестициялық индикатор болып табылатын акцияға таза активтердің сенімді құнын алуға мүмкіндік береді, бұл әрине кәсіпорынның инвестициялық тартымдылығының артуына әсер етеді [4].

Активтерді қайта бағалаудың жалпы тәртібі мен шарттары Қазақстан Республикасының № 234-ІІІ «Бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы» 28.02.07ж. жаңа Заңының қабылдануына байланысты көптеген ұйымдар үшін күшінде болатын Қазақстан Республикасының нормативтік актілерімен реттеледі. Компания негізгі құралдарды қайта бағалау (немесе жоқ) туралы өз бетінше шешім қабылдауы керек. Бұл, біріншіден, халықаралық стандарттарға сәйкес келеді, екіншіден, қайта бағалауға байланысты барлық шығындарды кәсіпорын көтереді, сондықтан ол өзіне ең тиімді экономикалық шешімді өз бетінше таңдауға құқылы [1].

Қазіргі уақытта барлық өндірістік кәсіпорындар, әсіресе ірі және орта кәсіпорындар Қазақстан экономикасының дамуында ерекше орын алады, өйткені олар барлық дерлік салаларда жұмыс істейді. Осылайша, бағалау және қайта бағалау тетігі инвестициялық қызмет саласындағы мемлекеттік саясатты білдіріп қана қоймайды, сонымен қатар кәсіпорындар мен ұйымдардың мүдделеріне қызмет етеді. Активтерді қайта бағалау кезінде олар ҚЕХС сәйкес бухгалтерлік есепті өзгертуге ғана емес, сонымен қатар олардың активтерінің элементтерінің біреуінің нарықтық құнын қалыптастырады, бұл өндірілетін өнімнің өзіндік құны мен табыстылығына, сонымен қатар салық базасын анықтауға тікелей әсер етеді [4].

Әдебиеттер тізімі:

1. Бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы Қазақстан Республикасының 2007 жылғы 28 ақпандағы N 234 Заңы.
2. Толпаков Ж.С. «Бухгалтерлік есеп негіздері», Қарағанды 2000ж
3. Айтанаева Ә.К., Иматаева Ә.Е. «Бухгалтерлік есеп негіздері және салық салу пәні бойынша», Алматы 2016ж.
4. Дуламбаева Р.Т. «Кәсіпорын экономикасы», Алматы 2011ж

УЧЕТ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В КАССЕ И НА БАНКОВСКИХ СЧЕТАХ

КАМАЛИТДИНОВА Е.И.

студентка группы УА-18-2

НУРЖАНОВА И.С.

магистр экономических наук, старший преподаватель

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассказывается об учете денежных средств в кассе и на банковских счетах.

Ключевые слова: денежные средства, касса, текущий банковский счет.

Каждая организация, фирма или предприятие обязательно имеет дело с денежными средствами. Они необходимы для эффективной работы организации, фирмы или предприятия. Умелое управление и использование денежных средств может принести дополнительный доход организации. А, как давно известно, главной целью коммерческих организаций является получение прибыли.

Для начала необходимо выяснить, что собой представляют денежные средства. Первое что приходит на ум при упоминание денежных средств это деньги. Это правильно, но так же

денежными средствами можно назвать вложения в ценные бумаги, которые потом легко можно реализовать. В денежные средства организации входят: деньги в кассе; деньги на валютных, расчетных, депозитных счетах; деньги на чековых книжках; переводы в пути; денежные документы.

Рассмотрим экономическую сущность денег. Экономической сущностью денег является, то, что деньги служат составной частью экономической деятельности и самым активным ее элементом, а так же элементом воспроизводственного процесса. Сущность денег реализуется в их участии в следующих процессах:

- осуществление и участие в различных общественных отношениях;
- приобретение недвижимости или земли;
- распределение ввп;
- определение цен;
- средство обмена на товары и услуги.

В бухгалтерском учете денежные средства являются оборотными активами. Они участвуют в расчетах с поставщиками и подрядчиками, расчетах с кредитными учреждениями, осуществление платежей в бюджет, оплате налогов, расчетах по заработной плате и выдачах премий сотрудникам. Следовательно, правильное и своевременное управление денежными средствами играет важную роль в успешной работе организации.

Выявим следующие задачи бухгалтерского учета денежных средств:

- проверка заполнения и законности документов;
- отражение операций своевременно и полностью;
- обеспечение своевременных расчетов по всем платежам;
- отражение своевременно проведенных инвентаризаций денежных средств в учете;
- обеспечение сохранности денежных средств в местах их хранения;
- определение возможных вложений, в следствии которых организация может получить наибольшую выгоду.

Учет денежных средств регулируется Законом Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28.02.2007 года, Законом Республики Казахстан "О валютном регулировании", "Правилами проведения валютных операций в Республике Казахстан", которые утверждены Постановлением Национального банка и другими нормативными и законодательными актами, а также документами учетной политики предприятия [1].

В типовом плане счетов, разработанным в соответствии с Законом Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности», учет денежных средств находится в первом разделе «Краткосрочные активы» в первом подразделе «Денежные средства» (1000). Он включает в себя счета 1010-1060 в которые входят:

- Денежные средства в кассе;
- Денежные средства в пути;
- Денежные средства на текущих банковских счетах;
- Денежные средства на карт-счетах;
- Денежные средства на сберегательных счетах;
- Прочие денежные средства [2].

Существует два вида расчета: наличный и безналичный. Для наличного расчета необходима касса. Безналичный расчет осуществляется с помощью банковских счетов.

Касса - оборудование, соответствующие технологическим стандартам, предназначенное для хранения, приема и выдачи денежных средств.

Руководитель организации должен обеспечить для хранения денежных средств и кассы отдельное помещение, оснащенное охраной и противопожарной системой. Так же необходимо заключение договора с кассиром, который является подотчетным лицом и несет ответственность за сохранность денежных средств находящихся в кассе. Экземпляр ключей от кассы находится у кассира и у руководителя организации.

Кассовыми операциями же являются прием и выдача денежных средств. Для учета

кассовых операций необходим счет 1010- денежные средства в кассе. Данный счет является активным. Он увеличивается по дебету, уменьшается по кредиту.

Выдача денежных средств из кассы может осуществляться по следующим причинам:

- выдача подотчетным лицам, для осуществления хозяйственных операций;
- выдача на командировочные расходы;
- выдача заработной платы;
- выдача пособий по социальному страхованию [3].

При выдачи денежных средств из кассы составляется расходный кассовый ордер. В нем получатель прописью указывает полученную сумму. В данном ордере необходима роспись главного бухгалтера и руководителя организации. При получении денежных средств в кассу составляется приходный кассовый ордер, на котором необходима роспись главного бухгалтера. Все расходные и приходные кассовые ордера регистрируются в Журнале приходных и расходных кассовых ордеров.

Для безналичного расчета необходим банковский счет. Для учета денежных средств на банковском счету в типовом плане счетов нужен счет 10130- денежные средства на текущих банковских счетах. Данный счет активный. Он увеличивается по дебету, а уменьшается по кредиту. Владелец банковского счета может составить платежное поручение, в котором он передает поручение банку о переводе определенной суммы на счет другого клиента банка. Так же можно составить платежное требование, в котором можно потребовать у покупателя оплатить предоставленные товары или услуги [4].

Все выше перечисленное доказывает важность денежных средств и их своевременного учета для действующей организации, фирме, предприятию.

Список литературы

1. <https://mirznani.com/a/18255-2/uchet-denezhnykh-sredstv-v-kasse-2/>
2. <http://nashaucheba.ru/>
3. <https://cdb.kz/sistema/biblioteka-bukhgaltera/articles/uchet-denezhnykh-sredstv-v-kasse/>
4. <https://qipok.ru/chek-forma-elektronnyi-paket-kreditnoi-dokumentacii/>

DOUBLE RECORD EMERGENCE

KATKOVA Y.V.

student of the group UA-18-2

AUBAKIROVA G.T.

scientific adviser, c.ph.s. professor

Karaganda economic University of Kazpotreboyz,

Karaganda, Republic of Kazakhstan

Annotation. This article discusses the nature and emergence of a double entry in accounting. Also discussed what contribution did scientists (Luka Pacholi and Benedetto Kotrulyi) make.

Key words: accounting, double record, bookkeeping, postulates.

The emergence of double entry is the beginning of modern accounting. This event is usually attributed to the XIII century. Till XIII century the accounting was kept by means of unigraphic record, based on the idea of accounting naturalism. The facts of economic life were reflected in natural measuring instruments. Abstract sizes in system of the account weren't fixed, and were estimated by results of inventory. [1, p.23]

The introduction of the monetary meter led to the emergence of double accounting. This was due to the fact that certain facts of economic life are reflected twice in themselves. Sold products, values are debited, and the money is credited. Accounting has become diagraphic, when the accounting introduced accounts of their own funds, and material accounts received a monetary

assessment, all the factors of economic life began to reflect twice. [2]

The emergence of double-entry is associated with two names: B. Kotrulyi and L. Pacholi.

In the book of Benedetto Kotrulyi, a merchant from Ragusa, "On trade and the perfect merchant", there is an account of his own funds (the "Capital" account). The manuscript of the book was written in 1458, and published in 1573. There was a big chapter about double-entry bookkeeping.

Luka Pacholi – the Italian mathematician (1445 – 1515), was born in San Sepolcro's small city of Borgo. There lived an artist Pierrot della Francesca, to whom small Luka was given in pupils. In an art studio of Luka mastered mathematics in which he appeared to be more capable than in painting. In 19 years he left a workshop and moved to Venice where he brought up children of merchant Antonio di Romnazi. In the same place he got acquainted with accounting while helping the merchant to conduct his accounting books. [1, p.25]

The philosopher presented the first detailed description of double accounting on the example of a commercial enterprise, which is contained in the famous XI Treatise on accounts and records, placed in the fundamental work - "the Sum of arithmetic, geometry, the doctrine of proportions and relations" (1494).

Luca Pacioli in his work formulated the purpose of accounting - "conducting business in due order and properly, so that you can get all kinds of information about both debts and claims without delay." This presentation of the purpose of accounting allows you to identify the economic and legal nature of accounting, consider accounting as an effective tool for managing and controlling the performance of obligations.[3]

Pacioli presented the first theoretical interpretation of the double entry. When describing a double entry, he used a special approach - personification, identifying the accounts with persons, real or assumed. Thus, in each transaction, Pacioli has a debtor (debtor) and a verifier (creditor). Following the position of Pacioli, the Englishman Hugh Oldcastle (1543) formulated the rule of double entry as follows: "Any thing received or the recipient must give the transferred thing or the Keeper." [3]

Accounting includes two postulates known as the Pacioli postulates:

- the amount of debit turnover is always the same as the amount of credit turnover of the same account system;
- the amount of debit balances is always the same as the amount of credit balances in the same account system.

The postulates are universal and allow you to use double entry not only at the level of an individual enterprise, but also outside it (for example, in economic statistics).

There are 5 stages of development of a double entry.

1. Double entry began to reflect all the values that are registered in this company.
2. The introduction of the capital account turned the statistical aggregate into a single information system
3. Registration of the facts of business life of the enterprise allowed to control the correctness of posting data on the accounts of the main Ledger. The automatic identity of the debit and credit entries indicated, as almost everyone thought at first, that the entries were correct.
4. The introduction of money accounting in the function of a measure of value divided accounting objects into natural and monetary ones.
5. Initially, the profit or loss was recorded in the Capital account. The balance of this account either increased or decreased. But by the fifteenth century, changes in capital were no longer reflected in the Capital account, but in a special "Profit and loss" account. [4]

There are several explanations for why the accounting procedure that still exists is called double-entry. This is due to what is being used:

- two types of records – chronological and systematic;
- two levels of registration-analytical and synthetic accounting;
- two groups of accounts – material and personal;
- two equal sections (debit and credit) in each account;

- every fact of economic life is registered twice in an equal amount;
- two parallel accounting cycles, reflected by the equation $A-P = K$; the left part shows the state of the property minus accounts payable, the right – the availability of own funds;
- two points for each information flow-input and output;
- two persons always participate in the fact of economic life – one gives, the other receives;
- any accounting work is performed twice – first the facts of economic life are registered, and then the correctness of the work performed is checked. [4]

List of references:

1. History of accounting/ Aubakirova G.T. – 2019.
2. https://vuzlit.ru/229768/istoriya_razvitiya_dvoynoy_zapisi_buhgalterskom_uchyote
3. <https://infopedia.su/13x75e9.html>
4. http://www.rusnauka.com/17_APSN_2009/Economics/47836.doc.htm

ФИНАНСОВАЯ ПОДУШКА БЕЗОПАСНОСТИ

КАТКОВА Я.В.

студентка группы УА-18-2

НУРЖАНОВА И.С.

магистр экономических наук, старший преподаватель

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г.Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной работе затронута финансовая грамотность населения, а именно как сформировать свой бюджет, нужно ли копить деньги на «черный день», как избавиться от кредитов и где не стоит хранить свои деньги.

Ключевые слова: финансовая грамотность, бюджет, экономия, инфляция, инвестиции, кредит.

Что необходимо сделать, чтобы стать финансово грамотным?

Прежде всего, стоит начать именно с определения финансовой грамотности. Итак, финансовая грамотность – это те навыки и знания, которые помогают человеку добиваться благополучия. Это умение жить не по принципу «деньги правят миром», а самим управлять этими деньгами, чтобы не влезать в долги и кредиты, а также гарантировать себе обеспеченность. [1]

Суть же финансовой грамотности заключается в понимании таких вопросов, как зарабатывать и тратить деньги, что такое кредит и как им пользоваться, потеря ценности денег в виде инфляции и их приумножение в виде инвестиций, как планировать свой бюджет и копить на будущее.

Высокий уровень финансовой грамотности является характерным признаком для развитых стран. И она важна не только для успешного ведения бизнеса, но и для правильного понимания каких-либо денежных вопросов вне работы. Любой человек, который контролирует и способен анализировать все денежные вопросы, будет намного меньше подвержен стрессовым ситуациям и менее зависим от денег, что ведет к большей уверенности в себе. И главной частью в понимании финансовой грамотности является формирование личного бюджета, что в наше время становится неотъемлемой частью повседневной жизни. [1]

Большинство людей имеют крайне ограниченный горизонт планирования с финансовой точки зрения, то есть как бы хватило денег до следующей зарплаты. Такие люди мыслят горизонтом месяца. Некоторые люди и вовсе ограничены сегодняшним днем (в основном,

которые получают доход каждый день, например, таксисты). Но представьте себе, что вы играете в шахматную партию, где вы смотрите только на один шаг вперед, а ваш соперник просчитывает на пять шагов вперед. Очевидно, что он вас обыграет, потому что вы не будете предвидеть, что произойдет через несколько шагов. То же самое и в планировании своего бюджета. Как только вы начнете планировать на год, а не на месяц, хотя бы крупными шагами, то будете четко представлять свое финансовое положение. Заранее планируйте, какие у вас будут крупные траты, сколько вы можете отложить на отпуск, что сможете купить на распродаже по скидкам (например, покупать зимнюю одежду не в сезон). Вы начинаете планировать свою жизнь, ставить цели и правильно формировать бюджет. После чего задаетесь вопросом: а как найти ресурсы? И уже начинаете действовать.

Еще одна немаловажная часть финансовой грамотности это умение разумно экономить. Но не путайте экономию с халявой. Если товар стоит меньше обычного, это не значит, что он вам нужен. Зачем тратить деньги на ненужные вещи и вредные привычки? Зачем покупать дорого, если можно спланировать покупку и сэкономить на этом деньги? [1]

Большая часть зарплаты каждого человека обходится на питание. И поэтому, разумнее всего, стоит начать экономить именно на продуктах. Для начала необходимо выбрать дешевый, лучше всего, оптовый магазин, где не будут завышать цены. Выгодно закупаться в супермаркетах, где действуют различные дисконтные и накопительные карты. Большинство людей склонны к импульсивным покупкам. В таком случае необходимо брать с собой столько денег, на что запланировано их потратить и совершать покупки только по списку. Главная цель экономии – это добиться, чтобы между вашими доходами и расходами образовалась разница. Излишек, с которым дальше можно будет работать. [4]

Экономия – это не только сокращение трат, но и откладывание денег на так называемый «черный день». Накопления, которые помогут определенный период времени жить в привычном ритме и послужат некой подушкой безопасности. Такая подушка необходима каждому человеку. Она защитит от неожиданного увольнения, стихийных бедствий или форс-мажоров. Откладывать деньги нужно регулярно. Финансисты рекомендуют «платить себе» 10% от любого дохода. И тогда финансовая подушка безопасности действительно обезопасит вас. [1]

Для приумножения денег пустите их в работу. Не нужно хранить деньги под матрасом, где их съест инфляция. Деньги любят движение, поэтому лучше положить их в банк на депозит или же инвестировать в дело, которое в будущем будет приносить хороший доход. Также можно приумножить свои накопления, пользуясь классическими инструментами фондового рынка. Составьте диверсифицированный портфель из акций, облигаций или ПИФы. Именно диверсификация обеспечивает безопасность и уменьшает зависимость от колебаний рынка. Купите валюту. Но не забывайте учитывать степень риска, когда вкладываете деньги. Постоянные активы начнут нарастать и станут приносить все большее финансовое благосостояние. [4]

Избавляйтесь от кредитов. Кредит – это лишь переплата за товар. Он будет оправдан только в том случае, если вы планируете инвестировать деньги в собственный бизнес. В Казахстане, как и во многих странах мира, огромный рынок потребительских кредитов. Люди плохо проинформированы и почти не разбираются в порядке их выплаты, отчего пропускают сроки и получают большие штрафы. Кредит заставляет вас работать на себя. Он порождает в людях страх бедности. Именно поэтому старайтесь обходить их стороной. Избавляйтесь от кредитов – чем дольше они на вас «висят», тем больше вы теряете денег. [2]

Будьте ответственны за свое будущее. Нам каждый день приходится принимать финансовые решения. И именно от этих решений зависит наше благосостояние. [3]

Список литературы

1. <https://invlab.ru/financy/chto-takoe-finansovaya-gramotnost/>
2. <https://motivation-life.ru/money/147-kak-nauchitsya-ekonomit-dengi-principy-razumnoy-ekonomii.html>

3. <https://vc.ru/finance/93890-povyshaem-finansovuyu-gramotnost-podborka-dlya-teh-kto-schitaet-dengi>
4. https://www.youtube.com/playlist?list=PLdj5sx9WWRKN3_6BjggHi88-GSIDl2J15

**ПРИКАЗ МИНФИНА РОССИИ ОТ 30 ДЕКАБРЯ 2017Г. N 278Н ОБ
УТВЕРЖДЕНИИ ФЕДЕРАЛЬНОГО СТАНДАРТА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДЛЯ
ОРГАНИЗАЦИЙ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА «ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ
ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ» ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА**

МИХЕЕВА А.В.

студентка группы с16-713

ПАРАСОЦКАЯ Н.Н.

кандидат экономических наук, доцент

Национальный-исследовательский ядерный университет «МИФИ»

г. Москва, Российская Федерация

Аннотация. В данной работе был проанализирован один из двадцати шести федеральных стандартов бухгалтерского учёта организаций государственного сектора. С точки зрения бюджетных учреждений данный стандарт расширяет перечень операций, которые должны отражаться в отчете.

Ключевые слова: стандарт, отчет, государственный сектор

В настоящее время в России происходит модернизация многих сфер жизни. Технологический прогресс внедрился в частные, общественные и государственные отношения, изменив полностью жизнь современного человека. Помимо информационного и технологического прогресса обязательным условием нормального развития каждой страны является улучшение собственной нормативной базы, являющейся основой для ведения бухгалтерского и налогового учёта, а также являющейся основой для правильного функционирования предприятия. После распада СССР в 1991 году Российская Федерация имела достаточно много изменений правового характера. За 30 лет законы, кодексы и иные нормативно-правовые акты подверглись множеству поправок и упразднению некоторых статей и подпунктов. Данное изменение, в том числе, связано с бурным внедрением в организациях плодов информационной реформы и улучшением технологической стороны клиентов. Федеральные стандарты бухгалтерского учёта – это нормативные документы, которые регулируют ведение бухгалтерского учёта. В своем реферате я хочу рассказать о федеральном стандарте, который описывает форму отчетности «Отчёт о движении денежных средств». Цель данной работы состоит в поиске ответов на следующие вопросы: Зачем нужны федеральные стандарты в секторе государственного управления? В чем особенности федерального стандарта 278н?

1. Основная часть. Федеральный стандарт бухгалтерского учёта для организации государственного сектора – это правила, применяемые государственными, бюджетными и автономными учреждениями при ведении бухгалтерского учёта. Данные стандарты утверждаются отдельно от российских стандартов бухгалтерского учета, и с 1.01.2018г. обязательны к применению.

Стоит отметить, что изменения, касающиеся бюджетной сферы, стали возникать именно в 2018 году после введения пяти федеральных стандартов бухгалтерского учёта. Федеральные стандарты утверждаются приказом Министерства Финансов Российской Федерации после тщательной разработки в установленном законом порядке. В соответствующем приказе Министерства Финансов Российской Федерации указывается наименование каждого стандарта, подлежащего утверждению, а также срок начала действия

данных стандартов.

Федеральный стандарт Отчет о движении денежных средств был принят 30 декабря 2017 года. Данный стандарт относится именно к организациям государственного сектора. Стандарт включает в себя пять разделов, двадцать три пункта (с тремя первыми пунктами преамбулы). В преамбуле документа пользователь может ознакомиться с данными о министре, который подписал данный стандарт, а также с регистрационным номером и датой регистрации в Министерстве Юстиций Российской Федерации данного федерального стандарта. Ниже будет представлена краткая характеристика каждого раздела федерального стандарта «Отчет о движении денежных средств» № 278н.

1.1 Общие положения. Общие положения содержат в себе, как правило, объект, в честь которого издан соответствующий закон или иной нормативно-правовой акт, суть которого непосредственно будет раскрыта во всем тексте документа.

В федеральном стандарте №278н в общих положениях сказано о единых требованиях, предъявляемых государственным бюджетным и автономным учреждениям при ведении бухгалтерского учета. Также данный стандарт устанавливает методические основы, то есть свод правил, которыми государственное учреждение должно пользоваться при принятии решений и при ведении бухгалтерского учёта. В третьем и четвертом пунктах раздела «Общие положения» речь идет непосредственно об отчете о движении денежных средств. В данной форме отчетности отражается информация об остатках и движении денежных средств и денежных эквивалентов.

1.2 Термины и определения. Данный раздел является достаточно важным элементом любого федерального стандарта, потому, что он позволяет неподготовленному пользователю ознакомиться с терминами, которые непосредственно связаны с документов. Раскрытые термины в дальнейшем используются в тексте документа.

Для федерального стандарта №278 в данном разделе указаны термины «денежные средства», «эквиваленты денежных средств», «денежные потоки», «текущие, инвестиционные и финансовые операции», а также «операции по управлению остатками денежных средств». Стоит отметить, что денежные эквиваленты – это высоколиквидные финансовые вложения, которые можно достаточно быстро обратить, как правило в срок до трех месяцев, в заранее известную сумму денег. Денежные эквиваленты подвержены незначительному риску изменения стоимости. Движение денежных средств образует денежные потоки. В данном разделе указаны случаи, при которых поступления и выбытие денежных средств, а также денежных эквивалентов, не всегда являются денежными потоками. К таким случаям можно отнести:

Движение денежных средств, связанное с приобретением денежных эквивалентов;

1. Поступление денежных средств в результате погашения денежных эквивалентов (за исключением накопленных процентов);

2. Осуществление валютно-обменных операций;

3. Осуществление возврата дебиторской задолженности прошлых лет;

4. Осуществление операций с денежными обеспечениями и средствами, которые находятся во временном распоряжении;

5. Осуществление расчетных операций с обособленными структурными подразделениями и филиалами;

6. Иные факты хозяйственной жизни, при которых происходит изменение состава денежных средств или эквивалентов, но при этом данное изменение не меняет их общую величину.

Компании (у нас учреждения), при осуществлении своей деятельности, присущи три вида операций (каких?). Каждый вид операций формирует денежный поток от этих реализуемых операций. Данный поток фиксируется в отчете о движении денежных средств. К денежным потокам от текущих операций можно отнести деятельность, которая формирует финансовый результат по обычной деятельности учреждения. Как правило, чистый денежный поток от текущих операций должен быть положительным. В таком случае

компания является прибыльной, она хорошо контролирует свои расходы.

К денежным потокам от инвестиционных операций относятся операции, которые связаны с созданием, приобретением или выбытием внеоборотных активов. Например, приобретение государственным учреждением биологических и материальных запасов, за исключением готовой продукции; реализация финансовых инструментов при условии, что данные инструменты не относят к эквивалентам денежных средств. Предоставление займов, а также их погашение, также относят к инвестиционной деятельности. Для инвестиционно-активной компании чистый денежный поток по инвестиционной деятельности должен быть отрицательным.

Денежный поток от финансовых операций связан с привлечением финансирования на долговой или долевого основе. В результате привлечения финансирования изменяется состав собственного или заемного капитала. Значение чистого денежного потока по финансовым операциям должно быть больше или равно нулю для эффективного управления денежными потоками.

Стоит отметить, что при затруднении в однозначном определении денежного потока, сумму относят к денежным потокам по текущим операциям.

Операции по управлению остатками денежных средств заключаются в том, что происходит возврат или привлечение денежных средств, которые находятся в кассе субъекта или денежные средства, которые находятся на лицевом счете субъекта.

1.3 Классификация денежных потоков. В данном разделе достаточно подробно перечислены доходы и расходы, которые организации следует отнести к денежным потокам по текущей, инвестиционной или финансовой деятельности. Как можно заметить, данное разделение по типам деятельности основано на экономической сущности операции. Доходы являются денежными потоками по поступлению, а расходы являются денежными потоками по оплате. При сложении денежных потоков по поступлению и оплате можно получить чистый денежный поток, который характеризует деятельность бизнеса за определенный период времени, как правило, равный одному году.

Текущие операции, как уже было сказано выше, имеют притоки и оттоки. К притокам по текущим операциям можно отнести налоговые доходы; доходы от использования имущества, которое находится в государственной собственности; доходы от оказания платных услуг; доходы от выбытия готовой продукции, биологической продукции и товаров. Также к поступлениям по текущей деятельности относятся доходы от компенсации затрат для отчетного периода. Штрафы, пени, то есть доходы от принудительного изъятия относят к притокам от текущей деятельности. Субсидии, гранты, пожертвования и безвозмездные поступления из бюджетов бюджетной системы РФ также относят к денежным потокам текущей деятельности по поступлению.

В свою очередь денежные потоки по оплате формируются из расходов по оплате труда сотрудникам, расходам на приобретение работ, услуг, товаров, материалов. Также это могут быть расходы по обслуживанию долговых обязательств; безвозмездные перечисления другим бюджетам бюджетной системы РФ; целевые трансферты; выплаты стипендий, премий, компенсаций физическим лицам; возмещение убытков и вреда.

Для инвестиционных операций поступлениями являются операции, схожие с операциями по текущей деятельности, которые не относятся к текущей деятельности. Например, при выбытии продукции и учета дохода от такого выбытия в качестве инвестиционной операции. Также это могут быть денежные средства, полученные от возврата сумм основного долга при предоставлении заимствований; денежные средства, полученные по операциям с производными финансовыми инструментами. Производный финансовый инструмент – это договор между двумя или более организациями, при котором стороны получают право или обязуются выполнить некоторые действия в отношении базового актива. К производным финансовым инструментам можно отнести дериватив. Дериватив – это контракт, стоимость которого основана на производном базовом финансовом активе. Базовым финансовым активом может быть ценная бумага или набор

активов, например, рыночные индексы. Цена дериватива определяется колебаниями базового актива. Оттоки денежных средств по инвестиционной деятельности также включают в себя операции компании, которые сходят с операциями по текущей деятельности, но не входящие в данную деятельность.

Финансовыми притоками являются денежные средства от осуществления заимствований, в том числе путем размещения государственных ценных бумаг. В свою очередь оттоки формируются за счет расходов, связанных с погашением сумм основного долга, в том числе путем погашения государственных ценных бумаг.

Проанализировав данный раздел, можно сделать вывод о том, что в текущую деятельность государственных и бюджетных организаций помимо расходов и доходов по основной деятельности также входят статьи доходов и расходов, связанных с предоставленными субсидиями, а также с безвозмездными передачами сумм другим бюджетам. Денежные потоки, сформированные по результатам финансовой деятельности, напрямую связаны с получением или возврата государственных средств. Таким образом, можно сделать вывод, что деятельность государственных учреждений намного шире, чем деятельность коммерческих предприятий. Следовательно, государственные учреждения реализуют больше операций и должны отражать в отчетности больше показателей.

1.4 Раскрытие информации отчета о движении денежных средств. В отчете о движении денежных средств используют коды классификации операций государственного сектора управления. В данном разделе сказано, что погашенная сумма, которая была заимствована ранее, отражается в составе финансовых операций, в то время как уплаченные проценты от такой суммы отражаются в текущей деятельности компании. Таким образом, при платежах и поступлениях одной хозяйственной операции, которая состоит из нескольких частей, относящихся к разным видам денежных потоков, операции отражаются отдельно, они не должны суммироваться.

Возвраты, которые были произведены в отчетном году учитываются в поступлении и выбытии денежных средств, формируя, тем самым, чистые денежные средства.

Согласно данному разделу, отчет о движении денежных средств имеет определенную структуру для всех трех видов операций. Туда входят два раздела, характеризующие выбытие и поступление денежных средств, изменение остатков средств. Последний показатель характеризуется операциями, которые не являются выбытием или поступлением средств. Например, при осуществлении компенсации затрат прошлого периода или учёт курсовых разниц. Данные операции в таком случае войдут в показатель «изменение остатков средств». После раздела «изменение остатков средств» строится детализированная аналитическая информация по выбытию.

В пояснениях к финансовой отчетности обязательно должны быть раскрыты денежные потоки между субъектами отчетности при превышении доли участия в капитале компании таких субъектов в 20% голосующих акций.

Денежные потоки, представленные в иностранной валюте, должны быть пересчитаны. Пересчет осуществляется по курсу Центрального банка Российской Федерации данной валюты к рублю. Данная операция реализуется на дату поступления платежа. Если складывается ситуация, когда отсутствует официальный курс иностранной валюты к рублю, берется курс, который был рассчитан субъектом отчетности по котировкам иностранной валюты на международных валютных рынках. (Ссылка на нормативный акт) Также можно взять за основу курс, который установлен национальным банком соответствующим государством к любой другой валюте, официальный курс которой по отношению к рублю также устанавливается Банком России.

1.5 Раскрытие информации пояснений к отчетности. В пояснениях субъектом отчетности должна быть раскрыта информация об учётной политике. Не стоит забывать, что учётная политика должна обеспечивать полноту и своевременность отражения всех фактов хозяйственной жизни. Учётная политика не должна предусматривать создание скрытых резервов. Согласно учётной политике, учреждение должно быть готово признать в

бухгалтерском учёте все свои расходы и обязательства. Отражение в бухгалтерском учёте фактов хозяйственной жизни происходит исходя не столько из их правовой формы, сколько из их экономического содержания и условий хозяйствования. То есть действует требование приоритета содержания перед формой. Также не стоит забывать о том, что учётная политика должна обеспечивать тождество суммы остатков по всем аналитическим счетам и суммы по синтетическим счетам. Для учётной политики применяется требование рациональности, которое заключается в ведении бухгалтерского учёта в соответствии с условиями хозяйствования и величины организации, исходя из соотношения затрат на формирование информации о конкретном объекте бухгалтерского учета и ценности этой информации.

Таким образом, в учётной политике раскрывается информация о применяемых подходах определения структуры и классификации денежных средств и эквивалентов, которые не указаны в Федеральном Стандарте №278н. Также указывается необходимая для понимания информация, составляемая в пояснениях.

В пояснениях к отчетности субъекту следует обозначить состав денежных средств и их эквивалентов, а также обосновать выявленные отклонения. Данные отклонения происходят при сравнении сумм денежных средств и эквивалентов, отраженных в отчете о движении денежных средств, со статьей 1250 бухгалтерского баланса или иных отчетах, в которых присутствуют остатки и изменения сумм денежных средств и денежных эквивалентов. Также отклонения могут быть связаны с проверкой итоговых показателей отчета о движении денежных средств и показателей отчета об исполнении бюджета. По решению органа, осуществляющего полномочия учредителя, могут проверяться денежные потоки текущих операций отчета о движении денежных средств и чистый операционный результат, отраженный в отчете о финансовой деятельности.

В Российской Федерации система нормативного регулирования финансового учёта и отчетности осуществляется на основе документов, которые имеют разный статус. Нормативное регулирование в нашей стране состоит из четырех уровней. Первый уровень (законодательный) включает Федеральный Закон «О бухгалтерском учёте», другие федеральные законы, и принятые в соответствии с ними нормативно-правовые акты. Второй уровень (нормативный) включает национальные стандарты. Это могут быть федеральные и отраслевые стандарты. Третий уровень (методический) содержит рекомендации в области бухгалтерского учета. Рекомендации важны для того, чтобы было правильное применение действующих ПБУ, а также федеральных и отраслевых стандартов после вступления данных документов в законную силу. Четвертый уровень (организационный) включает стандарты экономического субъекта и его организационно-распорядительную документацию. В первую очередь, к документам четвертого уровня относят учётную политику экономического субъекта.

Федеральные стандарты занимают второй уровень в системе нормативного регулирования бухгалтерского учета Российской Федерации. Важно отметить, что стандарты, как правило, ссылаются на учётную политику компании, обязуя учреждение прописывать в ней соответствующие правила, на основе которых учреждение осуществляет свою деятельность и составляет бухгалтерскую (финансовую) отчетность.

Особенность государственного сектора заключается в том, что учреждения находятся в собственности у государства. Данный сектор включает в себя экономические ресурсы, которыми непосредственно владеет и распоряжается государство. К данным ресурсам относится бюджет государства, учреждения, которые осуществляют свою деятельность в сфере обороны, здравоохранения, образования и тому подобное. Утвержденные стандарты государственного сектора распространяются на учреждения всех типов и органы власти, а также на иные организации. К иным организациям относят государственные унитарные предприятия, государственные корпорации и подобные учреждения. Цель федеральных стандартов государственного сектора достаточна ясна. Она заключается в установлении единых требований к ведению государственными бюджетными и автономными учреждениями бухгалтерского учёта. Также данные субъекты должны применять единые

требования к ведению операций, которые непосредственно связаны с изменением величины активов и величины обязательств учреждения. Единый стандарт удобен как для сотрудников учреждения, так и для проверяющих органов. Организация обязана формировать информацию об объектах бухгалтерского учёта ГМУ, а также бюджетную отчетность.

Федеральный стандарт №278н должен применяться всеми государственными учреждениями с 1 января 2019 года. Данный стандарт включает в себя методические рекомендации, направленные на использование субъектами государственного сектора. Стандарт определяет форму и структуру отчетности для государственных учреждений, выявляет основную классификацию денежных средств.

Стоит отметить, что внешний вид отчета о движении денежных средств в бюджетных учреждениях отличается от внешнего вида отчета о движении денежных средств в коммерческих организациях. Для государственных учреждений отчет включает в себя, помимо показателей поступления и выбытия денежных средств по всем трем типам операций, показатель изменения остатков средств, а также аналитическую информацию о средствах. Для коммерческих же организаций основными разделами в отчете о движении денежных средств являются поступления, выбытие и сальдо денежных средств для каждого типа деятельности, а также на начало и на конец отчетного периода.

Стоит отметить, что отчет о движении денежных средств для государственных бюджетных организаций предусматривает данные о главном распорядителе, распорядителе, получателе бюджетных средств, главном администраторе, администраторе доходов бюджета, администраторе источников финансирования дефицита. Также указывается наименование бюджета, его периодичность (полугодовая, годовая).

Отчет бюджетных учреждений подписывается руководителем и главным бухгалтером, который является руководителем централизованной бухгалтерии. Отчет коммерческих организаций подписывается лишь руководителем компании.

Проанализировав внешний вид отчета о движении денежных средств для коммерческих организаций и для бюджетных, можно сделать вывод, что обособление федеральных стандартов, принятых для государственных бюджетных учреждений, от федеральных стандартов коммерческих учреждений снижает количество ошибок и недопониманий, возникающих у сотрудников государственных учреждений. Государственные учреждения обязаны включать в отчетность показатели, непосредственно связанные с суммами, предоставляемые государством. Поэтому использования форм отчетности и использование федеральных стандартов для бюджетных компаний сокращает время заполнения таких отчетностей, улучшая качество работы сотрудников учреждения.

Список литературы

1. Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 N 402-ФЗ;
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 27.12.2019);
3. Приказ Минфина России от 30 декабря 2017 г. N 278н "Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора "Отчет о движении денежных средств";
4. Приказ Минфина России от 31 декабря 2016 г. № 256н "Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора «Концептуальные основы бухгалтерского учета и отчетности организаций государственного сектора»;
5. Бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях. Учебник. Качкова О.Е., Кришталева Т.И., Овсяйчук М.Ф. М.:Кнорус, 2019;
6. <https://www.referent.ru/40/11222>

НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА

МЕЛЬНИКОВА Э.И.

студентка группы УА-21НП

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В статье рассматривается сущность и понятия внутреннего аудита с учетом взглядов ведущих российских и зарубежных исследователей.

Ключевые слова: внутренний аудит, научный подход, объект внутреннего аудита, функции внутреннего аудита, управление

С развитием частного бизнеса в Казахстане, который фактически влияет на рост конкуренции, очень важно, чтобы отдельные компании искали подходящее направление, в котором будет достигнут максимальный финансовый эффект от его работы. ,

Основным посланием успешной работы компании является укрепление и создание системы управления, поскольку внутренний аудит считается одним из ведущих звеньев, поскольку он обеспечивает минимизацию потерь от мошенничества и мошенничества, а также повышение производительности компании за счет оптимизации бизнеса. процессы. Тщательное понимание мнения и сущности внутреннего аудита определяет цель его интеграции или формирования и совершенствования существующей системы внутреннего контроля на предприятии [1, с. 30].

Внутренний аудит считается необходимым звеном в системе эффективного управления крупными и средними предприятиями.

Значительный вклад в развитие аудита, в частности внутреннего аудита сделали зарубежные исследователи и практики, в частности: Р. А. Алборов, В. Д. Андреев, К. Б. Ахмеджанов, А. С. Бакаев, И. А. Белобжецкий, М. Т. Белуха, Е. Биримкулов, К. Биримкулова, С. М. Бычкова, В. Бобошко, А. М. Богомолов, М. В. Борисенко, В. В. Бурцев, Л. Вознюк, Е. И. Волошина, Л. Т. Гиляровская, И. Н. Дмитренко, Л. Н. Добина, Н. И. Дорош, Ф. Ф. Ефимова, В. Жила, С. И. Жминько, А. Загородный, А. Л. Звездин, Л. Калистратов, Е. Калюга, Т. Каменская, А. Клевцов, Г. Коблянська, И. В. Козлов, М. Д. Коринько, Л. Н.В. Бурцев и др.

Среди зарубежных авторов – Р. Адамс, Э. Аренс, Дж. Робертсон, Филипп Л. Дефлиз, Генри Р. Дженик и др.

Однако в финансовой литературе нет единого мнения относительно определения характера и функций внутреннего аудита, как, например, для компаний, в нюансах отрасли.

Концепция внутреннего аудита рассматривается в зарубежных и российских аудиторских работах. При таком толковании предоставленного мнения оно в значительной степени зависит от учреждений, в которых оно содержится, поскольку оно заменяет его мотивированные руководящие принципы.

Основные макеты для определения представленного мнения могут быть объединены в следующих областях:

- внутренний аудит - это метод управления;
- набор процедур и методик;
- деятельность сотрудников;
- самостоятельная работа и оценка.

Научные подходы к определению внутреннего аудита представлены в таблице 1.

Таблица 1. Научные подходы к определению внутреннего аудита [1, с. 2]

Автор	Трактовка внутреннего аудита
-------	------------------------------

Алборов Р. А.	Внутренний аудит почти внутрихозяйственный контроль
Бровко Т. О	Внутренний аудит является инструментом управления, он предоставляет административные и технические инструкции для предприятия по результатам анализа задач по налаживанию эффективной производственной и рыночной работы.
Бурцев В. В.	Внутренний аудит - это работа, регламентируемая внутренними документами организации об элементах контроля и всех возможных качествах функционирования организации, осуществляемая приверженцами специального контрольного органа при поддержке органов управления организации (общего собрания учредителей организации), общество или члены кооператива, наблюдательный совет, директор, исполнительный орган.
Бакаев А. С.	Внутренний аудит - это система контроля, принятая с целью учета и другой информации, реализации программ и намерений, принятых организацией в соответствии с законодательством при проведении домашних операций.
Калистратов Л. М.	Внутренний контроль (аудит) - уполномоченный финансовым лицом, действующим в интересах менеджеров или собственников, регулируемый системой внутренних документов, контроль за соблюдением установленных бухгалтерских записей и достоверности, система внутреннего контроля.
Международные стандарты аудита	Внутренний аудит - оценочная работа, которая организована внутри компании и проводится отдельным отделом. Функции внутреннего аудита включают, в частности, тестирование, оценку и прогнозирование адекватности и эффективности систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля.
Мочерный с. В., Ларина Я. С., Устинка О. А., Юрий С. И.	Внутренний аудит - конфигурация внутреннего контроля за финансовыми и деловыми операциями компании, проводимая штатными сотрудниками, чтобы помочь менеджерам эффективно выполнять свои функции.
Пантелеев В. П.	Внутренний аудит - это аудит, проводимый сотрудниками компании.
Пантелеев В. П., Коринько М. Д.	Внутренний аудит - это оценочная работа, которая организована внутри компании и проводится отдельным отделом или отдельным лицом.
Пономаренко П.	Внутренний аудит - это проверка соответствия установленным стандартам бухгалтерского учета и надежности внутреннего контроля.
Робертсон Дж.	Внутренний аудит является независимым аспектом оценки для проверки стоимости фирмы.
Пшеничная А. Ж.	Внутренний аудит охватывает оценку процедур контроля и механизма внутреннего контроля
Сычев М., Ильина В. В.	Внутренний аудит - работа по оценке работы, которая выполняется внутри субъекта одним из его подразделений и регламентируется внутренними документами.
Дорош Н. И.	Внутренний аудит - это независимый контроль, оценка и метод, созданный для повышения производительности и улучшения работы компании.
Драгун Л., Виниченко А.	Внутренний аудит - это основная картина предложений по аудиту, предоставляемых аудиторской службой фирмам.

Сухарева Л. А., Дмитренко И. Н., Борисенко М. В.	Внутренний аудит - спец. служба внутреннего аудита
Сухарева Л., Ретюнских А.	Внутренний аудит банка - это автономная, беспристрастная работа в форме аудитов и управленческого консультирования, направленная на улучшение и совершенствование работы банка путем внедрения системного подхода к оценке и повышению эффективности процессов управления рисками и системы внутреннего контроля и его организация
Фомина Т. В.	Внутренний аудит - работа, регламентируемая внутренними документами организации (предприятия), осуществляемая сторонниками специального контрольного органа в рамках вспомогательных органов управления (собрание учредителей, наблюдательный совет, совет директоров, исполнительный орган)

Таким образом, научная структура раскрывает не только определение внутреннего аудита, но и его функции. Конечно, любой из макетов содержит достаточно адекватное обоснование. Однако, суммируя научные схемы, мы можем построить собственное определение внутреннего аудита [3, с. 25].

Внутренний аудит - это работа специального подразделения или должностного лица, направленная на оценку эффективности учета политических деятелей, системы внутреннего контроля, достоверности и полноты представления информации с целью предотвращения, предотвращения и устранения ошибок, нарушений и неэффективное использование ресурсов. ,

Другой подход к определению внутреннего аудита заключается в том, чтобы следовать предопределению через его объекты и функции [7, с. 65].

Рудницкий В. С. фактически считает, что объектами внутреннего аудита являются существующие и производственные структурные подразделения компании, виды работ, домашние процессы и операции, а также система внутреннего контроля.

Таким образом, основными между объектами внутреннего аудита считаются домашние процессы и операции, осуществляемые в хозяйственном учреждении. Как часть процессов и операций, ресурсы добавляются и применяются, система учета и внутреннего контроля на месте. Если принять во внимание функции внутреннего аудита, то все равно существуют всевозможные взгляды соискателей.

В частности, В. С. Рудницкий склонен полагать, что, по сути, сущность внутреннего аудита осуществляется через такие функции, как координация, аналитика, контроль, информация, защита и консалтинг.

В свою очередь ученый Г. Потопальский выделяет соответствующие функции: контроль правильности проектирования; метод и выдача имущества; капитализация, выпуск и перевод иностранной валюты; создание и расходование личного капитала; контроль за соблюдением кадровых правил и финансовой дисциплины, правильности создания и распределения прибыли. На самом деле мы считаем, что окончательное выравнивание лишь частично раскрывает функции внутреннего аудита и является довольно ограниченным, а выравнивание В. С. Рудницкого довольно неоднозначно раскрывает функции [2, с. 92].

Система внутреннего аудита действует в согласовании со надлежащими принципами:

- принцип единства и изолированности – произведено из ряда взаимосвязанных информационными струями составляющих, качества системы не имеют все шансы быть в абсолютной мере обозначенные без определения качеств элементов;

- принцип коммуникативности – система внутреннего аудита не изолирована от иных систем, до этого всего, системы внутреннего контроля и системы управления фирмой, разрешает выучить замен информационными струями на уровне фирмы, а еще государственной системы финансово-хозяйственного контроля;

– принцип иерархической подчиненности – внутренний аудит считается в одно и тоже время системой и подсистемой системы внутреннего контроля, системы управления фирмой, государственной системы финансово-хозяйственного контроля, сравнительно нее есть системами высочайшего порядка;

– принцип важного контраста – внутренний аудит – это функция системы внутреннего контроля, а еще системы управления фирмой, она не имеет возможность поприсутствуешь изолированно от организационной структуры системы управления компанией;

– принцип структурности – конструкция внутреннего аудита не имеет возможность рассматриваться порознь от целей изыскателя.

Анализ взглядов опулярных научных работников и знатоков в области аудита о сути внутреннего аудита и его функциях, дают возможность сконструировать надлежащие выводы:

– внутренний аудит на предприятии – это, до этого всего «системно-ориентируемый» аудит, предусматривающий воплощение исследований изнутри предприятия;

– внутренний аудит считается почвой для принятия оперативных, тактических и стратегических заключений по претворению в жизнь финансово-хозяйственной работы.

С развитием финансовых реалий в Казахстане и в мире внутренний аудит делается обязательным средством управления предприятием. При данном самая необходимым делается очень максимально четкое осознание мнения и сути внутреннего аудита: разработки и изучения значимого числа российских научных работников дают возможность взять в толк понятие внутреннего аудита, но не всякий раз всецело освещают его активную роль на предприятии; наилучшим и более четким считается определение понятие внутреннего аудита с учетом особенности его сути.

Исследование и тест всевозможных раскладов к трактовке сути и мнения внутреннего аудита рассматривается в направленности углубления предоставленного мнения, и очень максимально всецело освещает его суть с учетом функций и задач.

Список литературы:

1. Мамушкина Н. В. Внутренний аудит как эффективный метод управления организацией // Вестник НГИЭИ.— 2013.— № 1.— С. 48—62.
2. Международное исследование Эрнст энд Янг в области внутреннего аудита. 2011..

ПРОИСХОЖДЕНИЯ И РАЗВИТИЯ НАЛОГОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

НУРМУХАМЕТ А.А.

студент группы УА-18-2

НУРЖАНОВА И.С.

магистр экономических наук, старший преподаватель

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,

г.Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы, связанные с происхождением налогов и налогообложения. Несмотря на неопределенность периода возникновения налогов и налогообложения, высказывается точка зрения, что налоги в той или иной форме существовали практически с самого начала существования общества и самого государства. Вместе взятые налоги и налогообложение способствовали возникновению особого вида социально значимой деятельности, получившего название «налоговая деятельность» или «фискальная деятельность».

Изучение категорий «налоги» и «налогообложение» не показало идентичности этих тесно связанных явлений. Основное отличие заключается в том, что налогообложение, в отличие от налогов, фактически способствует такому изменению налоговых отношений, при

котором потенциальная возможность уплаты налога, как правило, трансформируется в конкретное налоговое обязательство лица по отчуждению принадлежащих ему денежных средств с целью финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

Ключевые слова: налог, налогообложения, экономика, налоговая деятельность, фискальная функция.

Для начала давайте узнаем что такое налоги?

В моем понимании налог- это обязательный, безвозмездный платеж, взимаемый с физических лиц и организации в виде денежных средств, которыми они владеют. Налоги-это один из основных источников пополнения государственной казны. В дальнейшем этот доход расходуется в пользу народа, которые проживают в нашей стране.

Период первых упоминаний о налогах восходит к глубокой древности. Они начали взиматься, когда появились государства и первые денежные средства, и уже в этот период они начали играть ключевую роль в формировании государственного бюджета.

Человечество не сразу придало значение налогам тот смысл, который они имеют на сегодняшний день. Первоначально, это был своеобразный подарок, который преподносили правителям в обмен на защиту от возможных нападений врагов. Впоследствии налоги выплачивались правительству, когда нужно было выполнить просьбу или заручиться поддержкой государства. Позже эта добровольная инициатива стала обязанностью граждан, и они начали помогать своему правительству деньгами. Затем, мысль о том, что сбор налогов-это право государства, то есть изъятые средства используются для повышения благосостояния страны.

Для того чтобы понять роль налогов для общества, необходимо раскрыть их функции. Роль налогов проявляется в раскрытии их функций. Функция налога - это проявление его сущности в действии, способ проявления его свойство.

Функции налогов заключаются в следующем:

Фискальная функция – основной источник пополнения бюджета страны, основывается на непрерывном поступлении налогов (то есть доходов), что делает государство огромным хозяйствующим субъектом.

Фискальную функцию можно назвать ключевой функцией налогов, поскольку она формирует источник формирования доходов-развитие финансовых ресурсов государства, направленных на улучшение жизни граждан, а также удовлетворение интересов государства.

Функция контроля. Эта функция неразрывно связана с предыдущей (фискальной). Для того, чтобы эффективно и постоянно собирая налоги с граждан для пополнения и формирования бюджета, государство следует осуществлять постоянный контроль за: финансово-хозяйственной деятельностью организаций, доходы, получаемые гражданами и их источники, имущество граждан (в том числе земельные участки) и его использованием.

Это логично, если вы знаете, как зарабатывают ваши граждане, каков их доход и каков источник, а также , каким имуществом они владеют, то можно рассчитать, сколько они должны заплатить налог и полностью проконтролировать их сбор, чтобы ничего не скрывали от государства. Кроме того, наличие такой информации позволяет заранее продумать грамотную налоговую политику. Другими словами, налоги-это один из самых важных инструментов государства, с помощью которого государство имеет право влиять на большинство сфер деятельности средства к существованию граждан, начиная с демографии и заканчивая искусством.

Налоги требуются для реализации социальной целей, для создания благоприятной жизни, проще говоря, для жизни, здоровья и образованности граждан.

В связи с новыми внешними вызовами, стоящими перед Казахстаном, высказывается мнение о необходимости переосмысления и корректировки Национальной налоговой системы и налогообложения. При этом акцент делается на сохранении разработанных наукой

налогового права налоговых принципов, которые опосредуют пять важнейших свойств "хорошей" налоговой системы с приемлемым уровнем налогообложения для населения и организаций и достаточным для государства.

Появление налогообложения связано с переходным периодом переход от присваивающей экономики к производящей, разложение родовых общин, переход к соседней общине, рождение протогосударств, а главное, постепенная индивидуализация труда и потребления, ведущая к формированию частной собственности. Отделение частных интересов от интересов общины тем не менее сохранило общие для всех ее участников потребности и требования (защита территории, собственности, жизни и т. д.), удовлетворение которых это было возможно только совместными усилиями. Это требовало, чтобы члены общины периодически отдавали часть своих доходов (сначала натуральной, а затем денежной форме) в специальный совместный (общий) фонд. Такие расходы для них приобрели публичный (общественный) характер, поскольку созданный таким образом фонд служил интересам всех лиц.

Период нового и Новейшего времени (XVI – XX век) характеризуется меньшим количеством налогов и их большое однообразие: формы налогов становятся правилами налогового администрирования более определенными, и выбор делается в пользу налогооблагаемых источников, которые обещают больший доход. Усиливается и регулирующая функция налогов, формируются правовые структуры многих современных налогов и сборов, а также научно-теоретическое обоснование налогообложения, которое меняется под влиянием экономического развития общества.

Между тем самой важной чертой всех прошлых налогово-правовых парадигм была и остается идея налога как компромисса, который развивается с течением времени, начиная с определенного этапа истории человечества, конституционное и налоговое право

компромисс общества и государства. Этот компромисс гарантирует естественный союз, казалось бы, несовместимых фундаментальных принципов общества и государственно-частного интереса, частная собственность, с одной стороны, и общественные интересы, общественная собственность, с другой. Именно поэтому налогово-правовой компромисс регулируется высшими правовыми актами - конституциями. Так, в статье 30 Конституции Республики Казахстан, принятой всенародным голосованием 30 августа 1995 года, предусмотрено: Граждане Республики Казахстан обязаны уплачивать установленные законом налоги и сборы.

В 1960-е годы в СССР происходили экономические преобразования, направленные на повышение эффективности и рентабельности государственных предприятий. В области налогообложения, когда экономия налога с оборота, а не оплата по форме отчисления из прибыли государственных предприятий, были установлены три отдельных платежа: для производства основных и нормированных оборотных средств, целью которых являлось повышение эффективности использования этих средств; арендные платежи, направленные на устранение избыточных сбережений по сравнению со средней отраслью промышленности уровни; вклад остатка свободной прибыли в бюджет.

В 1970-1980 – е годы 91% всех доходов государственного бюджета СССР составлял платеж из социалистической экономики-налог с оборота, платежи с прибыли и другие отчисления от государственных предприятий. Налоги с населения составляли 8-9 % от всех доходов государственного бюджета.

В конце концов, объявленный курс в СССР на безналоговое общество через прямое изъятие прибыли пострадали государственные предприятия и организации экономический коллапс, поскольку он не предполагал заинтересованности хозяйствующих субъектов в результатах своей деятельности. Если они были убыточны, то их субсидировали, а если они были прибыльны, то государство их отзывало большая часть прибыли.

За все время существования налогов и налогообложения налоговики приложили немало усилий для уменьшения суммы обязательных, индивидуально безвозмездных денежных выплат государству. Многие коллективные и индивидуальные хозяйствующие субъекты, а

также «рядовые» налогоплательщики, наблюдая различные злоупотребление и откровенное хищение бюджетных (то есть народных) средств, а также налогов не учитываются иначе известный как «потери» для бизнеса и/или семьи. Государство, со своей стороны, пытается воздействовать на своих граждан, предлагая им платить налоги за цивилизованное общество, а полученные таким образом деньги позволяют бороться с коррупцией, провалы рынка, финансирование инвестиций в тех сферах, куда частный бизнес не спешит из-за длительного срока окупаемости проекта, и оплата за создание общественных благ.

Завершая рассмотрение данного вопроса, можно отметить:

неоднозначность охвата проблемы происхождения налоги и налогообложение в налоговой доктрине права. Тем не менее налоги не без оснований считаются одной из характеристик общества и государства, поскольку благоприятное существование без стабильных налоговых поступлений маловероятно или невозможно. Само поступление налогов в распоряжение публичных юридических лиц является результатом сложного налогового процесса.

Таким образом, налоги и налогообложение, несмотря на их сходство на первый взгляд, не являются различными определениями одного и того же явления. Налоги-это, прежде всего, денежные платежи, которые законодательно установлены и потенциально возможны для получения бюджетами в налоговых отношениях от организаций и физических лиц.

Именно на их основе эксперты выделили следующие пять свойств "хорошей" налоговой системы с приемлемыми для населения показателями а организации и уровень достаточный для государства налогообложения:

- 1) экономически эффективная налоговая система она не должна конфликтовать с эффективной распределение ресурсов;
- 2) административная простота: административная система должна быть простой и относительно недорогой в использовании;
- 3) гибкость: налоговая система должна быть способна быстро реагировать на изменяющиеся экономические условия;
- 4) политическая ответственность: налоговая система должна быть построена так, чтобы убедить людей в том, что, сколько они платят за политическую систему смог более точно отразить свои предпочтения;
- 5) справедливость: налоговая система должна быть справедливо по отношению к разным людям.

Из всего вышесказанного, можно сделать следующий вывод: только повысив сознательность и ответственность граждан по отношению к налоговой системе, а также – уменьшив количество граждан и организаций, которые уклоняются от уплаты налогов, проблему решить невозможно. Необходимо участие обеих сторон – граждан и государства. Только при наличии откровенного диалога между налогоплательщиками и

госорганами, будет преодолена их постоянная конфронтация, начнется конструктивный разговор и взаимодействие, ради достижения общей цели. Все это, поможет развить, повысить эффективность, а также - вывести на новый уровень, систему налогообложения в РК.

Список литературы:

1. https://studbooks.net/1669341/finansy/proishozhdeniya_razvitiya_nalogooblozheniya_kazahstane
2. Уклонение от уплаты налогов: проблемы и решения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://economylit.online/nalogi-nalogooblozhenie-uchebnik/136-uklonenie-uplatyi-nalogov-problemyi.html>
3. Функции налогов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://center-yf.ru/data/nalog/Funkciinalogov.php>
4. Гаврилюк Р. А. Трансформация философии налогового права в послекризисном обществе: постсолидаризм и постэгалитаризм // Финансовое право.
5. Горский И. В. Налоги в рыночной экономике., 1992. 95 с.

6. Клюкович З. А. Налоги и налогообложение.

4. Конституция Республики Казахстана

ВНУТРЕННИЙ АУДИТ И КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

ОСАДЧИЙ О.С.

студент группы УА-32

БЕРЕЗЮК В.И.

доктор экономических наук, профессор

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,

г.Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной работе освещена роль внутреннего аудита в корпоративном управлении.

Ключевые слова: аудитор, аудируемый субъект, внутренний аудит, корпоративное управление.

Актуальна на сегодняшний день задача повышения самого уровня корпоративного управления как для отечественных, так и для иностранных фирм, компаний. По мере развития и совершенствования рыночной инфраструктуры в Казахстане качество корпоративного управления, а также прозрачность финансовой и нефинансовой отчетности становится одним из критериев, на которые будут в дальнейшем ориентироваться инвесторы, кредиторы, когда будут выбирать объекты для вложения своих средств и ресурсов. Таким звеном для системы корпоративного управления компании выдвигается внутренний аудит. Наличие у субъекта внутреннего аудита становится положительным моментом для потенциальных инвесторов, кредиторов и повышает таким образом инвестиционную привлекательность субъекта [1].

Внутренний аудит - основная сервисная функция, клиентами (заказчиками) которой могут выступать:

- участники совета директоров;
- высшее руководство субъекта;
- руководство субъекта.

У вышеперечисленных заказчиков и клиентов существуют собственное видение и понимание того, чем именно должен заниматься в субъекте внутренний аудит, а также свои приоритеты по отношению направлений деятельности самого внутреннего аудита.

На современном этапе корпоративное управление привлекает к себе очень повышенное внимание со стороны бизнес-сообщества. Для потенциальных инвесторов и кредиторов становится очевидным тот факт, что ни определенные заявления высшего менеджмента субъекта, ни подтвержденная финансовая отчетность внешними аудиторами не способны предотвратить потери вложенных в конкретный бизнес средств и ресурсов. Именно следование важным принципам корпоративного управления субъекта является условием финансовой устойчивости, состоятельности субъекта на долгосрочную перспективу и условием инвестиционной привлекательности бизнеса. Хотя корпоративное управление не дает гарантии прибыльности субъекта, инвесторы и кредиторы желают вкладывать ресурсы и средства в деятельность субъектов, которые придерживаются хорошей практике корпоративного управления.

Многие руководители субъектов не представляют себе в чем же заключаются принципы эффективного корпоративного управления, хотя знают, что при несоблюдении подобных принципов невозможны серьезные инвестиции. Именно в корпоративном управлении сегодня сходятся интересы самих субъектов и государства в целом, а также

других заинтересованных определенных сторон когда имеется общее понимание и у бизнеса и государства важности дальнейших принимаемых решений.

Внутренний аудит является в системе самого корпоративного управления составной частью и системы внутреннего контроля субъекта, при этом играя ведущую роль в обеспечении эффективности и результативности при управлении субъектом [2].

Во-первых, с учетом возрастающей нагрузки и расширением обязанностей в области корпоративного управления, у субъекта должен быть определенный объективный источник данных и информации о том, как обстоят дела в организации. Таким источником призван стать внутренний аудит и для совета директоров, и для высшего руководства субъекта. В этой связи внутренний аудит предоставляет достоверную, объективную и своевременную информацию:

- о внешних и внутренних рисках, которые имеются у субъекта;
- о фактах мошенничества, нарушений правил и кодекса этики субъекта;
- о процессах, которые крайне критичны для того, чтобы принятия правильные решения руководством и т.д.

Значимость роли осуществления внутреннего аудита предопределяет целый ряд факторов:

- усложнение бизнеса, а также определенные изменения окружающей среды, и в результате руководству субъекта очень сложно получать своевременную, объективную и достоверную информацию;

- между руководством субъекта в силу выполняемых ими функций возникают трудности получения доступа к объективной информации, связанной с деятельностью субъекта (часть информации может быть скрыта, приукрашена) и только внутренний аудит предоставит реальную картину дел субъекта.

С одной стороны, внутренний аудит может подтвердить своевременную, объективную и достоверную информацию совету директоров. С другой стороны, внутренний аудит содействует устранению информационной погрешности данных. Но роль объективного и правдивого источника информации, предназначенной для совета директоров сможет выполнять внутренний аудит лишь при условии независимости от руководства субъекта (включая назначения на должность, оценка работы, вознаграждение за работу и др. Руководителя, а также сотрудников отдела внутреннего аудита) [3].

На рисунке 1 представлена схема взаимодействия внутреннего аудита и руководства субъекта.



Рисунок 1 - Схема взаимодействия внутреннего аудита и руководства субъекта

Во-вторых, с учетом возрастающей нагрузки на участников советов директоров, служба внутреннего аудита может играть определенную роль в виде образовательного ресурса, то есть передавать знания, опыт и повышать информированность участников совета директоров по самым различным вопросам. Отметим возможные направления:

- влияние на субъект существующих международных стандартов финансовой отчетности;
- постоянные изменения законодательно-правовых норм, которые оказывают существенное влияние на субъект: в области бухгалтерского учета, составления и предоставления финансовой отчетности;
- основополагающие определенные принципы внутреннего контроля;
- тенденции развития и изменения в определенной отрасли;
- лучшие примеры корпоративного управления субъектом, включая основные принципы деятельности совета директоров.

В-третьих, учитывая расширение обязанностей и возрастающей нормативно-законодательной ответственности участников совета директоров, а также высшего руководства, возрастает значимость и традиционной роли службы внутреннего аудита как источник гарантии качественного проведения внутреннего контроля, системы управления рисками, функциями корпоративного управления [4].

Таким образом, считаем, что в рамках определенного процесса корпоративного управления служба внутреннего аудита может стать самым бесценным ресурсом, базой информации для участников совета директоров, оставаясь при этом значимым ресурсом и для руководства субъекта.

Список литературы

1. Баранов П. П., Залышкина Т. А. Учетная политика как инструмент управления показателями финансового состояния // Аудит и финансовый анализ. - 2017. - № 1. - с. 200-203.
2. Березюк В.И. «Новый» аудит и «новый» кризис // Аудитор. - 2019. - № 4 (288). - С. 18-25
3. Березюк В.И. Оценка системы внутреннего аудита при проведении аудиторской проверки // Вестник КЭУ: экономика, философия, педагогика, юриспруденция. – 2014. - № 4 (35). - С. 50-54.
4. Об аудиторской деятельности: Закон Республики Казахстан от 20 ноября 1998 года (с изменениями и дополнениями)

ВЛИЯНИЕ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИИ

ПЛИЕВ Х.М.

магистрант 2 курса

ГРИШКИНА С.Н.

доктор экономических наук, профессор

Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва, Российская Федерация

Аннотация. В статье рассматривается влияние уровня развития системы управления устойчивым развитием компании на доверие к ней со стороны стейкхолдеров, в главную очередь инвесторов. Обоснована необходимость разработки стратегии устойчивого развития и обеспечения должного уровня коммуникации со стейкхолдерами в области вопросов устойчивого развития, и взаимосвязь данных факторов с концепцией ответственного инвестирования.

Ключевые слова: устойчивое развитие, ответственное инвестирование, факторы устойчивого развития, индексы (индикаторы) устойчивого развития, стратегия устойчивого развития, ESG-факторы.

В современном, динамически развивающемся мире, особенно в периоды кризиса, жизненно необходимым, для коммерческой организации, является обеспечение ее инвестиционной привлекательности.

Финансовые кризисы последних десятилетий выявили издержки неустойчивого роста, наглядно продемонстрировали стейкхолдерам, в первую очередь инвесторам, недостаточность учета сугубо финансовых показателей деятельности организации для адекватной оценки стоимости компании, эффективности ее деятельности и перспектив развития. И все более очевидна существенность и важность включения в оценку компании нефинансовых факторов, влияющих на деятельность организации и связанных с ней сторон.

Так, в современном бизнесе, все большее распространение приобретает, так называемое, ответственное инвестирование, иногда также называемое устойчивым инвестированием.

Ответственное инвестирование – это такой подход к инвестированию, который стремится включить и учитывать факторы устойчивого развития компании в процесс выработки и принятия решений для лучшего управления рисками и обеспечения долгосрочного и устойчивого возврата от вложенных инвестиций [2, с. 4].

Согласно исследованию, проведенному Global Institutional Investor Survey в 2019 году среди 41 крупнейших инвесторов мира, которые управляют активами на 26 трлн. долл., 100% респондентов считают учет факторов устойчивого развития, ESG-факторов, неотъемлемой частью выработки инвестиционных решений.

На поставленный перед инвесторами, принимавшими участие в исследовании, вопрос, что они считают важнейшими факторами устойчивого развития, влияющими на процесс принятия ими инвестиционных решений, получены следующие результаты (рисунок 1):

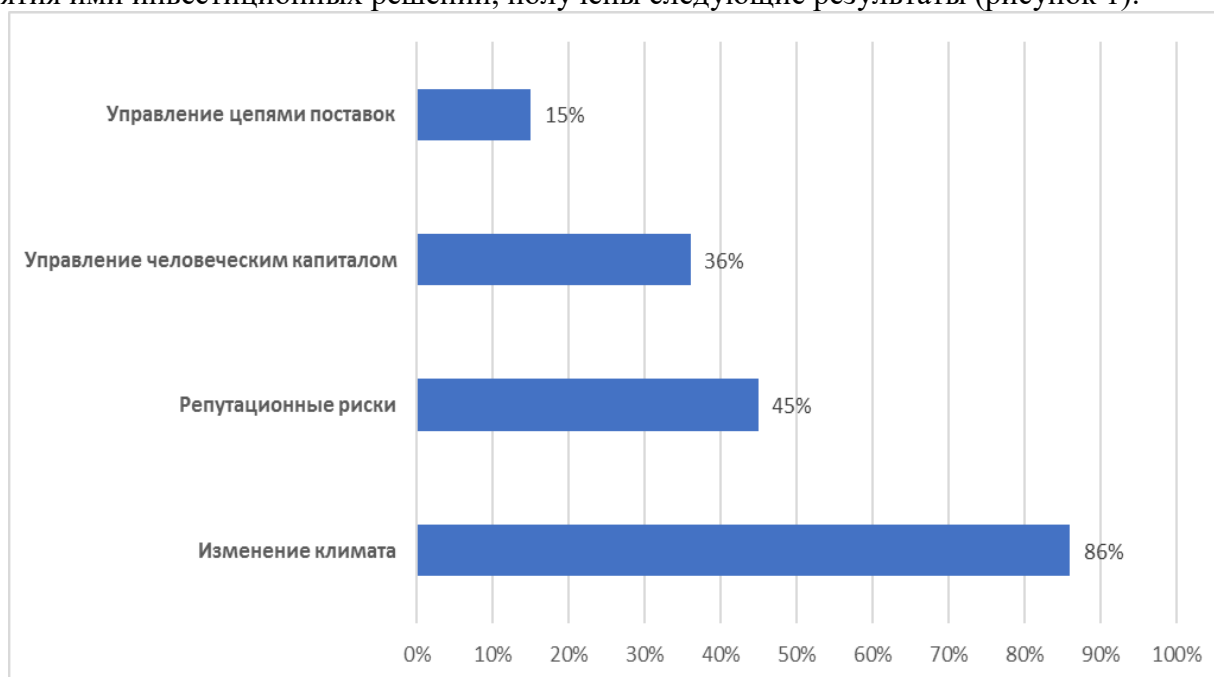


Рисунок 1- Результаты исследования факторов устойчивого развития

Рисунок 1 показывает, что 86 % респондентов считают вопросы изменения климата важнейшим фактором при принятии инвестиционных решений. Наглядной иллюстрацией этого является Датский пенсионный фонд, под управлением которого находятся активы на 46 млрд. долл., который в 2019 году продал акции 10 крупнейших нефтяных компаний мира, таких как «Роснефть», ExxonMobil, BP, PetroChina, Shell, Chevron, Sinopec, Total, Petrobras и Equinor, так как их бизнес-планы не соответствуют положениям Парижского соглашения по климату, которое вступит в силу в 2021 году [1].

После изменения климата, следующим по важности вопросом, вызывающим

наибольшее внимание со стороны инвесторов, является репутационный риск, названный почти каждым вторым респондентом (45%), за которым следовало управление человеческим капиталом, о котором заявили более трети (36%) инвесторов, принимавших участие в исследовании. Помимо основных трех, другими факторами устойчивого развития, отмеченными как оказывающие существенное влияние на инвестиционные решения, хотя и в меньших масштабах, обозначены управление цепочками поставок, кибербезопасность и т.д. Тот факт, что репутационный риск входит в число трех основных проблем, выявленных респондентами, свидетельствует о значительном влиянии, которое оказывает управление факторами устойчивого развития компанией (в данном случае ESG), на принятие инвестиционных решений инвесторами [6, с. 8].

Обеспечение устойчивого развития компании невозможно без проработки стратегии устойчивого развития, которая призвана учесть экономические, экологические, социальные и управленческие факторы, определяющие деятельность компании.

Важность четкого позиционирования в области устойчивого развития, то есть наличия у компании проработанной стратегии устойчивого развития, наглядно демонстрирует исследование компании PwC «Рост инвестиционной привлекательности и акционерной стоимости» (рисунок 2).

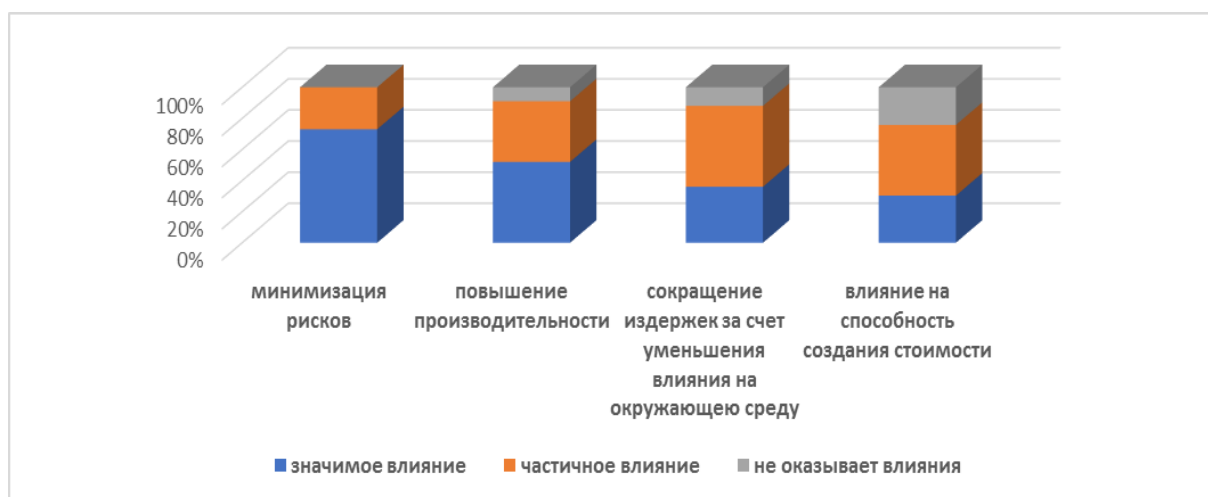


Рисунок 2 – Влияние вопросов устойчивого развития на инвестиционную привлекательность и акционерную стоимость

На данном рисунке мы видим, что большинство инвесторов придает существенное значение проработке компанией вопросов устойчивого развития, при разработке своей инвестиционной стратегии

Помимо прямого воздействия на принятии инвестиционных решений, проработанная стратегия устойчивого развития ведет и к улучшению не только нефинансовых показателей компании, но и сугубо финансовых, что также положительно влияет на имидж компании.

Так, согласно исследованиям проведенным Гарвардской Бизнес Школой (HBS), компании, менеджмент которых уделяет большое внимание оценке и раскрытию нефинансовой информации, в частности культуре управления вопросами устойчивого развития, достигают более высоких финансовых результатов.

Специалисты HBS проанализировали выборку из 180 американских компаний, разделив их на две части, первая – компании которые не приняли почти ни одной политики в области устойчивого развития, вторая – компании которые приняли и реализовали политику в области устойчивого развития компании (рисунок 3).

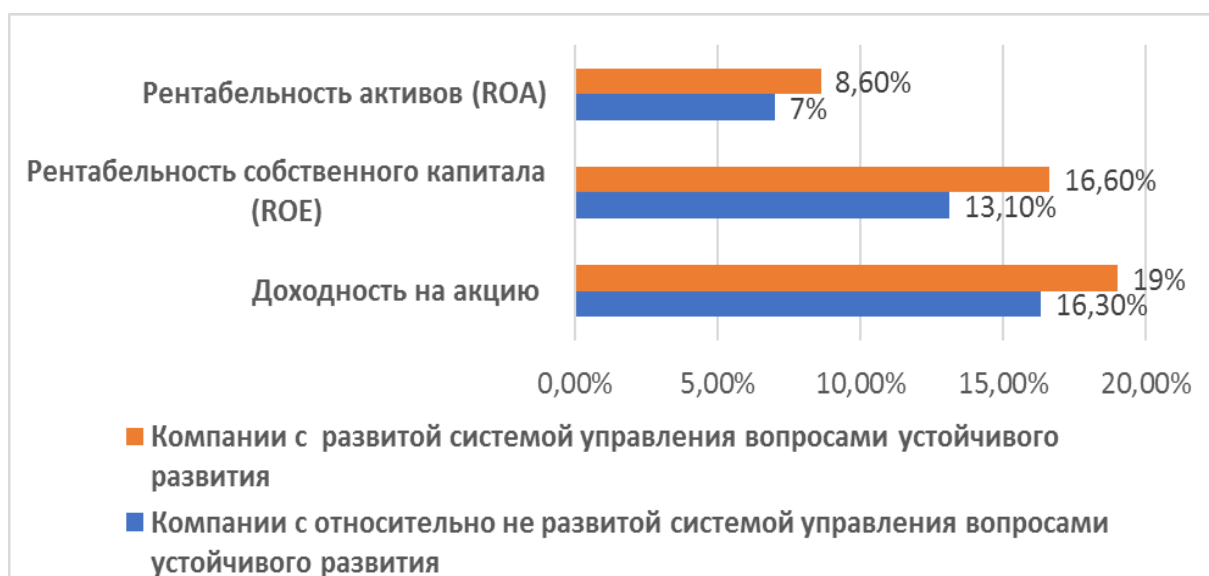


Рисунок 3 – Влияние уровня развития системы управления вопросами устойчивого развития на финансовые показатели деятельности компании

Залогом успеха стратегии устойчивого развития компании и оказания ею положительного влияния на инвестиционную привлекательность компании является проработка должного уровня информационного взаимодействия со стейкхолдерами, в данном случае потенциальными и существующими инвесторами, то есть обеспечения их необходимой информацией о факторах, влияющих на устойчивое развитие компании. Данное взаимодействие, возможно осуществлять при помощи интегрированного отчета об устойчивом развитии или при помощи отдельного отчета об устойчивом развитии.

Помимо прочего, так как, значительная часть рыночной капитализации компании формируется за счет ее нематериальных активов, многие из которых не находят отражения в составе финансовой отчетности, поэтому инвестору необходима нефинансовая отчетность компании, охватывающая факторы устойчивого развития и подтверждающая устойчивость организации.

Уже сейчас различные информационные платформы, рейтинговые агентства, такие как Bloomberg, Reuters включают ESG показатели в свою аналитику. В России рейтинги и индексы в области УР/КСО, оценка ESG показателей находится в стадии развития, но уже сейчас индексы РСПП по устойчивому развитию, ответственности и отчетности: «Ответственность и открытость» и «Вектор устойчивого развития», включенные в Глобальную инициативу по рейтингам в сфере устойчивого развития, GISR.

Результаты исследования говорят о том, что инвесторы, как правило, придают существенное значение вопросам устойчивого развития в процессе принятия инвестиционных решений, то есть придерживаются принципов концепции ответственного инвестирования.

Таким образом, обеспечение стратегии устойчивого развития компании и надлежащее раскрытие ее факторов, через систему показателей в нефинансовой отчетности, становится одним из конкурентных преимуществ компании, а том числе на рынке капитала. То есть компании действуя сугубо из своих рациональных экономических интересов при этом приносят пользу и широкому кругу своих стейкхолдеров, включая, в том числе и общество в целом, и инвесторов в частности.

Список литературы

1. Датский фонд продаст акции «Роснефти», ExxonMobil и BP ради экологии / РБК, - 3 сентября 2019. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics>
2. Гришкина С.Н., Бариленко В.И., Булыга Р.П., Учетно-аналитическое и контрольное обеспечение устойчивого развития экономических субъектов / С.Н. Гришкина, В.И.

Бариленко, Р.П. Булыга – монография, 2018

3. Ефимова О.В., «Интеграция аспектов устойчивого развития в процесс обоснования инвестиционных решений», / О.В. Ефимова - Журнал «Экономический анализ: теория и практика» т. 17, выпуск 1, январь 2018, стр 48-65

4. Реализация стратегии устойчивого развития: вызовы и возможности. // PWC -ноябрь 2015. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.pwc.ru>

5. Исследование Гарвардской школы бизнеса HBS1 "The Impact of Corporate Sustainability on Organizational Processes and Performance" // HBS – 2011. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.hbs.edu>

6. Global Institutional Investor Survey // Morrow Sodali - 2020

7. Foundations of ESG Investing: How ESG Affects Equity Valuation, Risk, and Performance / The Journal of Portfolio Management, v.45 n.5 - July 2019

8. PE Responsible Investment Survey // PwC - 2019

9. Handbook on sustainable investments // Swiss Sustainable Finance – 2017

10. Robert G. Eccles, Mirtha D. Kastropeli, The Investing Enlightenment: How Principle and Pragmatism Can Create Sustainable Value through ESG // State Street – 2017

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА НЕПРОИЗВЕДЕННЫХ АКТИВОВ В БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

ПОПОВ А.А.

Студент Колледжа РГСУ группы ЭБ-К-О-Д-2018-2-11

ПАРАСОЦКАЯ Н.Н.

кандидат экономических наук, доцент

*Российский государственный социальный университет,
г. Москва, Российская Федерация*

Аннотация. В данной статье освещены особенности учета кредитов и займов в российской практике.

Ключевые слова: непроизведенные активы, сервитут, государственный сектор

В течение долгих лет большое количество государственных бюджетных организаций использовало непроизведенные активы в процессе производства в своей деятельности. Данные активы не являются результатом производства, однако отражаются в бухгалтерском учете бюджетных учреждений. Непроизведенные активы (НПА) – это объекты нефинансовых активов, приносящие экономические выгоды и используемые в процессе деятельности организации, право собственности на которые в обязательном порядке должно быть установлено и закреплено соответствующими документами. Каждый непроизведенный актив является объектом недвижимого имущества. Согласно Инструкции к Плану счетов, они разделены на три вида: земля, ресурсы недр и прочие непроизведенные активы.

Бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях осуществляется в соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» №402-ФЗ от 06.12.2011, законодательством РФ, Инструкцией №47н и иными нормативно-правовыми актами РФ.

Особенность объектов непроизводственных активов заключается в том, что они не являются продуктами производства человека. При этом, данные объекты имеют следующие характеристики:

- имеют стоимостную оценку;
- могут быть предназначены для купли-продажи или быть объектом экономических договоров;
- право пользования на непроизводственные активы может передаваться;

- могут стать/являются активом, приносящим хозяйствующим субъектам экономические выгоды;

Однако основной особенностью непроизводственных активов является то, что согласно пункту 70 Инструкции №157н, относительно непроизводственных активов закреплён особый порядок установления и оформления вещных прав собственности.

В соответствии с Гражданским кодексом РФ, право бессрочного (постоянного) пользования принадлежит к вещным правам и в том же порядке подлежит государственной регистрации. Исключением являются земельные участки, которые, в соответствии с Земельным кодексом РФ, не подлежат передаче в оперативное управление.

Согласно статье 131 Гражданского кодекса Российской Федерации, право собственности и другие вещные права на недвижимые вещи, ограничения этих прав, их возникновение, переход и прекращение подлежат государственной регистрации в едином государственном реестре органами государственной регистрации прав на недвижимость и сделок с ней.

Таким образом, подлежат регистрации следующие права:

- право собственности;
- право хозяйственного ведения;
- право пожизненного наследуемого владения;
- право постоянного пользования;
- право оперативного управления;
- сервитуты.

Сервитут – это ограниченное право пользования чужой вещью в земельных отношениях. Данное право закреплено в статье 23 Земельного кодекса Российской Федерации. В отдельных случаях необходима специальная регистрация объекта НПА. Это относится к особым формам недвижимости. Порядок заключения прав собственности на такие объекты регламентируется в Федеральном законе от 13.07.2015 N 218-ФЗ "О государственной регистрации недвижимости".

Согласно ст. 45 Гражданского кодекса РФ, прекращение права постоянного (бессрочного) пользования осуществляется на следующих основаниях:

- ненадлежащая эксплуатация земельных участков;
- изъятие земельных участков для целей государства;
- отказ от права на земельный участок и др.

Для учета объектов непроизводственных активов учреждение обязано открывать счета аналитического учета (таблица 1).

Таблица 1

Аналитический учет непроизводственных активов

Объект НПА	Счет
Земельные участки	010311000
Ресурсы недр	010312000
Прочие произведенные активы	010313000

Таким образом, произведенные активы могут учитываться только как недвижимое имущество. Единицей бухгалтерского учета НПА является инвентарный объект. НПА отражаются по первоначальной стоимости в момент вовлечения их в эксплуатацию.

Произведенные активы фиксируются в бухгалтерском учете бюджетных учреждений по изначальной стоимости.

Изначальная стоимость актива включает в себя фактические расходы бюджетного учреждения или организации на покупку этого актива. Объекты, используемые в обороте впервые, являются исключением. Относительно таких объектов первоначальной стоимостью считается текущая рыночная стоимость на момент принятия объекта к бюджетному учету (дата вовлечения объекта в оборот).

Текущая рыночная стоимость должна быть подтверждена документально или должна быть определена экспертным путем. На основании следующих документов можно подтвердить рыночную цену объекта НПА:

- информация Росстата;
- информация о рыночных ценах, размещенная в средствах массовой информации;
- заключение эксперта (оценщика).

Для полноты исчисления изначальной (фактической) стоимости непроизводственного актива при его приобретении, вложения формируются с учетом сумм НДС, предъявленных государственному учреждению поставщиками и подрядчиками, за исключением приобретения в рамках деятельности, облагаемой налогом на добавленную стоимость, в случаях, если иное не предусмотрено Налоговым кодексом Российской Федерации, т.е.:

- стоимость, уплачиваемая по договору купли-продажи продавцу или поставщику;
- государственные пошлины, сборы и иные аналогичные платежи;
- стоимость информационных и консультационных услуг, связанных с приобретением объекта НПА;
- сумма вознаграждения, уплачиваемая организации-посреднику, с помощью которой приобретен объект НПА и др.

Стоит отметить, что к каждому объекту НПА, присваивается собственный инвентарный номер, независимо от статуса (консервация, использование и т.д.). Данный номер применяется в регистрах бухгалтерского учета бюджетных учреждений.

Инструкция №157н регламентирует правила ведения бухгалтерского учета в бюджетных организациях. Для ведения бюджетного учета в учреждениях применяются регистры, содержащие обязательные реквизиты и показатели. Формы регистров бюджетного учета, учитывающие специфику исполнения соответствующего бюджета бюджетной системы РФ, а также правила их ведения, утверждаются органами-регуляторами. Государственным финансовым учреждениям, Казначейству и организациям разрешается введение разрядов для более детального отражения информации, полезной внутренним пользователям.

Оформление движения непроизводственных активов осуществляется специально предусмотренными формами первичных документов бухгалтерского учета.

На основании следующих первичных документов оформляется поступление объектов НПА:

- Акт о приеме-передаче объекта основных средств (кроме зданий, сооружений) (ф. 0306001);
- Акт о приеме-передаче групп объектов основных средств (кроме зданий, сооружений) (ф. 0306031).

На основании нижеперечисленных первичных документов оформляется выбытие объектов НПА:

- Акт о списании объекта основных средств (кроме автотранспортных средств) (ф. 0306003);
- Акт о списании групп объектов основных средств (кроме автотранспортных средств) (ф. 0306033);
- Акт о приеме-передаче объекта основных средств (кроме зданий, сооружений) (ф. 0306001);
- Акт о приеме-передаче групп объектов основных средств (кроме зданий, сооружений) (ф. 0306031)

Выбытие объектов НПА может осуществляться вследствие:

- безвозмездной передачи НПА;
- продажи непроизводственного актива;
- форс-мажорных ситуаций (пожар, стихийные бедствия, другие чрезвычайные ситуации);
- вложение объектов НПА в УК организаций;

- негодности, устаревания.

Под приведением непроизводственных активов в негодность понимается не только фактическое ухудшение используемых свойств (уменьшение плодовых свойств земель агрикультурного назначения, загрязнение, порча и т. д.) объекта НПА, но также и вследствие появления условий, оказывающих влияние на текущую (рыночную) цену НПА (возникновение на соседних землях зон тяжелой промышленности, возникновение сервитутов и т. д.).

Выбытие непроизведенных активов при внесении их в уставной капитал иного общества или товарищества имеет место только касаясь земельных участков учреждения или организации, владеющей правом собственности на него, и финансируемого бюджетным фондом. Земля, находящаяся по праву владения или пользования, также не может являться вложением в уставной капитал другой организации или учреждения ввиду того, что данное решение может быть принято лишь собственником земли соответственно. Относительно ресурсов недр существует запрет на внесение их в уставные капиталы других обществ и учреждений, т.к. на основании действующего законодательства они не могут быть отчуждены. Амортизация по непроизведенным активам не начисляется.

Операции по поступлению и переоценке объектов НПА в государственных бюджетных учреждениях оформляются бухгалтерскими проводками, представленными в таблице 2.

Таблица 2. Бухгалтерский учет поступления и переоценки непроизводственных активов

Содержание операции	Дебет	Кредит
Учреждением приняты к бюджетному бухгалтерскому учету непроизведенные активы (земля, ресурсы недр) при их приобретении, безвозмездном получении, окончании капитальных вложений по улучшению непроизведенных активов, неотделимых от них, в оценке по первоначальной стоимости	10310330	10613430
Учреждением приняты к бухгалтерскому учету излишки объектов непроизведенных активов (по субсчетам), выявленные при инвентаризации, в оценке по текущей рыночной стоимости на дату утверждения результатов инвентаризации.	10310330	40110180
Учреждением принята к бухгалтерскому учету сумма уценки первоначальной стоимости непроизведенных активов (по субсчетам), исчисленная по результатам их переоценки	40130000	10310430
Отражено внутреннее перемещение объектов непроизведенных активов между подразделениями в учреждении. Учитывается оборотами внутри счета "Непроизведенные активы", меняется лишь материально ответственное лицо	10310330	10310330
Учреждением принята к бухгалтерскому учету сумма дооценки первоначальной стоимости непроизведенных активов (по субсчетам), исчисленная по результатам их переоценки	10310330	40130000
Учреждением приняты к бухгалтерскому	10310330	30404330, 40110180

учету произведенные активы при закреплении на праве оперативного управления в рамках движения объектов между головным учреждением, обособленными подразделениями (филиалами), в том числе при реорганизации. Указывается код вида финансового обеспечения 4 - субсидии на выполнение государственного (муниципального) задания		
--	--	--

Выбытие объектов производственных активов оформляется бухгалтерскими проводками, представленными в таблице 3.

Таблица 3. Бухгалтерский учет выбытия производственных активов

Содержание операции	Дебет	Кредит
Учреждением списана с бухгалтерского учета первоначальная стоимость объектов произведенных активов, безвозмездно переданных в рамках движения объектов между головным учреждением и структурными подразделениями (филиалами), в том числе при реорганизации	30404330	10310430
Учреждением списана с бухгалтерского учета первоначальная стоимость объектов произведенных активов, безвозмездно переданных органу власти, государственному (муниципальному) учреждению, в том числе при прекращении права оперативного управления (изъятии из оперативного управления). Указывается код вида финансового обеспечения 4 - субсидии на выполнение государственного (муниципального) задания	40120241	10310430
Учреждением списана с бухгалтерского учета первоначальная стоимость объектов произведенных активов в результате их продажи в случаях, предусмотренных законодательством РФ	40110172	10310430
Учреждением списана с бухгалтерского учета первоначальная стоимость объектов произведенных активов (по субсчетам), пришедших в негодность вследствие стихийных бедствий и других чрезвычайных ситуаций	40120273	10310430

Операции поступления объектов произведенных активов учитываются:

- в журнале операций по выбытию и перемещению нефинансовых активов в части операций по принятию к учету объектов произведенных активов по сформированной первоначальной стоимости;
- в журнале по прочим операциям - по иным операциям поступления объектов произведенных активов.

Учет НПА оформляется согласно Инструкции №157н. Для того, чтобы государственные бюджетные организации могли отражать в учете используемые в своей деятельности непроизводственные активы, они должны владеть закрепленными в соответствующем порядке правами собственности на указанные объекты. В соответствии с Приказом Минфина России от 01.12.2010 N 157н (ред. от 28.12.2018) "Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению" НПА становятся объектом бюджетного учета в учреждениях государственного сектора.

Непроизводственные активы должны отражаться по фактической (первоначальной) стоимости. В учете НПА должны быть отражены в момент введения их в эксплуатацию (вовлечения в экономическо-производственный оборот). Изначальной стоимостью данных объектов нефинансовых активов признается вложение в приобретение данного объекта по факту и на дату учета такого объекта в организации, кроме вовлекаемых в первый раз в хозяйственный оборот.

Государственные организации проводят переоценку первоначальной стоимости объектов НПА на начало отчетного периода с помощью пересчета их изначальной (фактической) стоимости, в случаях, когда рассматриваемые объекты учета уже переоценивались в прошлом.

По результатам переоценки объектов непроизводственных активов возникает новая стоимость, которая подлежит отражению в бухгалтерском учете бюджетного учреждения обособленно. Данные результаты не должны быть включены в информацию бухгалтерской финансовой отчетности предыдущего периода и должны приниматься на основании данных бухгалтерского баланса на начала текущего периода.

Список литературы

1. Приказ Минфина России от 01.12.2010 N 157н (ред. от 28.12.2018) "Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению" (Зарегистрировано в Минюсте России 30.12.2010 N 19452)
2. Приказ Минфина России от 28.02.2018 N 34н (ред. от 10.12.2019) "Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора "Непроизведенные активы" (Зарегистрировано в Минюсте России 22.05.2018 N 51145).
3. Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 N 402-ФЗ
4. Федеральный закон от 13.07.2015 N 218-ФЗ (ред. от 02.08.2019) "О государственной регистрации недвижимости" (с изм. и доп., вступ. в силу с 23.01.2020)
5. Электронный ресурс: // «Виды непроизведенных активов. Аналитический учет непроизведенных активов в бюджетном и автономном учреждении» // [<https://www.audit-it.ru/articles/account/otrasl/a100/689302.html>]
6. Электронный ресурс: // Бухгалтерский учет непроизведенных активов// [<https://assistentus.ru/buhuchet/neproizvedennye-aktivy/>]
7. Электронный ресурс: // Учет непроизведенных активов// [<https://www.budgetnik.ru/art/3639-uchet-neproizvedennyh-aktivov/>]
8. Электронный ресурс: // СГС «НЕПРОИЗВЕДЕННЫЕ АКТИВЫ» – ГОТОВИМСЯ К ВСТУПЛЕНИЮ В СИЛУ от 01.06.2019// [<https://www.referent.ru/40/12468>]
9. Электронный ресурс: //Непроизводственные активы в бюджетном учете - это...// [https://nalog-nalog.ru/buhgalterskij_uchet/vedenie_buhgalterskogo_ucheta/neproizvodstvennye_aktivy_v_byudzhetnom_uchete_eto/]
10. Электронный ресурс:// Учет непроизведенных активов бюджетных учреждений

[<https://works.doklad.ru/view/cdmklb6pr0I.html>]

11. Электронный ресурс:// Непроизведенные и нематериальные активы и их учет в бюджетных учреждениях // [<https://www.bestreferat.ru/referat-218398.html>]

ЛИЗИНГ. ВИДЫ И СУЩНОСТЬ ЛИЗИНГА

ПОТАПОВА А.В.

студентка группы УА-18-2

НУРЖАНОВА И.С.

магистр экономических наук, старший преподаватель

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,

г.Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. Рынок лизинговых услуг в Республике Казахстан очень молодой и неразвитый. Очевидно, что с помощью лизинга необходимые инвестиции действительно могут быть направлены на самые нуждающиеся части казахстанской экономики. Основным условием развития экономики Республики Казахстан является структурная перестройка всей экономики, которая невозможна без роста инвестиций и повышения эффективности их использования, хотя в каждом производстве экономическая основа или финансовые отношения образуют фактическую основу. В статье рассматривается лизинг как новая услуга на рынке. Также рассматривается сущность и виды лизинга.

Ключевые слова: лизинг, услуга, лизингодатель, лизингополучатель, финансовый лизинг, операционный лизинг и возвратный лизинг.

Лизинг, как источник финансирования приобретения недвижимости, посвящен большому количеству материалов в печатных и электронных источниках. В этой статье мы постараемся кратко рассказать о сущности лизинга формах и видах лизинга.

Несмотря на то, что законодательство дает четкое определение лизинга, для объяснения характера лизинга часто приходится использовать аналогии и сравнения с другими, более известными видами деятельности и формами финансирования.

Лизинг - это вид инвестиционной деятельности, который сочетает в себе элементы аренды и кредита.

При лизинге лизинг предполагает передачу недвижимости потребителю для использования, за использование которой лизингополучатель оплачивает арендные платежи. По этой причине лизинг также называют финансовым лизингом.

Лизинг также во многом связан с кредитованием. Как при кредитовании, так и при заключении договора аренды проводится анализ финансового состояния клиента и методы оценки заемщика одинаковы. Это связано с тем, что лизинговая компания, как и кредитный банк, инвестирует в покупку определенных объектов недвижимости по требованию лизингополучателя и что возврат средств, вложенных в сделку, является одной из основных задач лизингодателя. Лизинговые компании не заинтересованы в конфискации объектов лизинга, поскольку в этом случае возникает проблема с продажей с целью погашения средств для финансирования лизинговой сделки (доля заемных средств в структуре источников финансирования лизинговых сделок составляет более 70%). Лизинговые компании не работают самостоятельно, арендуют или используют машины, транспортные средства и спецтехнику.

Обычно выделяют три основных формы лизинга: финансовый лизинг, операционный лизинг и возвратный лизинг.

Финансовый лизинг является наиболее распространенной формой лизинга в Казахстане. В финансовом лизинге в сделке участвуют три основные стороны: лизинговая

компания, лизингополучатель и поставщик арендованного имущества. Лизинговая компания покупает имущество у поставщика и передает его в пользование арендатору. По окончании договора лизинга имущество становится собственностью клиента. Договоры финансового лизинга заключаются на срок, сопоставимый с полной амортизацией предмета лизинга (обычно 3-5 лет) [1].

Операционный лизинг (иначе называемый операционный лизинг) отличается от финансового лизинга тем, что после завершения лизингового соглашения предполагается, что арендованный актив не передается в собственность лизингополучателя, а возвращается лизинговой компании. Сегодня рынка оперативного лизинга в Казахстане практически не существует. Программы оперативного лизинга предлагаются лишь несколькими лизинговыми компаниями, в то время как эти программы предусматривают лизинг автомобилей. Такое плачевное состояние рынка операционного лизинга обусловлено, прежде всего, наличием противоречий между действующим законодательством и характером операционного лизинга. При повторном лизинге имущества, которое было возвращено лизинговой компании арендатором по договору операционной аренды, не выполняется одно из условий, предусмотренных законодательством о лизинге, - приобретение арендованного имущества для лизинга конкретному арендатору [2].

Возвратный лизинг - это форма лизинга, при которой лизингополучатель и поставщик являются одним и тем же лицом. При заключении договора обратной аренды организация - владелец имущества продает это имущество лизинговой компании и берет это же имущество в аренду. Возвратный лизинг позволяет использовать все преимущества и налоговые льготы при финансовой аренде (лизинге), а также получать оборотные средства на длительный период (срок действия договора аренды) для развития текущей деятельности.

Другой формой лизинга, о которой следует упомянуть, является международный лизинг. В международном лизинге одна из сторон лизингового соглашения - лизингодатель или лизингополучатель - является нерезидентом Республики Казахстан. В международных лизинговых сделках, заключенных в Казахстане, лизингодатель является нерезидентом. Это, как правило, лизинговые компании, аффилированные с поставщиками арендуемого имущества.

Развитие лизингового бизнеса может и должно стать для Казахстана одним из наиболее перспективных направлений активизации инвестиционного процесса, а также мощным стимулом для технического переоснащения производства и структурной перестройки и, в конечном итоге, роста валового национального дохода. продукт.

Список литературы:

1. Актуальные проблемы современности. Вып.1: междунар сб. науч. трудов / гл. ред. Н.О. Дулатбеков. - Караганда: Болашак-Баспа, 2015. - 400 с.
2. Аспекты лизинга: бухгалтерский, валютный и инвестиционный. - М.: ИСТ-СЕРВИС, 2019. - 88 с.

ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ И ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ

СВИДЛЕР А.А.

магистрант 2 курса факультета бизнес-анализа и учета

НИКИФОРОВА Е.В.

доктор экономических наук, профессор

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва, Российская Федерация

Аннотация. В данной работе освещены проблемы формирования и подтверждения

интегрированной отчетности.

Ключевые слова: интегрированная отчетность, рейтинг, компании

Ежегодно Российская региональная сеть по интегрированной отчетности проводит исследование корпоративной прозрачности российских компаний. При анализе данного исследования можно выявить основные проблемы достоверности и открытости корпоративной отчетности данных компаний, а также главные тенденции в сфере аудита интегрированной отчетности в Российской Федерации. Более того, на основе исследования корпоративной прозрачности есть возможность сформулировать основные направления в сфере прозрачности корпоративной отчетности российских компаний.

Статистика, приведенная в исследовании Российской региональной сети по интегрированной отчетности, примечательна тем, что информативно раскрывает уровень корпоративной прозрачности и дифференцирует рассматриваемые организации по различным факторам. Итогом исследования является рейтинг, формируемый из компаний, соответствующих следующим критериям [7]:

- компании, чьи акции торгуются на Московской и зарубежных биржах (LSE, NYSE, NASDAQ HKEX, Euronext NV, Deutsche Börse Group);
- компании из рейтинга «Эксперт-600»;
- системообразующие организации Российской Федерации;
- государственные корпорации и управляемые ими общества с выручкой не ниже 3 млрд руб.

Данное исследование за 2018 год включает в себя оценку отчетности 1141 компании. В рассмотренном периоде только 52 компании (5%) раскрыли информацию в соответствии с последними требованиями и международными стандартами.

В соответствии с представленными результатами, 13% компаний по своей инициативе предоставляют информацию о влиянии на экологическую, экономическую и социальную сферы сверх требований Центрального Банка Российской Федерации. Они не используют международные стандарты при составлении отчетности.

Основная часть российских компаний (59%), приведенных в исследовании, характеризуется непрозрачной отчетностью, по причине того, что рассматриваемые организации не выпускают публичные отчеты о своей деятельности.

В процессе анализа данного исследования было выявлено, что основная часть российских компаний имеет непрозрачную отчетность, так как эти организации не выпускают публичные отчеты о своей деятельности. Около 676 компаниям (59%) присвоен уровень V. Большинство из них не обязаны по закону раскрывать данную информацию, так как принадлежат к организационно-правовым формам «ООО», «АО», «ФГУП» и др.

В соответствии с представленными результатами, 13% компаний по своей инициативе предоставляют информацию о влиянии на экологическую, экономическую и социальную сферы сверх требований Центрального Банка Российской Федерации. Они не используют международные стандарты при составлении отчетности. Таким компаниям присваивается уровень корпоративной прозрачности III.

Было выявлено 18% публичных компаний, которые в соответствии с законодательством Российской Федерации обязаны выпускать публичные годовые отчеты, но не делают этого, либо делают, но не публикуют на официальных сайтах. Им также присвоен уровень V.

Из анализа исследования следует вывод о том, что наиболее прозрачные компании относятся к атомной отрасли. Двум компаниям, имеющим данную отраслевую принадлежность, был присвоен наивысший рейтинг прозрачности. Также необходимо выделить отчетности компаний из телекоммуникационных и электроэнергетических отраслей. Изучая исследования за 2017 и 2018 года можно заметить сохранившуюся тенденцию, компании из этих трех областей являются наиболее прозрачными. Однако наилучший результат показывает именно атомная промышленность, компании из данной

отрасли прозрачнее всех и имеют коэффициент прозрачности, в 2,5 превышающий средний показатель.

Важнейшим фактором повышения уровня прозрачности корпоративной отчетности является размещение ценных бумаг компании на фондовой бирже. Исследование корпоративной прозрачности подтверждает тезис о том, что компании, размещающие свои акции одновременно и на зарубежных и московской биржах (всего 53 компании из рассмотренных) имеют наиболее прозрачную корпоративную отчетность.

Важно также указать итоги сравнения уровня прозрачности компаний, размещающих свои ценные бумаги только на зарубежных биржах (всего 64 компании из рассмотренных), и компаний, которые торгуются исключительно на московской бирже (436 компаний). На основе проведенного анализа можно уверенно говорить о том, что первый тип компаний имеет более высокий уровень прозрачности, чем второй. Абсолютно не прозрачными признаются компании, которые вообще не имеют листинга, их коэффициент прозрачности равен 1,25 (677 компаний).

Говоря об общей тенденции, необходимо отметить и факт того, что государственные компании более прозрачные, чем частные. 60% государственных корпораций подробно раскрывают информацию о своей деятельности, тогда как только 35% частных компаний выпускают публичную отчетность.

На представленном ниже рисунке 1, изображена структура российских компаний с присвоенным рейтингом корпоративной прозрачности, где Premium уровень – это наивысший уровень прозрачности, а уровень V – это компании с непрозрачной и абсолютно непрозрачной отчетностью.

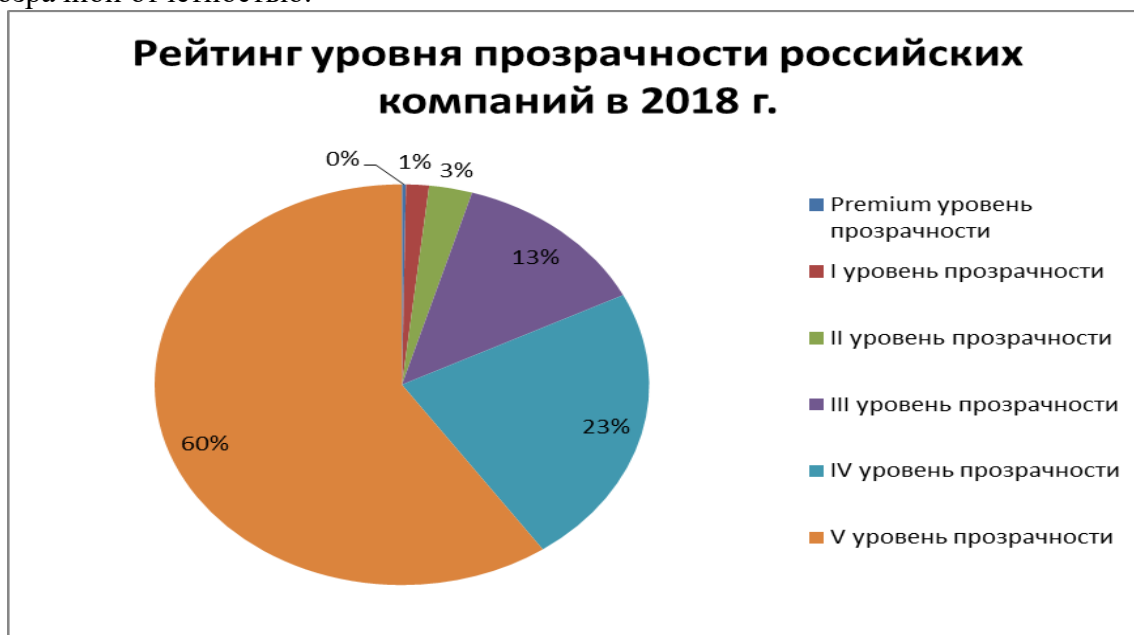


Рисунок 1 - Рейтинг уровня корпоративной прозрачности [7]

Источник: Исследование корпоративной прозрачности российских компаний Российской региональной сети по интегрированной отчетности [Электронный ресурс] //URL: http://corporatetransparency2018.ru/keys_transp

Вывод о том, что частные компании менее прозрачные, чем государственные можно подтвердить на основании данных, приведенных в таблице 1. Данная таблица содержит показатели коэффициентов прозрачности российских компаний в соответствии с различными критериями прозрачности. Мы видим, что коэффициент прозрачности листингуемых компаний в два с лишним раза выше, чем у нелистингуемых.

Таблица 1. Коэффициенты прозрачности российских компаний [7]

Коэффициент	Значение
-------------	----------

Коэффициент прозрачности листингуемых компаний	2,88
Коэффициент прозрачности нелистингуемых компаний	1,25
Коэффициент прозрачности системообразующих компаний	2,02
Коэффициент прозрачности всех обследованных компаний	1,63
Коэффициент прозрачности государственных компаний	2,31
Коэффициент прозрачности частных компаний	1,51

Источник: Исследование корпоративной прозрачности российских компаний Российской региональной сети по интегрированной отчетности [Электронный ресурс] //URL: http://corporatetransparency2018.ru/keys_transp

Анализируя компании по критерию использования международных стандартов отчетности, можно заметить, что лишь 60 компаний используют при составлении отчетности стандарт в области устойчивого развития (GRI). Из них только 24 компании составляют интегрированную отчетность в соответствии с международными стандартами.

Рассматривая другие тенденции в области прозрачности корпоративной отчетности, необходимо сказать о тренде, связанном с объединением финансовой и нефинансовой отчетности. Данный тренд активно наблюдается в 2019 году. В корпоративной отчетности российских компаний за 3 квартал 2019 года используются термины «однотомник» и «двухтомник». «Однотомник» – это формат отчетности, при котором в одном отчете раскрываются нефинансовая и финансовая составляющие. Все компании, которые выпускают отчетность в данном формате, всегда упоминают о целях в области устойчивого развития, а также подробно освещают свой вклад в их достижение. «Двухтомник» – отчетность, состоящая из двух разных отчетов (годовой отчет и отчет об устойчивом развитии). Исследования Российской региональной сети по интегрированной отчетности позволяют выявить тенденцию снижения количества «двухтомников», то есть все больше компаний объединяют свои годовые отчеты с отчетами об устойчивом развитии.[10]

Итак, проанализировав тенденции уровня корпоративной прозрачности российских компаний, логично перейти к исследованию проблемы аудита интегрированной отчетности. Существует необходимость проведения аудита интегрированной отчетности в целях обеспечения её достоверности.[9] Однако Международный совет по интегрированной отчетности не занимается вопросами проведения аудита интегрированной отчетности, но рекомендует повышать уровень достоверности информации следующими способами: систематизированный внутренний контроль и отчетность, взаимодействие со стейкхолдерами, внутренний аудит или аналогичные функции, а также независимое внешнее заверение. [8].

Сложно также представить, каким образом можно привести аудиторское заключение интегрированной отчетности к единому виду, в котором содержались бы ответы на все необходимые вопросы. Принимая во внимание ограниченные требования к отчетности в рамках МСИО, свободную интерпретацию формирования интегрированного отчета и трудность определения подходящих тестовых процедур, выражение единого аудиторского мнения по интегрированному отчету представляет значительные технические проблемы. Содержание аудиторского заключения будет зависеть от формы и содержания интегрированного отчета [3].

Очевидно, что аудит интегрированной отчетности является, по сути, еще одним направлением развития в сфере концепции интегрированной отчетности. В данном случае также требуется устранить пробелы и совершенствовать составление интегрированной отчетности и ее аудита одновременно по вышеперечисленным направлениям.[11]

Список литературы

1. Гришкина С.Н. Информационное обеспечение устойчивого развития аграрного сектора экономики: теория, методология, практика (монография). - М.: Русайнс, 2018.
2. Гришкина С.Н., Сиднева В.П. Проблемы формирования и раскрытия информации о социальной ответственности аграрного бизнеса // Экономика и управление: проблемы,

решения. – 2015. № 3 (53). С. 39-45.

3. Гришкина С.Н., Сиднева В.П. Формирование и раскрытие информации об устойчивом развитии аграрного бизнеса // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2014. № 5. С. 210-212.

4. Вахрушина, М.А. Корпоративная отчетность: новые требования и направления развития / М.А. Вахрушина, Н.В. Малиновская // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – №16. – С. 2 – 9.

5. Калабихина И.Е., Волошин Д.А., Досиков В.С. Интегрированная отчетность как новый уровень развития корпоративной отчетности // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 31. С. 47–57

6. Киселева Е. В., Загидуллин Ж. К. «Система Управления КСО: Опыт Крупных Зарубежных Холдингов» // Журнал: Sustainable Business, 2018 г. URL: <http://csrjournal.com/28142-sistema-upravleniya-kso-opyt-krupnyx-zarubezhnyx-xoldingov.html>

7. Integrated Reporting and the Capitals' Diffusion. Autorité des Normes Comptables. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.anc.gouv.fr>

8. Международный совет по интегрированной отчетности [Электронный ресурс] // IIRC. – URL: <http://integratedreporting.org>

9. Исследование корпоративной прозрачности российских компаний Российской региональной сети по интегрированной отчетности [Электронный ресурс] //URL: <http://corporatetransparency2018.ru/>

10. GRI Empowering sustainable decisions [Электронный ресурс] //URL: <https://www.globalreporting.org/standards>

11. Итоги Всероссийской конференции от 18.01.2018 «Корпоративная прозрачность российских компаний: текущее состояние и перспективы» URL: <http://ir.org.ru/en/mass-media/novosti/295-prezentatsiya-rezultatov-issledovaniya-korporativnaya-prozrachnost-krupnejshikh-rossijskikh-kompanij-2017>

РОЛЬ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ ПРИ ВЫЯВЛЕНИИ РИСКОВ ИСКАЖЕНИЯ ОТЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ

СИЛЬЧЕНКО А.Д.

Магистр 1 курса Факультета учёта и аудита, АиФК19-1м

САФОНОВА И.В.

кандидат экономических наук, доцент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва, Российская Федерация

Аннотация. В работе рассмотрена значимость математических моделей для выявления риска искажения и фальсификации бухгалтерской (финансовой) отчетности, представлен алгоритм построения модели выявления рисков искажения отчетной информации, основные объясняющие показатели, используемые для построения модели, методы оценки параметров модели, сделан вывод о роли математических моделей в системе контроля и влиянии на степень прозрачности и достоверности публикуемой информации о деятельности организаций.

Ключевые слова: искажение, финансовая отчетность, модель, фальсификация

В условиях цифровой экономики набирают популярность математико-статистические и экономико-статистические методы исследования качества отчетной информации и анализа данных. Существует множество различных индикаторов, позволяющих разделить изучаемую совокупность на классы, провести анализ данных и выявить риски. Актуальность работы обусловлена необходимостью формирования системы контроля деятельности

экономического субъекта, которая может строиться на применении математических инструментов, позволяющих наиболее точно выявлять «болевые точки». На сегодняшний день существует множество инструментов, позволяющих идентифицировать риски фальсификации отчетности: горизонтальный анализ; вертикальный анализ; смешанный анализ; индексный метод; метод Бенфорда, математическое моделирование и. т.д. Наиболее эффективным инструментом выявления рисков фальсификации отчетных данных, по мнению автора, являются математические модели благодаря ряду объективных преимуществ. Математическая модель объединяет в себе наиболее значимые объясняющие переменные, позволяя сгладить эффект от того или иного индекса, если его изменение произошло в логической связи с другим индексом, содержащимся в модели. Это позволяет отслеживать из совокупности необычных операций лишь те, которые были фальсифицированы.

Несмотря на распространенную и понятную в повседневном употреблении сущность термина «фальсификация финансовой отчетности», научное понимание и нормативное определение данного понятия не столь однозначно. Стоит отметить, что определение «фальсификация финансовой отчетности» на настоящий момент времени законодательно не закреплено. В нормативных документах встречается понятие «фальсификация», однако в большей степени оно применимо к юридической сфере. В уголовном праве применяется понятие «фальсификация доказательств», под которой понимается искажение фактических данных или информации [1].

Часто понятия «фальсифицированность» и «недоверенность» воспринимаются как синонимы, а это не так: все фальсифицированные доказательства - определенно недоверенны, однако не все недоверенные доказательства однозначно являются сфальсифицированными.

Понятие недоверенности шире, ввиду чего «фальсифицированность» следует рассматривать, скорее всего, как особую, квалифицированную разновидность недоверенности, предполагающую наличие умысла. Таким образом, в настоящей статье под «фальсификацией финансовой отчетности» понимается умышленное искажение показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности с целью введения стейкхолдеров в заблуждение. Под «искажением» - умышленное или неумышленное изменение показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности [6].

Роль математических моделей заключается в том, что они позволяют выявить природу искажения и его границы. При этом все области искажения отчетности можно разделить на пять крупных элементов:

1. Исканение активов. Обычно компания старается завысить свои активы, чтобы показать свою конкурентоспособность на рынке, а также повысить показатели платежеспособности, ликвидности и финансовой устойчивости

2. Исканение обязательств. Обычно компания старается занижить свои обязательства, чтобы повлиять на решения основной группы пользователей, а именно кредиторов и инвесторов.

3. Исканение доходов. Крупные компании завышают свои доходы с целью приукрасить свое финансовое состояние для внешних пользователей информации, компании среднего и малого бизнеса склонны занижать свои доходы с целью снижения налоговых выплат.

4. Исканение расходов. Аналогично доходам существует несколько групп компаний, которые заинтересованы в разном искажении расходов. Крупные компании занижают свои расходы с целью сделать организацию более прибыльной для внешних пользователей информации, компании среднего и малого бизнеса склонны завышать свои расходы с целью снижения налоговых выплат, поскольку от расходов напрямую зависит чистая прибыль и налог на прибыль, который придется заплатить.

5. Исканение в пояснениях к отчетности. Принципы бухгалтерского учета требуют, чтобы финансовая отчетность и примечания к ней содержали информацию, которая

позволила бы достаточно внимательному пользователю финансовой отчетности не быть введенным в заблуждение. Искажения в пояснениях к отчетности чаще всего являются следствием ошибки и невнимательности, поскольку являются расшифровкой форм отчетности.

Такие искажения может выявить обычная увязка показателей. Кроме того, для оценки корректности классификации того или иного показателя требуется информация, которая недоступна внешнему пользователю отчетности, поэтому математическое моделирование, как правило, позволяет выявить искажения, если они касаются активов и обязательств, доходов и расходов.

Создание модели всегда состоит из четырех этапов [2].

Построение начинается со спецификации модели – перевода экономических и логических связей на математический язык. На этом этапе выбираются индексы и показатели, которые, по мнению составителя, будут в наибольшей степени связывать воедино все области искажения. Примерами таких показателей могут быть следующие индексы [4]:

1. Темп роста выручки. Рост объемов выручки в отдельности не является признаком искажения финансовых показателей. Однако компании, темпы роста выручки которых выше среднеотраслевых, должны попадать под пристальный контроль, особенно если организация отражает стабильный рост в условиях экономического кризиса. При этом под выручкой понимаются доходы от основного вида деятельности. Так, для кредитных организаций выручкой будет являться процентный доход.

2. Темп снижения нормы валовой прибыли. Если валовая прибыль снижается в общем объеме выручки, это дает компаниям дополнительный стимул искажать информацию, поскольку такое снижение свидетельствует об ухудшении положения организации на рынке. Данная формула применима для любого вида деятельности, где можно выделить основной доход и расходы, связанные с ним. Например, для кредитных организаций себестоимостью будет являться процентный расход по привлечению капитала.

3. Темп роста качества активов. Позволяет определить необоснованное завышение стоимости внеоборотных активов. Рост стоимости финансовых вложений, нематериальных активов и прочих внеоборотных активов превышающий рост валюты баланса будет свидетельствовать о необоснованной капитализации. В качестве активов в данном показателе могут также рассматриваться любые другие активы. Для кредитных организаций будет актуален анализ темпов роста средств в других банках и кредитов клиентам к общему объему активов.

4. Темп роста оборачиваемости дебиторской задолженности. Позволяет выявить выручку, отраженную по обратной перепродаже продукции через контрагентов, нарушение принципа начисления в части признании выручки, признание выручки несуществующим контрагентам, необоснованное изменение резерва по сомнительным долгам.

5. Темп роста доли расходов в выручке. Позволяет выявить изменение доли коммерческих и управленческих расходов по отношению к изменению выручки. Если темп роста доли расходов в выручке от продаж сильно снижается, при положительной динамике объема продаж, следует предположить, что искажена либо себестоимость продаж и коммерческих расходов, либо показатель выручки.

6. Темп роста финансового рычага. Позволяет определить степень финансовой зависимости компании. Если доля обязательств быстро сокращается, это может свидетельствовать о фальсификации отчетной информации, однако это также может означать изменению структуры финансирования компании. Для кредитных организаций данный показатель выглядит как отношение источников финансирования, таких как кредиты Центрального Банка, средства других банков, средства клиентов, к общему объему ресурсов банка.

Вторым этапом создание модели является сбор и систематизация статистики по всем переменным модели, которые были выбраны на первом этапе. Собранная информация

необходима для оценивания неизвестных параметров модели и, так называемой, «настройки модели». В рамках построения модели выявления рисков искажения отчетной информации удобно использовать панельные данные для расширения объема выборки – наблюдения за одной и той же организацией за несколько отчетных периодов и отражение каждого из таких наблюдений в качестве самостоятельного набора показателей в общем объеме статистики. Это особенно актуально для статистики по компаниям, отчетность которых искажена, поскольку уголовный кодекс предусматривает фальсификацию финансовых документов, учета и отчетности лишь для финансовых организаций, о чем прямо сказано в статье 172.1 УК РФ [1]. Судебной практики по данной статье практически нет, в связи с чем для отбора данных также могут быть использованы следующие статьи: 160 УК РФ «Присвоение или растрата», 159 УК РФ «Мошенничество», 196 УК РФ «Преднамеренное банкротство». Далее полученную статистику необходимо разделить на

обучающую выборку, предназначенную для определения параметров модели, и контролируемую выборку для проверки адекватности полученных прогнозов.

Третий этап предполагает оценку всех числовых параметров модели любым из доступных математических методов. Такими методами могут быть, например: метод наименьших квадратов, метод максимального правдоподобия, метод опорных векторов, метод усредненного восприятия, метод Байеса и т.д. Далее проводятся необходимые тесты на соблюдение предпосылок, оценка значимости показателей и объясняющей способности регрессоров. В случае, если ни один из показателей не обладает достаточной значимостью, необходимо вернуться на первый этап и произвести пересмотр переменных модели.

Четвертый этап построения модели предполагает проверку оцененной модели на адекватность. Модель признается адекватной, если ошибки прогнозов значений эндогенной переменной из контролирующей выборки не превышают стандартной ошибки модели. Полученная математическая модель позволяет выявить риски искажения информации у действующих организаций, привлечь внимание к нелогичным изменениям показателей отчетности.

Таким образом, роль математического моделирования заключается в возможности применения моделей в качестве инструмента контроля и экспресс-диагностики для выявления рисков фальсификации бухгалтерской (финансовой) отчетности. С помощью математических методов можно создать модели, способные с высокой точностью идентифицировать риски искажения бухгалтерской информации и классифицировать степень риска по каждой области бухгалтерской (финансовой) отчетности. Данный инструмент контроля будет способствовать созданию благоприятной среды для повышения информационной прозрачности деятельности экономических субъектов.

Список литературы

1. «Уголовный кодекс Российской Федерации» от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 07.04.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 12.04.2020)
2. Приказ Минфина России от 30.03.2001 N 26н (ред. от 16.05.2016) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01" (Зарегистрировано в Минюсте России 28.04.2001 N 2689)
3. Болдыревский, П.Б. Эконометрика: учебное пособие / Болдыревский П.Б., Зимина С.В. - Москва : КноРус, 2020. — 177 с. — ISBN 978-5-406-01043-3;
4. Ферулева Н.В., Штефан. М. А. / Выявление фактов фальсификации финансовой отчетности в российских компаниях / Российский журнал менеджмента, том 14, № 3, 2016;
5. Сафонова И.В., Гнедина Н.А. / Математические модели как инструмент повышения информационной прозрачности деятельности экономического субъекта / Инновационное развитие экономики. № 6 (48) – 2018;
6. Сафонова И.В., Сильченко А.Д. / Фальсификация финансовой отчетности: понятие и инструменты выявления / Учет. Анализ. Аудит. № 6, 2018.

ВИРТУАЛЬНЫЙ СКЛАД

ФЕДЕНЬКО А.С.

студентка группы УА-18-2

НУРЖАНОВА И.С.

*Магистр экономических наук, старший преподаватель
Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан*

Аннотация. В данной статье рассмотрены понятие, применение виртуального склада в современном бухгалтерском учете, а также освещены главные детали учета виртуального склада.

Ключевые слова: Виртуальный склад, электронные счета-фактуры, учет, товары, налогоплательщик.

Ни одно современное предприятие не способно в наше время полноценно функционировать без складского учета. Склады служат не только для хранения товарных запасов, но и для постоянной работы производственных цехов и всего предприятия в целом. С этой целью разрабатывается комплекс работ, предусматривающих подготовку к приемке товаров, ее оприходованию - организации и размещении на хранение, подготовку к отпуску и, в конечном итоге, отпуску товарополучателю.

Все эти операции и составляют в совокупности складской учет, и очень важно в этом случае правильно и рационально его организовать. Например, внимательная приемка товара позволяет своевременно предотвратить поступление недостающих товаров, а также выявить некачественную продукцию.

Большое значение имеет также механизация и автоматизация складского технологического процесса, что способствует росту производительности труда, ускорению погрузочно-разгрузочных работ и сокращению простоя транспортных средств.

«Виртуальный склад» – модуль информационной системы «Электронные счета-фактуры», позволяющий осуществлять контроль перемещения товаров в автоматическом режиме от момента импорта или производства на территории Республики Казахстан до реализации конечному потребителю или экспорта [1].

Модуль автоматизирует процессы учета товаров: сохраняет электронные документы, с помощью которых производится оприходование товара на виртуальном складе, и отражает движение товаров (списание, реализация, производство и т. д.). В случае неоприходования товара в модуле «Виртуальный склад» продажа данного товара будет невозможной, поскольку система не позволит выписать счет-фактуру по неоприходованным товарам [2].

Данный модуль автоматизирует процесс прихода и списания товаров на ВС, в том числе на основании подлинной декларации на товары (ДТ) или заявления о ввозе. В итоге при оформлении ЭСФ по выбранному товару из ВС, сведения из ДТ, заявления о ввозе и сертификата о происхождении будут подгружаться автоматически. В модуле предусмотрена возможность ведения остатков в режиме online, полная выгрузка и периодическая выгрузка изменений остатков Виртуального склада, хранение всей необходимой информации о товаре, контроль происхождения товара [3].

Основной задачей ВС является – контроль за перемещением товаров от момента импорта/производства до розничной реализации или экспорта, определяющий остатки товаров, фактически имеющихся у налогоплательщиков на складах, тем самым, минимизировать риск совершения безтоварных сделок. Основанием для прихода товара на ВС будут являться: Декларации на товары; Заявление о ввозе товаров и уплате косвенных налогов; Сертификат происхождения товара в РК [4].

Для работы с модулем «Виртуальный склад» необходимо создать хотя бы один склад. Количество складов, отражаемых в модуле «Виртуальный склад» информационной системы «Электронные счета-фактуры», должно соответствовать количеству фактически имеющихся у налогоплательщика складов, торговых точек. Данное требование предусмотрено необходимостью корректности списания товаров, числящихся на складах в учетных системах налогоплательщиков, и складах, создаваемых в модуле «Виртуальный склад».

Таким образом, в модуле хранится информация о товарах на физических складах предпринимателя, а также все электронные документы по приходу товара на «Виртуальный склад», перемещению и списанию товара со склада [2].

Товары виртуального склада – это товары (ТМЗ, ОС и прочие активы), код ТН ВЭД которых входит в список объектов, подлежащих учету в модуле «Виртуальный склад».

Перечень товаров ВС определяется Комитетом государственных доходов МФ РК:

- Черные металлы, изделия из черных и цветных металлов;
- Игрушки, пеленки, подгузники, прокладки, щетки, прочие готовые изделия;
- Мебель и её части, осветительные лампы;
- Средства наземного, воздушного, водного транспорта, контейнеры;
- Электроника, приборы, двигатели, различное оборудование, часы;
- Драгоценные и полудрагоценные металлы и камни, бижутерия;
- Огнеупорные изделия из керамики, изделия из асбеста, стекло и стекловолокно;
- Сахар и кондитерские изделия;
- Живые животные, прочие продукты животного происхождения;
- Мясо и пищевые мясные субпродукты;
- Продукты питания, кофе, чай, какао, масло, рыба, семена;
- Алкогольные напитки: вина, виски, спирт и настойки, табак;
- Косметические средства, воски, крахмалы, фотобумага и химические продукты, препараты;
- Продукты органической и неорганической химии, лекарства;
- Изделия из пластмассы, резины, кожи, сумки;
- Дровесина, бумага, картон и изделия из них;
- Текстильная продукция, ковры, линолеум, клеенка, одежда, обувь;
- Также перечень товаров постоянно пополняется [5].

Перечень товаров, по которым ЭСФ выписываются посредством Модуля Виртуальный склад, утверждается уполномоченным органом и размещается на его интернет-ресурсе. В настоящее время на официальном интернет-ресурсе КГД МФ РК в разделе Электронные счета-фактуры размещен Список кодов ТН ВЭД ЕАЭС, по которым ведется Виртуальный склад [6].

Учет остатков на виртуальном складе Основная особенность ВС в том, что в этой системе ведется учет остатков по некоторым товарам. Выписать ЭСФ при реализации таких товаров покупателю не получится, если на виртуальном складе нет достаточного остатка. Система блокирует такие операции.

В виртуальном складе отражаются любые движения по товарам. Некоторые операции автоматически изменяют состояние остатков на ВС. Например, если поставщик выпишет в ваш адрес ЭСФ с товарами, коды ТН ВЭД которых входят в список товаров ВС, то эти позиции будут списаны из остатков поставщика и поступят к вам на Виртуальный склад. Прочие операции: списание, перемещение, производство, комплектация/разукomплектация номенклатуры и др. Налогоплательщик самостоятельно отражает в системе. Для этого в модуле Виртуального склада создаются соответствующие документы - форма ВС с нужным типом операции. Остатки вводятся по состоянию на текущий момент времени, первичным документом для прихода товара будут являться декларации на товары, заявления о ввозе или сертификата происхождения. Следует помнить, что остатки могут корректироваться на виртуальном складе автоматически, т.е. без непосредственного участия налогоплательщика, например, посредством выписки электронного счет-фактуры.

В случае же, если в адрес налогоплательщика выписана электронная счет-фактура по товару, учитываемому на ВС, но налогоплательщик приобретает этот товар не в целях реализации, то в системе предусмотрена возможность проведения таких операций как списание, перемещение, производство [7].

На начальном этапе модуль ВС распространяется на налогоплательщиков, реализующих автотранспортные средства, в отношении которых согласно решению Совета Евразийской экономической комиссии от 14 октября 2015 года № 59 применяются пониженные ставки ввозных таможенных пошлин. С 6 апреля 2018 года модуль «Виртуальный склад» распространяется на 235 кодов ТН ВЭД ЕАЭС автотранспортных средств.

На сегодня нет официальной информации, подтверждающей, что в модуле ВС с 1 января 2019 года должны учитываться все товары из Перечня изъятий. Перечень товаров, подлежащих учету на ВС, утверждается Министерством Финансов, согласно проекту приказа в 2019 году предусматривается 360 товарных позиций [8].

Список литературы:

1. [<https://uchet.kz/news/kak-rabotat-s-virtualnym-skladom/>]
2. [<https://kursiv.kz/opinions/2019-07/virtualnyy-sklad-stal-obyazatelny-m-dlya-novykh-grupp-tovarov>]
3. [<https://cdb.kz/sistema/novosti/korotko-o-virtualnom-sklade/>]
4. [<https://pro1c.kz/news/zakonodatelstvo/chto-takoe-virtualnyy-sklad-vs-i-osnovnye-principy-ego-raboty/>]
5. [<https://tnved.info/perechen-izyatiy>]
6. [<https://pro1c.kz/hotline/tipovye-resheniya/tovary-virtualnogo-sklada-chto-eto/>]
7. [https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=34087737]
8. [<https://pro1c.kz/hotline/komitet-gosudarstvennykh-dokhodov/kto-dolzhen-rabotat-v-module-virtualnyy-sklad-/>]

ORIGIN OF SUMERIAN-BABYLON ACCOUNTING

FEDENKO A.S.

student of the group UA-18-2

AUBAKIROVA G.T.

c.ph.s., professor

Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz,
Karaganda, Republic of Kazakhstan

Annotation. The article highlights the history and description of the Sumerian-Babylonian accounting. It also describes the production of the material basis for accounting and how people kept records. A comparison is made with Ancient Egypt and the differences and similarities of these economies are revealed.

Key words: accounting, economy, income-expenditure account, document.

Sumer, and later the Babylon civilization settled down between the rivers Tiger and Euphrates at the coast of the Persian Gulf. The history of Babylon had its ups and downs. It was defeated by Assyria and Persia, but, revived again. Among the many achievements of the Sumerians, one can also call an accounting.

Records were conducted on clay tables with cuneiform writing. The tablets were made of wet clay of different sizes. Babylonians used a stick to write on it from the both sides. After that the tables was dried up on the sun or was burned. In addition to clay as a writing material there were

also used tables made of wood, stone, metal and ivory.

The main system of calculation was six-denary, not decimal. Difficult mathematical calculation were widely used in the accounting, such as proportions, fractions, equations, progressions. Calculating tables including ratios of the various measures necessary for simplification were applied.

The order of registration and contents of documents was formed gradually. Counters of a different configuration object. With development of economy documents have similarity with modern ones due to graphing. External registration was sustained in accordance with the established procedure: the press, dates, names of responsible persons and accountants, and witnesses of transactions. The contracts indicated that at the end of term of the transaction the documents are divided. The documents legally maintained were placed in envelopes that were also made of clay and sealed. The documents could have an opening in the middle for a threading on a lace or a stick. The documents were stored in baskets or vessels. A label with the indication of purpose of documents and time of their drawing up was attached to each container.

Unlike Ancient Egypt, the bigger number of people knew calligraphy on coast of the Persian Gulf. Obviously, it was caused by less “sacred” character of the accounting, and its reliability was supported by a civil, legislative rights. The temples were combined in cult, scientific and commercial institutions. Except ability to write, accounting workers should have understood the legislation and mathematics, to master singing and musical art, to know rituals and, if course, the accounting. Positions of the accounting worker was prestigious and was more freely than in Egypt. There were also ranks of accounting positions.

In farms of Ancient Babylon, as well as in economy of Ancient Egypt, inventory and income-expenditure forms of the accounting were widespread. The leading role was allocated to the accounting of agricultural works. Inventors of field with the indication of the sizes, productivity, suitability to the processing, as well as responsible persons were assigned. The classification of inventories of working cattle was observed, and also its work capacity and transfer on the contents to responsible persons was considered. Questions of the organization of the accounting of work were especially accurately solved. The account was carried out in three directors: the accounting of the personnel, working hours and the maintenance of labor. Employment was made out by the contract with the indication of term of use, nature of works and a size of payment. From documents, it is known that the liability of officials for the received means which was high and rigid was established. In the accounting of warehouse operations, the development received receipt and disbursement of funds in income-expenditure accounts and inventories when checking balances or registering receipts and expenditures separately.

Definition of expenses for production became an important component of the accounting. Production came to an end with delivery of the made product on the central warehouses, and calculations with the state were reduced to distribution of means in natural expression.

The special place was occupied by the accounting of calculations. As the calculations were carried out within a subsistence economy, they didn't cover all economy. The calculations were conducted in weight units, as coins didn't exist.

Powerful attempt to order system of calculations was made by best-known of the Babylon tsars – Hammurapi. The principle of an equal liability was put in a basis of the code of laws of Hammurapi – an eye for an eye, a tooth for a tooth. Articles devoted to legal regulation of the property and settlement relations, contained more human norms. Except for legal norms, laws contained also economic norms: the sizes of compensation with differentiation by types of works, a guarantee of legal protection of property, the obligatory notice on transactions with real estate of city and judicial authorities, entries in accounts only on basis of tables, assured by the press, etc.

Thus, primary documents could be separated from documents of the current accounting, but it is almost impossible to distinguish the last from the reporting. In fact, the report was also income-expenditure accounting in a month. The aspiration to unification is shown in submission of some documents in a tabular form where arrival and an expense placed consistently. Centralization of economy caused also the monitoring system which was based on the reporting and checks. Control

functions were assigned to special officials. Submission of reports from heads of works was necessary.

list of references

1. History of accounting. Aubakirova G.T. 2019.
2. History of Accounting and Accountants: Richard Brown 1995.
3. Studies in the History of Accounting: A.C. And B.S. Yamey 1956.
4. History of Accounting, Business Administration Doctrines and Development of New Methods of Management in Italy. Petrukhin N., Terzani S. 2008.

ЖОБАЛАРДЫ ТАҢДАУДАҒЫ ҚҰНДЫ ДИСКОНТТАУ РӨЛІ

ХАЛИЛИНА А. Б.

ӘКІМ Ж. А.

Уа-18-1к тобының студенті,

ХАСЕНОВА Г. Т.

экономика ғылымдарының магистрі, аға оқытушы

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,

Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация – мақалада жүйелік пайдаланушыларға ақпараттық сигналдарды дұрыс және жедел түзетуді жүзеге асыруға мүмкіндік беретін динамикалық элемент ретінде дисконт шамасының ұғымын ашу жүзеге асырылады. Бұл тәсіл корпоративтік кредиттеу процесінде объектілердің кепілдік құнын басқару үшін дисконтты болжаудың тиімді үлгілерін енгізу арқылы іске асырылады.

Кілт сөздер: ДКБ – 2020, Кызылорда облысы, өндіріс

Ағымдағы құн-болашақ ақша ағындарының дисконтталған құны. Дисконттау әдісін пайдалана отырып, біз болашақ ақша ағындарының ағымдағы құнын біле аламыз, яғни болашақта белгілі бір құн бойынша белгілі бір соманы алу үшін қанша қаражат салу керек екенін біле аламыз. Дисконт (ағылш. Discount-шегерім) - тауар бағасының биржалық және валюталық мәмілелердегі валюта шегерімі; вексельді есептеу кезінде банк алатын есеп айырысу пайызы (вексель бойынша төлем төлеу мерзімі басталғанға дейін банк вексель ұстаушылардан оны сатып алған кезде). Қазіргі уақытта арасындағы айырмашылық ретінде анықталады бағамен өтеу кезінде бағасы мен өтеу сәтіндегі немесе номиналдық құны бағалы қағаздың арасындағы форвард бағасы (баға мерзімді мәмілелер жүзеге асырылатын форвардтық операциялар, өтелетін белгілі бір мерзімде) және баға дереу жеткізу валютасын баға арасындағы белгілі бір тауар жеткізілетін әр түрлі мерзімде жүргізіледі. Биржалық мәмілелерде – егер тауардың сапасы шартта көрсетілген сападан төмен болса, ресми валюталық бағамнан төмендеу жағына ауытқу "валюталық мәмілелердегі оның бағасынан шегеру" – ресми валюталық бағамнан ауытқу. Вексельдерді және басқа да бағалы қағаздарды мерзімі аяқталғанға дейін жеңілдікпен сатып алу вексельдердің дисконты деп аталады. Есептік процент немесе дисконттық (есептік) құн номиналдық құн мен төленген сома арасындағы айырма болып табылады. Аннуитеттің болашақ құны-аннуитетке енгізілген әрбір жеке төлемнің немесе түсімнің болашақ құнының сомасы.

Мысалы. 3 жыл ішінде біз жылдық 10% мөлшерлемен 250 мың теңге инвестициялай аламыз. 250 мың аннуитеттің болашақ құны қандай?

Есепте болашақ құн формуласы қолданылады әрбір кезең үшін бөлек есептеледі.

Болашақ құны-250 мың, әр жылдың соңында 3 жыл ішінде инвестицияланатын болады.

1 жыл: $250000 \cdot (1+0.1)^2 = 302500$

2 жыл: $250000 \cdot (1+0.1) = 250000 \cdot 1.1 = 275000$

3-ші жыл: $250000 * 1 = 250000$

Барлығы: 827500 теңге.

Есептеуді жеңілдету мақсатында 1 теңге аннуитетінің болашақ құнының кестесі пайдаланылады: $250000 * 3.31 = 827500$ теңге.

Аннуитеттің ағымдағы (дисконтталған) құны – аннуитетке енгізілген әрбір жеке төлем мен түсімнің ағымдағы құнының сомасы. Болашақ түсімдер мен төлемдердің ағымдағы құнын анықтау үшін аннуитеттің ағымдағы құны қолданылады.

Мысал. 3 жыл үшін жылдық 10% - бен 250000 теңге мөлшеріндегі аннуитеттің ағымдағы құны ағымдағы (дисконтталған) құн формуласы арқылы есептеледі-әр кезең үшін жеке есептеледі.

1 жыл: $250000 * (1/(1+0.1)) = 227200$

2 жыл: $250000 * (1/(1.1)^2) = 206570$

3 жыл: $250000 * (1/(1.1)^3) = 187950$

Барлығы: 621720 теңге.

Бұл нәтижеге жеңіл жолмен қол жеткізуге болады, яғни біз 1 теңге аннуитетінің ағымдағы (дисконтталған) құнының формуласын пайдаланамыз: $250000 \text{ теңге} * 2.4868 = 621720 \text{ теңге}$. Аннуитеттің кейбір заңдары бойынша тұрақты немесе өзгертін сериялар кездесетін барлық жағдайларда бастапқы сәтке және төлемдердің толық ағынының мерзіміне сәйкес келмейтін мерзімге назар аудару керек. немесе анут: $250000 \text{ теңге} * 2.4868 \text{ УКЛ}$ аннуитет құнына есептелген. Аннуитеттерге үлкен қызығушылық бар.

3.есепте негізгі (немесе операциялық), инвестициялық және қаржылық қызметті жүзеге асыру нәтижесінде алынатын ақша ағыны (ағыны) туралы барлық деректер, сондай-ақ қаржы қызметінде пайдаланылатын таза ақша қаражаты, ақша қаражаты мен олардың баламаларының таза ұлғаюы, жыл басындағы және аяғындағы ақша қаражаты мен олардың баламалары көрсетіледі. Ұйымдар жасаған "ақша қозғалысы туралы есеп" заңды тұлғаның қаржылық жағдайындағы өзгерістерді бағалауға мүмкіндік береді, бұл есепті кезеңде операциялық (кіріс алатын негізгі қызметте және инвестициялық және қаржылық қызметке қатысы жоқ өзге де қызметте), инвестициялық (ұзақ мерзімді алаштарды сатып алу және сату) және қаржылық қызметте (меншікті капитал мен қарыз қаражатының мөлшері мен құрамының өзгеруі нәтижесі болып табылатын заңды тұлғаның қызметінде) қаражаттың түсуі мен жұмсалуды туралы оларды хабардар етеді. Ақша қаражатының қозғалысы туралы есеп ұйымның есепті жылдағы қаржылық есептілігінің құрамында ұсынылады. Ақша қозғалысы операциялық, инвестициялық және қаржылық қызмет тұрғысынан алынған мәліметтердің мазмұнын ашу үшін қажет, бұл заңды тұлғаның қаржылық жағдайын және қызмет түрлерінің әсерін бағалауға мүмкіндік береді.

Осылайша, жобаларды таңдау кезінде дисконттау құны ерекше болып табылады. Дисконтталған құн әртүрлі мерзімдерде алынатын төлемдер ағынын салыстыру құралы ретінде экономика мен қаржыда кеңінен қолданылады. Дисконтталған құн моделі инвестордың осы ақша ағынын алу үшін қандай қаржы салымдарының көлемін жасауға дайын екенін анықтауға мүмкіндік береді. Болашақ төлемдер ағынының дисконтталған құны дисконттау ставкасына байланысты анықталуы мүмкін дисконттау ставкасының функциясы болып табылады: баламалы салымдардың кірістілігі; қаражат тарту (қарыз алу) құны; инфляция; алдағы төлемдердің күтілетін ағыны; болашақ төлемдер ағынына байланысты тәуекел; басқа факторлар. Дисконтталған құн көрсеткіші қаржылық қарыздардың амортизациясын есептеу үшін негіз ретінде пайдаланылады.

Әдебиеттер тізімі:

1. Михайлова Н. капитал кірістілігінің негізгі нарықтық қаржы индикаторларын пайдалану жолымен дисконттау мөлшерлемесінің негіздемесі. [https://www.cfin.ru/finanalysis/discount_rate.shtml]

2. қаржы есебі-оқу құралы. [<http://library.psu.kz/fulltext/buuk>]

3. Полтева Т. В, Колачева Н. В. инвестициялық жобалардың тиімділігін бағалау кезінде дисконттау мөлшерлемесін анықтау әдістері / Т. В. Полтева, Н. В. Колачева.[—2015.— №3(46).—С. 82–85.]

Секция 11. ЭКОЛОГО-КОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ

ТЕМІРТАУ ҚАЛАСЫНЫҢ ЭКОЛОГИЯЛЫҚ МӘСЕЛЕЛЕРІ

АБАХАНОВА Н.И.

У-11 қаз тобының студенті

УСЕНБАЕВА К. А.

жоғары санатты оқытушы

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қаласы

Аннотация: Теміртау қаласының барлық аумақтары қоршаған орта жоғары дәрежеде техногендік әсерлерге ұшырап, өмір сүруге жайсыз орта қалыптасқандығын анықталған. Теміртау атмосферасының ластануына себеп болатын негізгі көздер қала маңында және аймағында орналасқан металлургиялық өнеркәсібі, металдарды өңдеу, химиялық өнеркәсіп, автокөліктер және электроорталық болып табылады.

Түйін сөздер: Атмосфера, ластану, қоршаған ортаны қорғау, экология.

Адам табиғаттың бел баласы, біздің күнделікті тіршілігіміз өзімізді қоршаған ортаға тікелей байланысты, ауамен тыныстаймыз, суды ішеміз, жерді басып жүреміз. Олай болса айналаның адамның денсаулығына, тіршілігіне етер әсері мол, бүгінгі таңда мұны ғалымдар экология деп атайды. Қазір жер жүзінде табиғат аясының әуелдегі бек таза қалпынан біраз ауытқыған туралы аз айтылып жүрген жоқ. Оның ішінде технологияның қарыштап дамуына байланысты ауа қабатының жыртылуы, жердің өз кіндігінен ауытқуы сияқты жан шошырлық жорамалдар да бар. Ал күнделікті демалатын ауа, ішетін су сияқты тіршілік көздерінің бүлінгені жөнінде бәрі айдан анық біледі[1].

«АрселорМиттал Теміртау» компаниясының иелігіндегі металлургиялық комбинаттың мұржаларынан шыққан қою түтінге бұл күнде көз де үйреніп, қала тұрғындары да көндігіп кеткендей. Дегенмен, батпандап кіріп, мысқалдап шығатын бұл қауіптің алдын алмаса болмайтын түрі бар. Өйткені Теміртаудың экологиялық апаттың аз-ақ алдында тұрғаны жасырын емес. Жарты ғасырдан бері қаланы ғана емес, облысымызды жарылқап келе жатқан металлургиялық комбинаттың «ат қорасында» миллиондаған тонна өндірістік қалдық жиналып қалған. Қазіргі таңда өндірістік алпауыттың иелегінде әрқайсының тереңдігі 15 метрге жететін тоғыз қалдық жинағыш бар. Көп жылдардан бері осы өндірістік қоқыс төгілген шұңқырлар қоршаған ортаны аяусыз ластап келді. Әсіресе бұл көрініс күн жылыда күшіне мінеді. Жел ұшырған улы тозаң айналаға түгел тарап, ұзақ уақыттан бері жергілікті тұрғындардың түрлі ауруларға ұшырауына сүбелі «үлесін» қосып келді. Жаңбыр және қар суымен араласқан әлгі шаң-тозаң мен улы газ топыраққа сіңіп, су қоймаларына құйылып, табиғатқа орасан зор зиянын тигізіп келе жатқаны да жасырын емес.

Теміртаудағы металлургия кәсібі сондай экологиялық проблемалардың бірі болып табылады. Яғни, Теміртау қаласының барлық аумақтары қоршаған орта жоғары дәрежеде техногендік әсерлерге ұшырап, өмір сүруге жайсыз орта қалыптасқандығын анықталған. Теміртау атмосферасының ластануына себеп болатын негізгі көздер қала маңында және аймағында орналасқан металлургиялық өнеркәсібі, металдарды өңдеу, химиялық өнеркәсіп, автокөліктер және электроорталық болып табылады. Себебі әр түрлі химиялық заттардың ағзаны уландырғыш әсері әр түрлі болады. Бұл жерде Теміртау қаласының өмір сүру ортасында кездесіп отырған ауыр металдар, оның ішінде ауыр металдар өзінің ағзаға зияндылығы жағынан өте қауіпті улы заттардың қатарына жатады. Осыдан қоршаған орта нысандарының ластануына байланысты ағзаның қорғаныс

механизмдерінің бұзылуы және оның жаңа экологиялық-гигиеналық ортаға бейімделуіне тигізетін әсерін зерттеудің маңызы артып отыр[2].

Қаңтар айы зерттеулері бойынша шектеулі-рұқсатты концентрация мөлшерінің асқаны мына қоспалардан байқалады: аммиак – 8 және 9 ықшамаудандарында 1,1ден бастап 3,9-ға дейін ШКМ күндізгі уақыт аралығында. Көмірсутектің артық мөлшері 8, 17, 21 қаңтарда 68 орамда және 8, 9 ықшамаудандарында байқалды. Көміртек оксиді - қала бойынша 5 ШКМ дейін жоғарылады. Азот диоксидінің мөлшерден тыс қолдануы бір уақытта байқалды, ол 18 қаңтарда күндізгі уақытта 8 ықшамауданында. Күкіртті сутек қоспасының шектен тыс қолданылуы түгел қалай бойынша күндізгі және түнгі уақыттарда байқалды. Қорытындылар үнемі әр түрлі. Таңертең - ауаның кейбір көрсеткіштері басқа, кешке басқа[3].

Осындай зерттеу жұмыстарын ЖШС "ЭкоЭксперт" аналитикалық тәуелсіз эксперттар жүргізді. Компания директоры зерттеу қорытындылары бойынша ақпарат берді. Ол ақпарат бойынша қар құрамынан көміртек, кремний және көптеген басқа элементтер мен металдар тапқан. Зерттеу барысында металл құрамында титан, барий, ванадий, кадмийдың көп мөлшері байқалған және сынамада темір көп байқалды.

Қарағанды облыстық департаментінде Теміртау қаласының атмосфералық ластануына АҚ "АрселорМиттал Теміртау" негізгі себеп болып отыр.

«2017 жылғы Теміртау қаласындағы шығындылардың жалпы көлемі 283 831 тоннаны құрады, ал «АрселорМиттал Теміртау» - 221 691 тоннаны құрады, бұл жалпы ластанудың 77 пайызын құрайды», - деді облыстық экология департаментінің басшысы Қанат Мұсапарбеков[4]. «ТЕМК» АҚ - 3 747 тонна, 1,3%, Bassel Group LLS - 19,581 тонна, 6,8%, «Carcement» - 1,250 тонна 3,9%, «Central AsiaAcement» - 100 тонна, 0,003% кәсіпорындардың үлесі 1% құрайды. Жеке жылудың үлесі 1% - 3430 тонна, автокөлік - 25 мың 111 тонна, бұл жалпы үлестің 8,7% құрайды.

Экологтар мен метеорологтар Теміртау қаласының бес ауданында - 68-ші кварталда, 9-шағын ауданда, 7 шағын ауданда, 8 шағын ауданда және ескі қалада ауаның жағдайын зерттеді. Зерттеу бойынша:

Кесте 1. Сутегі сульфиді

Аймақтар	Стандартты жағдайда	% есебімен
68 орам	0,008%	0,010%
7 ықшамаудан	0,008%	0,010%
8 ықшамаудан	0,008%	0,012%
9 ықшамаудан	0,008%	0,011%
Ескі қала	0,008%	0,012%

Кесте 2. Көміртек оксиді

Аймақтар	Стандартты жағдайда	% есебімен
68 орам	5,0%	5,2%
7 ықшамаудан	5,0%	10,2%
8 ықшамаудан	5,0%	12,2%
9 ықшамаудан	5,0%	11,1%
Ескі қала	5,0%	6,6%

Теміртау қаласы орналасқан Қарағанды облысы - Қазақстандағы ең ірі ауаны ластаушы болып табылады. Теміртауда, Қазгидромет есептеулеріне сәйкес 2017 жылдың бірінші жартысында атмосфераның ластану деңгейі өте жоғары деп бағаланды. Ал 2017 жылдың желтоқсанында Теміртауда сутек сульфидінің рұқсат етілген концентрациясынан 11 есе асып кетуі байқалды.

Қоршаған табиғи ортаның химиялық заттармен ластануы, оның ішінде антропогендік химиялық заттармен ластануы иммундық жүйенің әр түрлі бөлімдеріне айтарлықтай әсерін тигізіп, ағзаның оған тән емес иммундық реакциялардың қалыптасуына алып келеді. Техногенді ластаушы физикалық, химиялық және басқа себептер осыны өз қолымен жасаған адамдардың денсаулығына көптеген ауыр әсерлер тигізіп, организмнің түрлі патологиялық жағдайлардың пайда болуына себепші болады. Мемлекетіміздің көптеген ірі өндіріс қалалар аймақтарында қалыптасқан экологиялық жағдайларды биогеохимиялық апатты жағдай деп қарастыруға болады. Осындай өзгерістерге химиялық заттардың болмашы көлемдегі әсері де алып келуі мүмкін. Себебі, әр түрлі химиялық заттардың ағзаны уландырғыш әсері әр түрлі болады. Теміртау қаласының барлық аумақтары қоршаған орта жоғары дәрежеде техногендік әсерлерге ұшырап, өмір сүруге жайсыз орта қалыптасқандығын анықтады. Бұл қоршаған ортаға, оның ішінде атмосфералық ауада, суда және топырақта ауыр металдар шоғырлану деңгейі қалыпты гигиеналық шамадан жоғарылауына әкеліп соғады. Бұл жерде Теміртау қаласының өмір сүру ортасында кездесіп отырған ауыр металдар, оның ішінде ауыр металдар өзінің ағзаға зияндылығы жағынан өте қауіпті улы заттардың қатарына жатады.

Қорыта келгенде, қоршаған орта нысандарының ластануына байланысты ағзаның қорғаныс механизмдерінің бұзылуы және оның жаңа экологиялық-гигиеналық ортаға бейімделуіне тигізетін әсерін зерттеудің маңызы артып отыр. Бұл жағдай әсіресе ағзасы жарақатқа тез шалдығатын балалар организміндегі иммундық және бейімделгіштік реакциялардың жағдайын тексерудің маңыздылығы аса жоғары екенін көрсетеді.

Әдебиеттер тізімі:

1. Алтайбаева, С. Жерде - күл, көкте - түтін, суда - сынап. Теміртау Қазақстандағы ең лас екі қаланың бірі: С. Алтайбаева Құрыш қала. Теміртау.- 2012.- 5 қаз. (№40).- 4 б.
2. Бегенеев, А. Экономикалық серпіліс табиғатқазалалын тигізбесін: А. Бегенеев Құрыш қала. - Теміртау.- 2013.- 11 қаңт. (№2).- 3 б.
- 3 Күйелеш қар, күрсінген қала. Теміртау экологиялық апаттың алдында тұр ма? Қайрат ӘБІЛДА, «Егемен Қазақстан».
4. Экологические проблемы окружающей среды. Фурсов.В.Н.1991 – 192 бет.

АНАЛИЗ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АТЫРАУСКОЙ ОБЛАСТИ

АТАБАЕВА Л.А.

КУЗЕНЯТКИНА В.Д.

студенты группы: Финансы 216

МЕРЗОЕВА Ю.В.

Менеджмент 212

ТЕМИРТАСОВ А.

САЛИХОВ Д.

ГиМУ 218

КЕНЖЕГАЛИЕВА З.Ж.

доктор PhD, и.о.ассоц. профессора

Атырауский государственный Университет им.Х.Досмухамедова,

г. Атырау, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье мы провели анализ экологической безопасности Атырауской области. В особенности влияние нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности на воздушный бассейн нашего региона. Провели небольшой опрос у местного населения, живущего близ нефтеперерабатывающего завода. Рассмотрели опыт Великобритании по обеспечению экологической безопасности страны.

Ключевые слова: Экологическая безопасность, окружающая среда, экологический ущерб, экономика региона.

В Республике Казахстан одной из самых динамично развивающихся областей является Атырауская область, на территории которой расположены 62 нефтяных, 14 газонефтяных, 3 нефтегазоконденсатных, 1 газоконденсатное месторождение. На сегодняшний день в регионе функционируют 3 нефтегазодобывающие компании-гиганты такие, как: ТОО «Тенгизшевройл», «НКОК», АО «ЭмбаМунайГаз», а также первый в республике нефтеперерабатывающий завод «АНПЗ». При эксплуатации данных предприятий в воздушный бассейн Атырауской области попадают такие загрязняющие вещества как: диоксид серы, сажа, оксид азота, диоксид азота. Только представьте, какой экологический удар получают местные жители, почти каждый день, что приводит к различным хроническим заболеваниям.

Состояние окружающей среды в городе дошло до того, что местные жители в последние дни бьют тревогу и жалуются, что в городе нечем дышать из-за зловония. В связи, с чем приступили к сбору средств для покупки газоанализатора. После жалоб жителей местные экологические инспекторы совместно со специалистами компании «Казгидромет» произвели проверку промышленных зон города. По итогам, которой они заявили, что «концентрация углеводородов в воздухе не превышает допустимые нормы (ПДК СН-5 мг/м³)». Но некоторые местные жители все же считают, что источником зловония в городе является Атырауский нефтеперерабатывающий завод (АНПЗ). [1]

Однако АНПЗ утверждает, что они ведут свою экологическую политику, которая соответствует международным стандартам. Основной ее целью является обеспечение экологической безопасности во время деятельности завода. [2]

Среди областей Казахстана, именно Атырауская область сильно отстает от других областей по уровню экологической безопасности в связи с тем, что проблема загрязнения атмосферного воздуха остается нерешенной. По статистическим показателям общий валовой выброс загрязняющих веществ по форме «2-ТП воздух» составил 107 тысяч тонн или 201 кг на душу населения. Из них уловлено и обезврежено в очистных сооружениях лишь 0,2%, а наш регион занимает по этому показателю последнее, 16, место в республике. К примеру, только за последние несколько лет на заводе ТШО произошло около 700 случаев выбросов сверхустановленных нормативов. В тоже время было сожжено 93 000 тонн газа, а в выброшено более 3 000 тонн загрязняющих атмосферу веществ. «Эмбамунайгаз» в 2018 году выбросил в атмосферу Атырауской области такие загрязняющие вещества, как диоксид углерода, метана и закиси азота.

Изучив информацию с источников, находящихся в свободном доступе, мы решили провести собственный опрос среди населения, живущего близ Атырауского НПЗ. Первым респондентом стал Муратов Жасурбек, который говорит: «Утром и ночью невозможно открыть окно из-за сильного неприятного запаха». Остальные респонденты также жаловались на этот запах. После чего мы рассмотрели «Экологический Кодекс» Республики Казахстан, в котором описывается экологическая экспертиза для проверки обладания нужными документами, объясняющими законна ли деятельность организации, соответствует ли она установленным нормам и требованиям в сфере экологии, а также мы ознакомились с основными принципами экологического законодательства Республики Казахстан которыми являются:

- 1) обеспечить стабильное развитие Республики Казахстан;
- 2) обеспечить экологическую безопасность;
- 3) экосистемный подход при регулировании экологических отношений;
- 4) государственное регулирование и управление в областях охраны окружающей среды и использования природных ресурсов;

- 5) обязательность соблюдения превентивных мер, чтобы предотвратить загрязнение окружающей среды и нанесение ей ущерба в любой форме;
- 6) неизбежность ответственности за несоблюдение экологического законодательства Республики Казахстан;
- 7) необходимость возмещения нанесённого окружающей среде ущерба;
- 8) платность и допустимый порядок влияния на окружающую среду;
- 9) применение лучших ресурсосберегающих технологий при использовании природных ресурсов и влиянии на окружающую среду;
- 10) единство государственных органов по охране окружающей среды;
- 11) побуждение природопользователей к снижению загрязнения окружающей среды и уменьшению отходов;
- 11.1) приоритетность использования и потребления отходов производства вторично;
- 12) доступность информации о экологии;
- 13) гарантия национальных интересов во время использования природных ресурсов и влияния на окружающую среду;
- 14) регуляция экологического законодательства РК с принципами и нормами международного права;
- 15) презумпция экологической опасности планируемой хозяйственной и иной деятельности и обязательность оценки воздействия на окружающую среду, и здоровье населения при принятии решений о ее осуществлении. [3]

Изучив экологический кодекс Республики Казахстан, мы решили рассмотреть опыт зарубежных стран, в качестве примера мы взяли Великобританию. [4]

Великобритания одна из стран, динамично развивающая национальное законодательство в области охраны атмосферного воздуха, уменьшения выбросов загрязняющих веществ, а также, данное государство - это крупный производитель нефтепродуктов, газа и других товаров. Именно поэтому, главной целью власти является обеспечение охраны окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов. Координированием экологических вопросов занимается Министерство по делам окружающей среды. Королевская комиссия и национальные службы надзора взяли на себя ответственность за организацию, прогнозирование и регулирование выбросов загрязняющих веществ в воздушный бассейн. А так же охрана окружающей среды осуществляется и на местном уровне, за это несут ответственность советы графств, местные и городские советы.

Правительство Великобритании старается поддерживать реализацию мер по утилизации вредных выбросов и разрабатывать новые источники энергии. Местные органы власти придают большое значение реализации законов об охране окружающей среды. [5]

Изучив предоставленную нам информацию в свободных источниках, мы взяли для себя определённые рекомендации, которые могут повысить уровень экологической безопасности нашего региона. Это:

1. Ужесточить меры наказания, при нарушении экологического законодательства.
2. Создать новую всестороннюю стратегию для оценки контроля качества и чистоты воздуха. В рамках этой стратегии разработать подход для совершенного мониторинга выбросов вредных веществ и качества атмосферного воздуха.
3. Разработать систему стимулирования промышленных предприятий.
4. Ввести радикальную систему нормативов качества окружающей среды и осуществить переориентацию на новые инструменты природо-охранной политики.
5. Провести радикальные реформы в системе экономических инструментов.

Список литературы:

1. Экология. // В нефтяном Атырау ищут чистый воздух. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://rus.azattyq.org/amp/atyrau-neft-ekologia-vozdukh/28698035.html>. Дата обращения: 26.03.20

2.Охрана окружающей среды. [Электронный ресурс]. Режим доступа:https://www.anpz.kz/ecology_and_safety/environmental_protection/ . Дата обращения: 26.03.20

3.Экологическая экспертиза. [Электронный ресурс]. Режим доступа:<https://royaltau.kz/services/ekologicheskaya-ekspertiza/>. Дата обращения: 26.03.20

4. Экологический кодекс Республики Казахстан. // Кодекс Республики Казахстан от 9 января 2007 года № 212. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/K070000212> . Дата обращения: 26.03.20

5. Экологическое законодательство Великобритании // Сравнительно-правовой анализ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.dissercat.com/content/ekologicheskoe-zakonodatelstvo-rossii-velikobritanii-kanady-i-niderlandov-sravnitelno-pravov>. Дата обращения: 26.03.20

ҚАЗІРГІ ӘЛЕМНІҢ ЖАҒАНДЫҚ ЭКОЛОГИЯЛЫҚ МӘСЕЛЕЛЕРІ ЖӘНЕ ОЛАРДЫ ШЕШУ ЖОЛДАРЫ

ДАРҒҰЛ Н.

РД-18-ІК топ студенті

КЕРНЕБАЕВ А.С.

PhD, доцент

Қазтұтынуодағы Қарағанды Экономикалық университеті
Қазақстан, Қарағанды қ.

Түйіндеме: Мақалада "Қазіргі әлемнің жаһандық экологиялық мәселелері және оларды шешу жолдары" қарастырылады және оларды шешу жолдары. Сондай-ақ жұмыста оқушылардың экологиялық білім беру мәселелері және оның біздің ғаламшарымыздың болашағы үшін қалай маңызды екендігі шешіледі.

Кілт сөздер: Ластану, Экологиялық проблемалар, табиғат, материк, өнеркәсіп, жалақылар, Инвестор қызығушылығы, парник.

Ластану-әлемдегі ең үлкен экологиялық проблемалардың бірі, өйткені ол заманауи өмірдің типтік жанама өнімі болып табылады. Мысалы, ауаның ластануы қазбалы отынды, сондай-ақ өнеркәсіптік кәсіпорындар мен фабрикалар бөлетін әртүрлі газдар мен токсиндерді жағу нәтижесі болып табылады.

Ластану Қазіргі әлемдегі экологияның барлық қалған проблемаларын тудырады, ол парник әсері, жаһандық жылыну немесе әлемдік мұхиттың ластануы. Ластау және қазіргі өмір қолын ұстап тұрғандай, бірақ ауаның ластануына байланысты шығындар мен салдары елемеуге болмайды. 2012 жылы Массачусетс технологиялық институты жүргізген зерттеуге сәйкес ауаның ластануы Қытай экономикасына 2005 жылы 112 миллиард долларға айналды. Гонконгта 2013 жылы ауаның ластануына байланысты медициналық шоттар мен өнімділіктің жоғалуы 39,4 млрд Гонконг долларын құрады. Ластануға жұмсалған шығындарды қазір өнеркәсіптік кәсіпорындар бастан кешіруде, олардың өнімділігі төмендеуде. Қатты ластанған аудандар онда орналасқан қызметкерлерді жалдау мен ұстап тұруды қиындатады, бұл қызметкерлерді тарту және ұстап қалу үшін оларды неғұрлым жоғары жалақы төлеуге мәжбүр етеді. Бақыланбайтын ластану инвесторлардың қызығушылығын төмендетуі мүмкін [1]. Өз өнімдерін қауіпсіз өндіру үшін компаниялар қатты ластанған аудандарда дүкенді жабу және өз қызметін аз ластанған орындарға көшіру қажет болуы мүмкін. Сонымен қатар, ластану басқа да деструктивті процестердің, оның ішінде парникті әсердің немесе климаттық жылынудың себебі болып, қазіргі заманның негізгі экологиялық проблемаларын тудыратады. Әлемдік мұхитқа адамзат әртүрлі әсер

етеді. Мысалы, жаңа материк қалыптастыратын қалдықтарды тастау арқылы. Бірақ оған парниктік әсер етеді. Планета Жер, шыны жылыжай сияқты, сондай-ақ өсімдіктер толы! Өсімдіктер жердегі парник әсерін теңдестіруге көмектесе алады. Барлық өсімдіктер – алып ағаштардан мұхиттағы кішкентай фитопланктонға дейін-көмірқышқыл газын сіңіреді және оттегі бөледі. Мұхит ауадағы артық көмірқышқыл газын жұтады. Өкінішке орай, мұхиттағы көмірқышқыл газының көбеюі суды өзгертеді, оны қышқыл етеді. Бұл мұхиттың қышқылдығы деп аталады. Қышқыл су кейбір моллюскалар мен маржан сияқты көптеген теңіз жануарлары үшін зиянды болуы мүмкін, мұхиттың басқа тұрғындары үшін азық-түлік болып табылатын планктон Атмосферадағы тым көп парниктік газдардан мұхиттардың жылынуы, сондай-ақ осы организмдер үшін зиянды болуы мүмкін. Жылы су, Мысалы, Маржан түсінің негізгі себебі. [2].

Әлемдік мұхиттың ластануы: себептері мен салдары

Судың ластануы: Өсіп келе жатқан өнеркәсіп су сапасына да әсер етеді. Ағынды суларды тазартудың қолайсыз әдістері арқылы табиғи су ортасына жатпайтын заттардың барлық түрлері су қоймаларына жіберіледі. Су сапасының төмендеуі, басқалармен қатар, ауыл шаруашылығы өнеркәсібіндегі тыңайтқыштардың тым көп мөлшерін пайдаланумен және жер үсті және су көлігімен пайдаланылған газдардың шығарындысынан туындады. Тұщы су мәселесі: Әлемде сумен қамтамасыз ету тапшы болып отыр. ДДҰ / ЮНИСЕФ - тің сумен жабдықтау және санитария мониторингі бойынша бірлескен бағдарламасына сәйкес 2,5 миллиард адамның (әлем халқының шамамен 36%-ы) бұрынғысынша жақсартылған санитарлық-техникалық құралдарға қол жеткізе алмайды. 2012 жылы 748 миллион адам қауіпсіз емес көздерден ауыз су алуды жалғастырды. Дүниежүзілік жабайы табиғат қоры 2025 жылға қарай су тапшылығы әлем халқының үштен екі бөлігіне жуығын қозғайтынын ЕСКЕРТЕДІ [3].

Орманды кесу бірқатар себептер бойынша орын алады: Ауыл шаруашылығы; Мал шаруашылығы, әсіресе ірі қара мал үшін; Аралау материалдарын алу және өнеркәсіптік өндіріс үшін дайындау. Ағаштар мен басқа да өсімдіктердің жоғалуы климаттың өзгеруіне, шөлейттенуге, топырақ эрозиясына, егістіктің азаюына, су басуына, атмосфераға парниктік газдардың шығарылуын ұлғайтуға және байырғы халықтар үшін көптеген проблемаларға алып келуі мүмкін. Ормансыздықтың ең қауіпті және қауіпті зардаптарының бірі-тіршілік ету ортасының жоғалуынан жануарлар мен өсімдіктер түрлерінің жоғалуы; біз тек бізге белгілі адамдарды ғана емес, сонымен қатар бізге белгісіз адамдарды де жоғалтамыз [4].

Экологиялық проблемаларды шешу түрлі елдер үкіметтерінің ерік-жігері мен ниеттеріне байланысты. Онсыз жаһандық нәрсені өзгертуге болмайды. Егер тиісті қайта өңдеу болмаса, халық қоқысты бөлуге тырыспаса, әр түрлі контейнерлерден барлық қалдықтар бір қоқыс үйіндісіне түседі. Сонымен қатар, өнеркәсіптік өндіріс ластанудың негізгі көзі болып табылады. Демек, қоршаған ортаға ластануды болдырмау бойынша неғұрлым жетілдірілген технологиялар қажет. [5];

Осы мәселенге көп көңіл бөлініп, инвесторлардың қызығушылығын тарту мақсатында, көптеген проекттер қорғалынылса, маңызды бір проблемалардың шешімін табу әбден мүмкін. Тағы бір біздің ойымызша - қарапайым түрінен бастасақ. Мысалға, пластикалық ыдыстарды лақтырмай белгілі бір тор көзіне тіпті осының өзіне жас өспірімнен ой-пікір жинап қорғалған проекттен бір нәтиже шығару арқасында, осылай болсын табиғатты ластамай қоқыс көбейтпегіміз едік. Табиғатты аялайық!

Әдебиеттер тізімі.

1. «Экология және қоршаған ортаны қорғау» 2006 жыл Асқарова Н.И.
2. «Жетісу экологиясы» Ахаев. С.Т. Алматы 2003 жыл.
3. Бродский А.К. Жалпы экологияның қысқаша курсы. Оқу куралы. А, 2000.
4. Мамбетказиев Е., Сыбанбеков Қ. Табиғат қорғау. Оқу куралы. А, 2000.
5. Сағымбаев Г. Экология негіздері. А, 1995.

ҚАЗАСТАНДАҒЫ ТАБИҒАТТЫ ҰЙЫМДЫ ПАЙДАЛАНУДЫҢ ЭКОЛОГИЯЛЫҚ-ЭКОНОМИКАЛЫҚ МӘСЕЛЕЛЕРІ

**ДАРИСКАЛИЕВА М.С., МОЛДАГАЛИЕВ С.Б.,
ҚАЙЫРЖАНОВ Е., ЕСТІЛЕУҰЛЫ Р.,
ИЛЬЯСОВ Н., ИЛЬЯСОВ С.**

Х. Досмұхамедов атындағы Атырау мемлекеттік университеті,
Атырау қ, Қазақстан

Аңдатпа: Мақалада ғылыми дереккөздердің негізінде «экология», «экономика» «ғылыми – зерттеушілік» ұғымдарына отандық және шетелдік авторлардың берген анықтамалары бойынша талдау жасалынған. Қазақстандағы табиғатты ұйымды пайдаланудың экологиялық-экономикалық мәселелерін ұйымдастырылған оқу қызметіндегі зерттеушіліктерін дамыту туралы ақпараттар ұсынылады. Соңғы кезде ғылыми білімді қажет ететін жағдаяттарды көптеп кездестіреміз, сол себепті төменгі білім беру ұйымдардан бастап ғылымды қарапайым түсініктермен таныту қажеттігі туындап отыр. Экономика-экологияны оқытуға балалардың қисынды ойын дамытудың құралы ретінде қарап. жаратылыстану Жоғарғы оқу орындарында экономикалық мен экологияны оқытуды ұсына отырып, экономика және экологиялық пәнінің маңыздылығы көрсетілген. Сол арқылы табиғат заңдылықтарын меңгеріп қана қоймай, оны өзіне қызмет етуге бейімдейді, осының негізінде экологиядан алатын ғылыми ұғымдар үнемі тұлғаның ақыл-ойын дамытуға көмектесетіндігі жөнінде тұжырымдар жасалған. Экономика-экология ғылымы туралы педагог - ғалымдар мен практиктердің жүргізген экономикалық және экологиялық зерттеулерінің нәтижелері туралы мәлімет беріле отырып, жоғарғы оқу орындарында білім беруде осы зерттеулерді қолдану студенттердің ойлауының қазіргі заманғы талаптарға сай әрі қарай дамуына негіз бола алатыны жөнінде дәлел келтірілген.

Түйін сөздер: Экология, экономикалық зерттеу, зерттеу қабілеті, ғылыми зерттеушілік, жоғарғы оқу орындарының студенттері, іс-әрекет, ақыл-ой.

Адамның шаруашылық әрекеті табиғаттың өзгеруіне әсер ететін ерекше фактор. Адам еңбек пен ақыл ойдың арқасында қоршаған ортаға бейімделумен қатар, оны өзгертеді. Сондықтан табиғатты өзгерту барысында адамзат оның кейінгі зардаптарын да ескеруі қажет. Табиғат кешендеріне кері әсер ететін озық ғылыми-техниканың тікелей қатысы жоқ. Ол өзгерістерге кінәлы [прогресс](#) емес, техникалық жобаларда адамның шаруашылық әрекетінің әсері есепке алынбаған. Жауын-шашын мөлшерін, топырақ ылғалдығын ескерместен топыраққа минералды тыңайтқыштар енгізу, ол заттардың шайылып, өзендер мен бөгендердің ластануын туғызды. Мұның бәрі қаншама еңбек пен шикізатты зая кетірумен бірге, қоршаған ортаның жағдайын нашарлатады. Ірі [бөгендер](#) салуда аумақтың табиғат ерекшеліктерін ескермеу мезгілсіз батпақтануға, топырақ, өсімдік жамылғысы мен сол жердің [микроклиматының](#) өзгеруіне әкеп соғады. Қазіргі кезде [антропогендік ландшафтар](#) басым. Ландшафтарды жақсарту үшін оларды өзгертетін шаралар жүргізеді. Соның бірі – [мелиорация](#). [Мелиорация](#) жердің жағдайын жақсарту мен оны пайдалану тиімділігін арттыруға бағытталған шаралардың жиынтығы болып табылады. Табиғатты тиімді пайдалану, көркейту және қорғау кешенді түрде қарастырылуы қажет. [Рио-де-Жанейро декларациясының](#) қағидаларын есепке ала отырып Қазақстанның экологиялық қауіпсіздігі проблемалары және қоршаған ортасының жағдайына ғаламдық, ұлттық және жергілікті деңгейде қаралуын қарастырады.

Ғаламдық экологиялық проблемаларға климаттың өзгеруі, [озон қабатының](#) бұзылуы, биоәртүрліліктің азаюы, шөлейттену және жердің құлдырауы (деградация) жатады. Ұлттық экологиялық проблемаларға экологиялық апатты аймақтар; [Каспий теңізі](#) қайраңы

ресурстарын белсенді игерумен байланысты проблемалар; тарихи ластану; трансшекаралық мәселелер; әскери ғарыштық және тәжірибелік кешендер полигондарының әсерін жатқызуға болады. Жергілікті экологиялық проблемаларға ауа бассейнінің ластануын, радиоактивті, тұрмыстық және өнеркәсіптік қалдықтары, табиғи және техногендік төтенше жағдайларды жатқызуға болады. Адам әрекетінен Қазақстан жерінде тез шешуді қажет ететін проблемалар бар[1].

Еліміздің тарихындағы ең қайғылы парақтардың бірі - Семей ядролық сынақ полигонының өмірге келуі Алғашқы атомдық жарылыс дауысы 1949 жылы тамыздың 29-ы, таңғы сағат 7 - де естілді.

Семей ядролық полигоны ауданында 450 - ден астам жер үсті және жер асты ядролық сынақтарының өткізілуі нәтижесінде [атмосфераға](#), [гидросфераға](#) және [литосфераға](#) өте үлкен мөлшерде [радиоактивті материалдар](#) шығарылды. Тек Семей ядролық полигонының ғана емес, соған жақын жатқан орасан үлкен аумақтар да ([Павлодар](#), [Қарағанды](#), [Шығыс Қазақстан](#), [Жезқазған](#) облыстары және [Ресей Федерациясының](#) Алтай өлкесі) радиоактивті ластануға ұшырады. Соның нәтижесінде сол аумақтағы көптеген тірі ағзалар және тұрғын халықтар зардап шекті. Семей ядролық полигонындағы сынақтардың жалпы саны 456 ядролық және термоядролық жарылысты құрады. Олардың 116-сы ашық болды, яғни жер бетіндегі немесе әуе кеңістігінде жасалды. Семей полигонында әуеде және жер бетінде сынақтан өткізілген ядролық зарядтардың жалпы қуаты 1945 жылы Хиросимаға тасталған атом бомбасының қуатынан 2,5 мың есе көп болды. 1949 жылғы 29 тамызда түп-тура таңғы сағат жетіде көз ілеспес жылдамдықпен ұлғайып бара жатқан отты доп кенеттен Жер денесіне қадалып, оны шарпып өтіп, аспанға көтерілген. Тұңғыш атомдық жарылыстың радиоактивті өнімдері аймақтың барлық елді мекендерін жауып қалды. Көрші қонған әскери объектіде не болып жатқаны туралы титімдей түсінігі жоқ жақындағы ауылдардың тұрғындары радиациялық сәуленің сұмдық дозасын алды. Халыққа сынақ туралы ескертілмеген де еді. Ядролық жарылыстар туралы халыққа 1953 жылдан бастап қана ескертіле бастады. Онда адамдар мен малды радиоактивті заттардың таралу аймағынан уақытша көшіру, оларды қарабайыр қорғаныш объектілеріне, орларға немесе кепелерге жасыру көзделді. Бір кездері ядролық полигон нақ Семей жерінде неге құрылды деген сұрақтың жауабын іздегенде сол кезде бұл өңір Кеңес Одағының адам ең аз қоныстанған, сонымен бірге негізгі коммуникация жерлерінен оншалықты қашық емес деген сөздер шыққан. 1989 жылдың ақпанында Семейдегі атом полигонын табу үшін күресті бастауға ұйғарған «Невада - Семей» қозғалысының алғашқы митингісі өткізілді. Оны басқарған – белгілі қоғам қайраткері, ақын Олжас Сүлейменов. Сол жылдың 6 тамызында Семей облысының Қарауыл ауылында ядролық қаруды сынауға мораторий жариялау жөніндегі ұсынысты КСРО және АҚШ Президенттеріне үндеу қабылданды. Онда былай делінген болатын: «Сайын даламыз ядролық жарылыстардан қалтырап бітті, сондықтан да онда ары қарай үнсіз қалу мүмкін емес. 40 жыл ішінде бұл арада мыңдаған Хиросималар жарылды. Біз келешекті қауіппен күтудеміз. Уайымсыз отырып, су мен тамақ ішу, өмірге нәресте әкелу мүмкін емес болып барады. Қазақстандағы ядролық қаруды тоқтату үшін, өз үйімізде бейбітшілік пен тыныштық орнату үшін, өз құқықтарымыз үшін күресу мақсатында біз «Невада - Семей» қозғалысын құрдық». Осы уақытқа дейін үнсіз тығылып келген халық бір дауыстан «ядролық қаруға жол жоқ!», «Сынақтар тоқтатылсын» деп мәлімдеді. Ядролық сынақтардың қатері жөнінде барлық бұқаралық ақпараттары құралдарында, телевидение мен газеттерде әңгіме бола бастады. Түрлі елдердің парламенттері өз сессияларында қозғалыс ұрандарын талқылап жатты. Радиациялық сәулелердің зардаптары жайлы дәрігерлер мен ғалымдардың ашық әңгіме қозғауға батылдары жетті. Бұқараның қысымымен Семей полигонындағы сынақтар саны азая бастаған еді. Халықтың бастамасымен тұңғыш рет КСРО Үкіметі ядролық қаруды сынауға тыйым салу – мораторий жасау туралы шешім шығарды. Қазақстан Республикасының егемендігі туралы Декларацияда ел ауағы ядросыз аймақ деп жарияланды. Қазақстан Президенті Н.Ә. Назарбаев Семей полигонын жабу туралы Жарлық шығарған күні – 1991 жылдың 28 тамызы. Сөйтіп тиянақтылық пен елімталдық көрсеткен

қазақ халқы өз мақсатына жетті: ең үлкен полигон жабылып, атом қаруынан бас тарту әрекеті жасала бастады. Семей полигоны жабылғаннан кейін Ресейдің, АҚШ пен Францияның полигондарында ядролық қаруды сынауға мораторий жарияланды. 1991 жылдың 29 тамызында Семей ядролық полигоны жабылып, 1992 жылдың мамырында оның базасында Курчатов қаласындағы Ұлттық ядролық орталық құрылды[2].

Экономикалық тұрғыда жаһандану ықпалдасудың жалғасуынан және ұлттық экономика мен ғаламдық ауқымдағы нарықтардың өзара байланысын сақтаудан көрінеді. Экономикалық өзара байланыстың мұндай өсуіне сауда, қаржы ағымдары, шетел инвестициялары және жұмыс күші мен технологиялар ағындарының кеңеюі себеп болады. Ғаламдық қоршаған ортаның қазіргі қиындықтарының көпшілігі теңіз ресурстарының жұтаңдауын, климаттың өзгеруін, ормансыздану мен қауіпті қалдықтарды қоса алғанда не тереңдеді, не жаһандық экономикалық тірлік ауқымының кеңеюі нәтижесінде тереңдеуге тиіс. Мысалы, қауіпті қалдықтарды және өнімді сату экологиялық маңызы бар салаларды ғалам бойынша бытыратып, орналастыру кезінде экологиялық қиындықтар тудырады. Қазіргі кезде, мысалы, құрылымдық түзетулер бағдарламасы түріндегі макроэкономикалық саясаттың бұл бағдарламалардан болатын тікелей игіліктерден артып кетуі әлеуметтік және экологиялық шығындарға байланысты бола алатыны кеңінен мойындалады. Мәселен, экономиканы тұрақтандыру мақсатындағы отындық демеуқаржыларды алып тастау кедейшіліктің тереңдеуіне және кейбір елдерде орман экожүйелеріне қысымның артуына алып келеді. Осыған орай экологиялық және солардан туатын әлеуметтік шығындар мен макроэкономикалық саясаттың игіліктерін ескерген жөн.

Дегенмен жаһандану үдерістері табиғат пен экожүйелердің қорғалуына септігін тигізе алады. Жаһандық сауда мен инвестициялар кейбір дамушы елдерге экологиялық таза технологиялардың ірі өндірушілері болуға көмектеседі. Бұдан басқа, қоршаған ортаны қорғауға септігін тигізу мақсатында жаһандану үдерістерін пайдалану мысалдары кездеседі. Мысалы, жеке қаржы институттары шешімдерді қабылдауға және несиелер мен инвестицияларды ұсыну тәжірибесіне экологиялық факторларды ықпалдастыруға бағытталған ішкі саясатты көбірек әзірлейтін болды. Жаһандануды экологиялық тұрақты өндірістік үдерістерге ықпал ету құралдары ретінде қолдануға болады.

Жаһандану үдерістерінен барынша мол игіліктер алу мақсатымен тиімді экономикалық, әлеуметтік және экологиялық саясат әзірлеу үшін қолайлы шарттар құру қажет. Экологиялық саясатты макроэкономикалық шектерге, инвестициялар мен дамуға тиімді ықпалдастыру Мыңжылдық мағлұмдамасында ұйғарылған даму мақсаттарына жету үшін шешуші маңыз алып отыр.

Планетадағы табиғатты пайдалану жағдайы келесі сұрақтарды шешу қажеттілігін жорамалдайды:

- Қоршаған ортаның жай-күйі шекті рұқсат етілген ластанудың артып кетуіне алып келсе, аймақта бір немесе басқа өндірісті дамытуға мүмкіндік бере ме?
- Кейбір ресурстардың шектеулілігіне байланысты экономикалық өсудің қарқыны өзгеруге тиіс пе?
- Болашақ ұрпақтар мүддесінде кейбір табиғи ресурстардың тұтынылуын шектеу қажет пе?
- Қоршаған ортаның ластануы мен оның алдын алуға жұмсалған шығындар экономиканың болашақ дамуына қаншалықты әсер етеді және оны дамытудың ұлттық және халықаралық мақсаттарын қайта қарастыруды ынталандыруы керек пе?
- Бір уақытта экономикалық және экологиялық мәселелерді шешудің негізгі стратегиялық жолдары қандай?
- Табиғи ресурстарды барлау мүмкіндіктері қандай және бұл үдеріске FTӨ-нің әсері қандай?

Экономикалық тұрғыда жаһандану ықпалдасудың жалғасуынан және ұлттық экономика мен ғаламдық ауқымдағы нарықтардың өзара байланысын сақтаудан көрінеді. Экономикалық өзара байланыстың мұндай өсуіне сауда, қаржы ағымдары, шетел инвестициялары және жұмыс күші мен технологиялар ағындарының кеңеюі себеп болады. Ғаламдық қоршаған ортаның қазіргі қиындықтарының көпшілігі теңіз ресурстарының

жұтандауын, климаттың өзгеруін, ормансыздану мен қауіпті қалдықтарды қоса алғанда не тереңдеді, не жаһандық экономикалық тірлік ауқымының кеңеюі нәтижесінде тереңдеуге тиіс. Мысалы, қауіпті қалдықтарды және өнімді сату экологиялық маңызы бар салаларды ғалам бойынша бытыратып, орналастыру кезінде экологиялық қиындықтар тудырады. Қазіргі кезде, мысалы, құрылымдық түзетулер бағдарламасы түріндегі макроэкономикалық саясаттың бұл бағдарламалардан болатын тікелей игіліктерден артып кетуі әлеуметтік және экологиялық шығындарға байланысты бола алатыны кеңінен мойындалады. Мәселен, экономиканы тұрақтандыру мақсатындағы отындық демеуқаржыларды алып тастау кедейшіліктің тереңдеуіне және кейбір елдерде орман экожүйелеріне қысымның артуына алып келеді. Осыған орай экологиялық және солардан туатын әлеуметтік шығындар мен макроэкономикалық саясаттың игіліктерін ескерген жөн.

Дегенмен жаһандану үдерістері табиғат пен экожүйелердің қорғалуына септігін тигізе алады. Жаһандық сауда мен инвестициялар кейбір дамушы елдерге экологиялық таза технологиялардың ірі өндірушілері болуға көмектеседі. Бұдан басқа, қоршаған ортаны қорғауға септігін тигізу мақсатында жаһандану үдерістерін пайдалану мысалдары кездеседі. Мысалы, жеке қаржы институттары шешімдерді қабылдауға және несиелер мен инвестицияларды ұсыну тәжірибесіне экологиялық факторларды ықпалдастыруға бағытталған ішкі саясатты көбірек әзірлейтін болды. Жаһандануды экологиялық тұрақты өндірістік үдерістерге ықпал ету құралдары ретінде қолдануға болады[3].

Жаһандану үдерістерінен барынша мол игіліктер алу мақсатымен тиімді экономикалық, әлеуметтік және экологиялық саясат әзірлеу үшін қолайлы шарттар құру қажет. Экологиялық саясатты макроэкономикалық шектерге, инвестициялар мен дамуға тиімді ықпалдастыру Мыңжылдық мағлұмдамасында ұйғарылған даму мақсаттарына жету үшін шешуші маңыз алып отыр.

Планетадағы табиғатты пайдалану жағдайы келесі сұрақтарды шешу қажеттілігін жорамалдайды:

- Қоршаған ортаның жай-күйі шекті рұқсат етілген ластанудың артып кетуіне алып келсе, аймақта бір немесе басқа өндірісті дамытуға мүмкіндік бере ме?

- Кейбір ресурстардың шектеулілігіне байланысты экономикалық өсудің қарқыны өзгеруге тиіс пе?

- Болашақ ұрпақтар мүддесінде кейбір табиғи ресурстардың тұтынылуын шектеу қажет пе?

- Қоршаған ортаның ластануы мен оның алдын алуға жұмсалған шығындар экономиканың болашақ дамуына қаншалықты әсер етеді және оны дамытудың ұлттық және халықаралық мақсаттарын қайта қарастыруды ынталандыруы керек пе?

- Бір уақытта экономикалық және экологиялық мәселелерді шешудің негізгі стратегиялық жолдары қандай?

- Табиғи ресурстарды барлау мүмкіндіктері қандай және бұл үдеріске ҒТӨ-нің әсері қандай?

- Отынның, энергияның және басқа табиғи ресурстардың дәстүрлі түрлерін дәстүрлі емес түрлерімен алмастыру мүмкіндіктері қандай?

- Планетада (елде, аймақта) бар табиғи ресурстар, олардың геологиялық орны мен жағдайы экономикалық дамудың мақсаттары мен қажетті қарқынына сәйкес келе ме?

Экономика адамдардың қажеттіліктерін қамтамасыз етуге тиіс, бірақ Жердің нақты ауқымы шектеулі болғандықтан, халық саны мен өнеркәсіптік өндіріс көлемі шексіз өсе алмайды. Бұл өсу тек планетаның экологиялық және ресурстық-энергетикалық мүмкіндіктері шегінде ғана мүмкін бола алады. Әлемдік экономика дамудың осындай үлгісіне бейімделуі қажет, өйткені өсудің шектері бар, ал дамудың шегі жоқ. Бейберекет шексіз өсудің орнына өркениеттің теңдестірілген тұрақты дамуы қажет. Экономикалық және экологиялық мәселелерді шешу өзара байланыста іске асуы қажет. Қоршаған орта жағдайы ел экономикасы дамуының әлеуетті мүмкіндіктеріне тікелей әсер етеді және өз алдына

өндірістік күштер мен ғылыми-техникалық өрлеудің (ҒТӨ) даму деңгейіне байланысты



Сурет 1 - Экология мен экономика факторларының өзара байланысы

Экономикалық мәселелерді шешу кезінде олардың экологиялық мәселелермен өзара байланысын ескерген жөн:

- табиғат ресурстарының жату тереңдігінің ұлғаюына байланысты, оларды өндіру қиындықтары, сонымен қатар зерттелген және экономикалық айналысқа енгізілген табиғи ресурстар санының төмендеуі осыдан шығатын барлық зардаптарымен бірге шикізатқа әлемдік бағалардың көтерілуіне алып келеді.

- Қоршаған ортаның өндіріс пен тұтыну қалдықтарымен ластануы.

- Табиғат ресурстарының жұтаңдауы, олардың геологиялық жағдайының нашарлауы.

- Әлемдік нарықта шикізаттың қымбаттауы, өндіріс тиімділігінің төмендеуі, пайдалы қазбаларды өндіруге шығындардың өсуі.

- ҚО құрамдас бөлшектерінің өндірістік және тұрмыстық қалдықтармен ластануы.

- Қалдықтарды сақтауға, жоюға және кәдеге жаратуға, ҚО ластануларын жоюға шығындардың өсуі.

- Ауыл шаруашылығына негізделген жерлердің қысқаруы, топырақ құнарлылығының төмендеуі. Халықты азық-түлікпен қамтамасыз ету мәселелерінің күрделенуі.

- Өндіріс пен тұтыну жерлерінің қайтадан өңделіп жаратылуына шығындардың өсуі ауыл шаруашылығына арналған жерлердің азаюына алып келеді, сонымен қатар қалдықтарды сақтауға, көмуге, жоюға қомақты шығындарды қажет етеді[4].

Экономикалық және экологиялық мәселелердің өзара байланысы адамдар денсаулығына қоршаған ортаның зиянды әсерін жоюға шығындардың артуында да көрініс табады. Қоршаған ортаның барлық құрамдас бөлшектерінің ластану мәселелері экономикалық мәселелердің асқынуына алып келеді, өйткені көбінесе ауыл шаруашылығына арналған, пайдалы аумақтардың үлкен бөлігін қоқыс үйінділері басып қалған; қалдықтарды

көмуге, жоюға және сақтауға қомақты қаржы құралдары жұмсалады (бұл мақсаттарға жұмсалатын шығындар кейде дайын өнімді өндіруге жұмсалатын шығындардан асып кетеді, олардың өсуі өндірісті ұлғайтудың тежеуші факторы болып табылады.

Тұрақты дамудың экономикалық мәселелерінің индикаторы.

1. Адам басына шаққандағы жалпы ішкі өнім, АҚШ долл.
2. Жалпы ішкі өнімдегі инвестициялардың таза үлесі, %.
3. Тауар экспортының жалпы көлеміндегі өндірістік өнімдердің үлесі, %.
4. Адам басына шаққанда энергия тұтынудың жылдық деңгейі, (ГДЖ).
5. Қосылған құны бар өндірістегі жанданбайтын табиғи ресурстарды қарқынды пайдаланатын өнеркәсіптің үлесі, %.
6. Минералдық ресурстардың расталған қорлары, т.б.
7. Қазба отын энергиясының расталған резервтері, мұнай баламасы.
8. Жалпы ұлттық өнімнен (ЖҰӨ) процент ретінде ұсынылған немесе алынған дамуға жалпы ресми көмек (ДЖК), %.
9. Жалпы ұлттық өнімге қарыздың қатынасы, %.
10. Экспорт мөлшеріне сыртқы қарызды өтеуге кететін шығынның қатынасы, %.
11. Өндіріс құралдарының импорты, АҚШ мың долл.

Әдебиеттер тізімі:

1. Мамыров Н.Қ., Тонкопий М.С., Үпішев Е.М. Табиғатты пайдалану экономикасы. Алматы – 2005.
2. Үпішев Е.М., Мұқаұлы С. Табиғатты пайдалану және қоршаған ортаны қорғау» Алматы – 2006
3. Налмишова Қ.Н. Қазақстан Республикасының экономикалық және әлеуметтік географиясы. Шымкент – 2006.
4. Асқаров Ұ.Б. Экология және қоршаған ортаны қорғау. Алматы – 2007.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТОИМОСТИ ОЧИСТКИ СТОЧНЫХ ВОД

ЕЛЕСХАНОВА Ж.

Студентка гр. Эко-31к

ДОСМАГАМБЕТОВА Б.Б.

м.э.н., старший преподаватель

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза
г. Караганда, Республики Казахстан

Аннотация. В статье рассмотрен механизм расчета стоимости очистки сточных вод. Произведен [анализ выполнения плана себестоимости](#) и расчет влияния факторов на ее изменение, а также намечены пути ее снижения.

Ключевые слова: сточные воды, очистка сточных вод, тариф, себестоимость, системы очистки стоков.

Экологическая обстановка на планете сегодня требует особого внимания. С каждым годом снижается количество доступной чистой питьевой воды. Множество вредных загрязняющих веществ и химических реагентов попадают в нашу среду обитания вместе с бытовыми и промышленными отходами и сточными водами. Показатель санитарного состояния природных водоемов во многом обусловлен эффективностью очистки загрязнений и отходов промышленных объектов, расположенных в непосредственной близости. [1]

На территории промышленных предприятий образуются три категории сточных вод: производственные, бытовые и атмосферные.

Производственные сточные воды – воды, образующиеся в технологическом процессе или при добыче и обогащении полезных ископаемых, а также воды от охлаждения продуктов и агрегатов. Производственные сточные воды делятся на: условно чистые (охлаждающая вода, незагрязняющаяся в процессе производства) и загрязненные.[2]

Бытовые сточные воды (БСВ) – это сточные воды от санитарных узлов, душевых, и др. бытовых объектов.

Атмосферные сточные воды (АСВ) – это дождевые и талые воды. При сильном загрязнении территории они могут быть загрязнены специфическими продуктами производства, взвешенными веществами минерального и органического происхождения, а также нефтепродуктами.

Большое количество водных ресурсов потребляют химическая и целлюлозно-бумажная отрасли промышленности, а также черная и цветная металлургия. Большая часть стоков в последствие сбрасывается в водоемы, поэтому вопрос очистки промышленных сточных вод предприятий стоит особенно остро.

Серьезную угрозу представляют разнообразные химические вещества, повсеместно применяемые в современном производстве. Регулярное развитие производственных процессов проблему загрязненности делает глубже, оно приводит к изменению строения стоков, что вызывает необходимость в разработке новых и улучшению действующих методик чистки.[3]

Промышленные стоки состоят из отработанных растворов, производственных и промывных вод, жидкостей охлаждающих систем, химводоочистки от мытья оборудования и производственных помещений, а также от очистки и транспортировки отходов. Из-за большого разнообразия содержащихся в них загрязнений актуальным является выделение и анализ групп, состав которых определяет необходимость и эффективность применения коагулянтов и флокулянтов. Концентрация, как и состав загрязнений на всех предприятиях различный. Он зависит от вида промышленности и режима работы, частоты залповых сбросов и потребления воды на любые нужды, вида сырья и способов утилизации отходов.

Процедура очистки промышленных стоков выполняется посредством удаления из их состава различных вредных компонентов. Технологически сложный производственный процесс подразумевает обработку стоков в качестве сырья с целью получения готового продукта в виде обыкновенной чистой воды. Характер загрязнений является во многом определяющим при выборе технологии очистки.

Организация системы очистки стоков – существенная статья расходов. Очищение сточных вод осуществляется с использованием специализированного оборудования, а вода последовательно попадает в каждый элемент сооружения. Избежать расходов при эксплуатации очистных сооружений не представляется возможным, но совершенно точно можно их минимизировать.

Стоимость очистки сточных вод зависит от:

- а) требуемого уровня очистки сточных вод;
- б) размера эксплуатационной установки;
- в) характера и объема любых промышленных отходов, которые могут поступить в сточную систему.

Стоимость отведения 1 м³ сточных вод (С) может быть определена по формуле 1.

$$C = \frac{\Sigma}{Q} \quad (1)$$

Где Σ — годовые эксплуатационные расходы по сети и насосным станциям, включая амортизационные отчисления, руб.;

Q — годовое количество отводимых сточных вод, м³. [4]

Для определения экономической эффективности очистных сооружений необходимо вычислить годовые эксплуатационные затраты, которые слагаются из фонда заработной

платы, амортизационных отчислений, стоимости производственной, осветительной электроэнергии, топлива и газа, транспорта и реагентов. На основании этих данных определяется стоимость 1 м3 отведения и очистки сточных вод.

Рассмотрим на примере ЦОС АО «АрселорМиттал Темиртау» расчет тарифа по предоставлению услуг по очистке сточных вод (таблица 1). [5]

Таблица 1. Себестоимость очистки сточных вод

№п/п	Наименование показателей	Ед. изм.	Фактически сложившиеся показатели тарифной сметы
1	2	3	5
I	Затраты на производство товаров и предоставление услуг, всего, в т. ч.	тыс. тенге	225 554,20
	Материальные затраты, всего, в т.ч.		145 378,24
1.1	Сырье и материалы	тыс. тенге	37 856,05
1.2	покупные изделия	тыс. тенге	
1.3	ГСМ		
1.4	топливо		
1.5	Энергия	тыс. тенге	107 522,19
1.6	Услуги по перекачке сточных вод		
2	Расходы на оплату труда, всего, в т. ч.	тыс. тенге	75 390,34
2.1	Заработная плата производственного персонала	тыс. тенге	69 363,75
2.2	Социальный налог	тыс. тенге	6 026,59
3	Амортизация	тыс. тенге	402,58
4	Ремонт, всего, в т. ч.	тыс. тенге	-
4.1	Капитальный ремонт, не приводящий к увеличению стоимости основных фондов		
5	Прочие затраты (расшифровать)	тыс. тенге	4 383,04
5.1	Охрана труда и техника безопасности	тыс. тенге	3 155,72
5.2	Водоснабжение цеха	тыс. тенге	1 227,32
5.3	Пожарно-охранная сигнализация	тыс. тенге	0
II	Расходы периода всего, в т.ч.	тыс. тенге	21 910,49
6	Общие и административные расходы, всего: в том числе:	тыс. тенге	21 910,49
6.1	Заработная плата административного персонала	тыс. тенге	16 499,43
2	Социальный налог	тыс. тенге	1 429,50
6.4	Амортизация	тыс. тенге	3 981,56
6.5	Прочие расходы (расшифровать)	тыс. тенге	-
6.5.1	Канцелярские товары	тыс. тенге	-
6.5.2	Хозяйственные товары	тыс. тенге	-
7	Расходы на выплату вознаграждений	тыс. тенге	
III	Всего затрат на предоставление услуг	тыс. тенге	247 464,69
VI	Всего доходов	тыс. тенге	
VII	Объем оказываемых услуг (товаров, работ)	тыс.м 3	11 503,00
VIII	Тариф	тенге/ на м3	21,51

Из таблицы 1 видно, что всего затрат на очистку сточных вод составило 247 464,69 тыс. тенге, объем оказанных услуг - 11 503,00 тыс. м³, стоимость очистки сточных вод - 21,51 тенге за м³, в то время как утвержденный тариф на очистку сточных вод АО «АрселорМиттал Темиртау» составляет 14,18 тенге за 1 м³ без учета НДС.[6]

Рассмотрим влияние факторов на изменение себестоимости очистки сточных вод (таблица 2).

Таблица 2. Расчет влияния факторов.

№п/п	Показатели	Ед.изм.	План	Фактические данные	Отклонение
1	Затраты на очистку сточных вод	тыс. тенге	153819,11	247 464,69	+93645,58
2	Объем оказываемых услуг (товаров, работ)	тыс.м ³	10850,0	11 503,00	+653
3	Тариф (1:2)	тенге/ на м ³	14,18	21,51	+7,33

Из таблицы 2 видно, что в соответствии с Методикой ведения раздельного учета затраты на очистку сточных вод за 1 полугодие 2019 года составили 247 464,69 тыс. тенге при плане 153 819,11 тыс. тенге. Объем оказываемых услуг в утвержденной тарифной смете на полугодие составляет 10 850 000 м³, фактически же поступило сточных вод на очистку в 1 полугодии 2019 году – 11 503 000 м³. Фактическая себестоимость очистки сточных вод, согласно тарифной сметы за 1 полугодие 2019 года составила 21,51 тенге за 1 м³, что выше планового тарифа на 7,33 тенге /м³.

Для расчета влияния факторов применим метод скорректированной величины[5]

1. Рассчитаем скорректированный тариф $247464,69:10850,0=22,80$ тенге/ на м³

2. Влияние затрат на очистку сточных вод $22,80-14,18=+8,62$ тенге/ на м³

Увеличение затрат на 93 645,58 тыс. тенге или 60,88 % привело к увеличению тарифа на 8,2 тенге/ на м³.

3. Влияние объема оказываемых услуг $21,51-22,80=-1,29$ тенге/ на м³

Увеличение объема оказываемых услуг на 653 000 м³ или 6,02 %, привело к снижению тарифа на 1,29 тенге/ на м³

4. Совокупное влияние факторов $8,62+(-1,29)=+7,33$ тенге/ на м³.

На основании [анализа выполнения плана себестоимости](#) намечены пути ее снижения за счет сокращения затрат. [Основными путями снижения себестоимости](#) отведения и [очистки сточной воды](#) являются [полное использование производственной мощности](#) сооружений. В угольном департаменте АО «АрселорМиттал Темиртау» в 2018 году внедрена система экологического менеджмента. Заключен контракт на проектирование и строительство очистных сооружений по очистке хозяйственно-бытовых сточных вод.

Список литературы:

1. Воронов Ю.В. Водоотведение и очистка сточных вод: учебник. - изд.4-е, доп. и перераб. - М.: Изд-во Ассоциации строительных вузов, 2006. - 702 с.
2. Очистка сточных вод от взвешенных веществ и неорганических примесей. - М.: НИЦ "Глобус", 2007. - Т.1. - 81 с.
3. Гарин В.М., Клёнова И.А., Колесников В.И. Экология для технических вузов Серия "Высшее образование". Под ред. В.М. Гарина. Ростов-на-Дону: Феникс, 2003. - стр.145-175
4. Попов А.М., Румянцев И.С. Природоохранные сооружения. - М.: Колос, 2005. - 520 с.
5. Досмагамбетова Б.Б. эколого-экономический анализ учебное пособие-КЭУК. Караганда, 2019- 135 с.
6. <https://www.arcelormittal.kz/index.php?id=254>

К ВОПРОСУ ОБ УТИЛИЗАЦИИ ТВЕРДЫХ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ В КАЗАХСТАНЕ

КРАШНЕВ Е.

студент 4-го курса

САДУОВА Д.

магистр, стар. преподаватель

Центрально-Казахстанская академия

г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассмотрена необходимость правильной утилизации твёрдых бытовых отходов. Определены роль и значение данного процесса для Казахстана. Проблема утилизации рассмотрена с эколого-экономической стороны.

Ключевые слова: экология, экономика, мусор, пластик, утилизация, сортировка мусора.

Проблема утилизации и сортировки отходов в Республике Казахстан - достаточно животрепещущая тема, которая не стихает. По статистике, приведённой Казахстанской ассоциацией по управлению отходами KazWaste, каждый год в нашей Республике скапливается до 6000000 твёрдых бытовых отходов (далее - ТБО). Перерабатывается из них лишь около 11%, остальное хранится на свалках и полигонах.

На начало 2019 года комитет по статистике озвучил данные, по которым в среднем каждый житель Казахстана выбрасывает более 165 килограммов мусора в год, что, однако, в сравнении с другими странами является не самым большим показателем.

Правительство уделяет повышенное внимание к заботе об экологии нашей страны. Количество средств, инвестируемых государством в охрану окружающей среды, ежегодно растёт. Так же, в Республике уже в процессе реализации так называемая Концепция перехода к “зелёной” экономике, окончательные этапы которой запланированы к 2050 году. Данная концепция к тому же гласит, что грамотное управление отходами является одной из приоритетных задач Казахстана.

В Казахстане имеется 4 завода по переработке ТБО, и этого могло бы быть даже мало, учитывая количество накапливающегося в нашей стране мусора, если бы услуги по переработке имели большой спрос.

Большую проблему составляет то, что основная масса Казахстанцев не считает нужным сортировать и утилизировать бытовые отходы, некоторые же попросту не осознают, насколько это необходимо. Многие фирмы и компании уже внедрили отдельный сбор отходов, однако на уровне обычного обывателя эта тема недостаточно популярна.

Основная проблема в том, что народ не разделяет ТБО и прочие бытовые отходы, что приводит к тому, что мокрый и сухой мусор на полигонах и свалках достаточно сложно разделять специализированным организациям, соответственно, перерабатывается гораздо меньший объём длительно разлагающихся материалов, как, например, пластик.

Отходы из пластмассы можно повторно перерабатывать до семи раз. Это значит, что, многократно перерабатывая даже самую обычную бутылку из-под воды, стране и планете в целом наносится гораздо меньший экологический ущерб, чем ежели та же самая бутылка будет лежать у обочины и разлагаться возможно даже тысячи лет.

Альтернативным решением свалкам многие находят сжигание мусора, однако сам по себе дым от бытовых отходов может грозить “свалкой в небе”. Чтобы этого не происходило, мусоросжигающие печи должны быть оснащены мощнейшими фильтрами на трубах. Без этих фильтров канцерогенные яды распространяются и достаточно быстро проникают в почву. К тому же, из-за влажности, некоторые отходы могут не гореть вообще.

Переработка вторсырья на данный момент является самой экономически и экологически выгодной альтернативой скоплению и/или сжиганию отходов. К тому же, практически все отходы подлежат повторной, а то и многократной переработке. Повторно перерабатывать можно такие материалы, как пластик (в том числе и пластиковые пакеты), стекло, металл, текстиль и макулатуру.

Данная статья включала в себя исследование, касающееся преимущественно молодёжи Казахстана, в ходе которого выяснилось, что большая часть современного подрастающего поколения даже и не знала о существовании такого приложения, как EcoCity, которое позволяет ознакомиться с ближайшими пунктами приёмами вторсырья, в том числе макулатуры и пластика, которых у подростков обычно в избытке. А ведь это, помимо всего прочего, возможность подзаработать учащимся, так как большинство пунктов приёма ТБО оплачивают принесённые им отходы. Если о данном приложении не слышала современная молодёжь, то что уж говорить о более старшем поколении?

С экономической точки зрения - сортировка бытовых отходов поможет подрастающему поколению приучиться к оплачиваемому труду, что в свою очередь вызовет рост работающей части населения страны. Так же, повторная переработка отходов будет частично (если даже не в полной мере) себя окупать, за счёт многократного повторного использования ресурсов. На наш взгляд, решение проблемы кроется именно в подрастающих умах. Молодое поколение - вклад в будущее.

Практически во всех школах Республики проводятся так называемые субботники, уборка территории школ и зачастую - прилегающей к ним территории. Молодое поколение, сортирующие мусор будет подавать замечательный пример более взрослой части населения. Так же, дети приучаться сортировать мусор, беречь нашу планету и заботиться об окружающей среде.

Список используемых источников:

1. Проблема бытовых отходов в Казахстане и в мире // https://studwood.ru/1148267/ekologiya/problema_bytovyh_othodov_kazahstane_mire
2. Переработка отходов: тренд или необходимость оздоровления страны // <https://strategy2050.kz/ru/news/51543/>
3. Сбор и утилизация ТБО – имитация заботы об экологии по-казахстански // <https://rus.azattyq-ruhy.kz/analytics/5457-sbor-i-utilizatsiia-tbo-imitatsiia-zaboty-ob-ekologii-po-kazakhstanski>

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ЭКОЛОГИЧЕСКОГО УЩЕРБА ОТ АВТОМОБИЛЕЙ В РЕГИОНЕ

МАРГАРЯН Ц.

студентка группы 216-Финансы-2курс

ЧЕСНАКОВ К., АКИМОВА Н.

ТУЛЕБАЕВА А., САПАРАЛИЕВ А.

студенты группы 214-Учет и Аудит-2курс

КЕНЖЕГАЛИЕВА З. Ж.

докторант PhD

Атырауский Государственный Университет имени Халела Досмухамедова (АГУ)

Аннотация. В публикации рассматриваются требования осуществления экономической оценки экологического ущерба от автомобилей в регионе. Мониторинг данного исследования реализуется на основе выработанных задач, позволяющих принимать во внимание широкую вариацию осуществления экономической оценки, его распределения и

требований. Основополагающее внимание акцентируется расчёту последствий обоснования экономического ущерба от загрязнения окружающей среды.

Ключевые слова: экономическая оценка, окружающая среда, математическое моделирование, экологический ущерб, расчет расходов, метод исследования, вредные вещества.

Крушение эффективности экологических систем тесно сплетено с интенсивной хозяйственной деятельностью. Требуемые защитные для среды издержки поставили, прежде всего, перед экономистами, перечень трудных проблем по обоснованию продуктивности природоохранных субсидий в требованиях, когда финансовое измерение убытка зачастую либо затруднено, либо невозможно. Проанализируем некоторые из способов расчета экономического ущерба от загрязнения окружающей среды. На методике оценка экономического ущерба от загрязнения окружающей среды реализуется в несколько основополагающих этапов:

1. Понятие уровня загрязнения окружающей среды на основании либо действительных замеров проводимости, либо масс выбросов вредных веществ.

2. Выявление территорий загрязнения с помощью применения схемы возникновения загрязняющих веществ.

3. Сбор данных, описывающих экологическое влияние на экосистему, и понятие обусловленности между уровнем загрязнения среды и благополучием населения, износом оборудования, производительностью сельского, лесного и других хозяйств. Эта взаимосвязь проявляется с помощью использования статистических принципов. Результатом третьего этапа является обоснование настоящего урона от загрязнения окружающей среды.

4. Обоснование экономического ущерба от загрязнения окружающей среды:

расчет расходов на предотвращение нежелательных последствий для здоровья населения, материальных и естественных объектов. Для оценки экономического ущерба от загрязнения окружающей среды в Республике Казахстан используют следующие способы:

- способ прямого счета;
- методы математического моделирования (корреляционный и регрессионный анализ);
- комбинированный метод.

Следующим этапом является определение экономического ущерба от чрезмерной смертности населения вследствие загрязнения окружающей среды. Расчет экономического ущерба здоровью населения от загрязнения окружающей среды должен базироваться на четкой характеристике загрязненности территории, а также на больших ландшафтах информации и естественных связях состояния здоровья от отрицательного техногенного влияния. По заграничным интерпретациям урон здоровью населения достигает 98 % от общего экономического ущерба, связанного с загрязнением окружающей среды. В таблице 1 представлены коэффициенты эмиссии:

Таблица 1. Экология транспорта и ряда других источников

Группа	Вредный компонент	Единица измерения	Выбросы вредных веществ двигателями	
			Карбюраторными	Дизельными
II.	Оксид углерода CO	т/т	0,6	0,125
III.	Оксид азота NO	т/т	0,015	0,005
III.	Диоксид азота NO ₂	т/т	0,04	0,035
IV.	Бенз(а)пирен C ₂₀ H ₁₂	г/т	0,23	0,32
IV.	Прочие углеводороды C _x H _y	т/т	0,01	0,055
V.	Формальдегид HCHO	кг/т	0,3	0,3
V.	Акролеин CH ₂ =CH-CH=O	кг/т	0,4	0,4

V.	Уксусный альдегид CH_3CHO	кг/т	0,1	0,03
VI.	Сажа	кг/т	1,5	15,5
VII.	Оксиды серы SO_2 , SO_3	т/т	0,002	0,02
VII.	Сероводород	т/т	0	0,001
Примечание: составлена авторами [1]				

К несчастью, в них не осведомляется, для какого распорядка деятельности двигателя внутреннего сгорания (далее ДВС) обозначены данные показатели: ведь значения заметно различаются в обусловленности от скорости движения и технического положения определённого двигателя.

Анализ предотвращения загрязнения окружающей среды включает их качественное изложение и численные оценки. Оценки параметров загрязнения, потреблены для задач долгосрочного планирования и остальных технически - экономических исследований: объяснения величины выплат и стандартов платы за загрязнение окружающей среды; характеристики результативности субсидий природоохранного характера; для целей природоохранного страхования и т. п.[2].

Оценка может производиться как в финансовых, так и в натуральных единицах. Общую классификацию и количественную характеристику экономических последствий, связанных с загрязнением окружающей среды, можно воплощать на основе применения определений, отображающих отрицательное воздействие экологических аспектов на «общественное сокровище», «экологическое благо», проступающих в формах:

- увечья части социального благосостояния;
- применения части социального благосостояния на борьбу с этими загрязнениями окружающей среды[3].

С отрицательным воздействием экологических факторов связано понятие экологически-экономического ущерба.

Ущерб - действительные или вероятные утраты, зарождающиеся в результате каких-либо происшествий или явлений, в особенности отрицательных изменений в естественной адаптации вследствие антропогенного влияния. Разница между величиной урона окружающей среде до и после реализации природоохранного мероприятия составляет часть результата экологического проведения, изъясняющегося в спровоцированном ущербе. По основополагающему характеру проявления распознают следующие виды ущерба:

- экономический (например, утраты от неполучения продукции);
- материальный (ущерб, нанесённый вещественным объектам);
- социально- экономический (например, рост заболеваемости экономически активного населения, снижение продолжительности жизни);
- экологический (например, исчезновение биологического вида, урон природно - ресурсной системе и определённым отраслям). По спецификам зарождения (проявления) урон может приобретать прямой и косвенный характер. Количественная оценка ущерба может быть показана в синтетическом, финансовом выражении, а также в баллах[4].

Под экономическим ущербом от загрязнения окружающей среды понимается финансовая характеристика действительных и вероятных ущерб (утрат), обусловленных влиянием загрязнения.

Распределяют следующие этапы оценки ущерба от загрязнения природной среды:

- 1) обнаружение сфер возникновения засорения окружающей среды;
- 2) определение показателя загрязнения окружающей среды;
- 3) сбор данных, описывающих влияние загрязненной среды на реципиентов (получателей);
- 4) обоснование взаимосвязи между показателем засорения среды и положением реципиентов (получателей);
- 5) понятие настоящего вреда от загрязнения окружающей среды;
- 6) стоимостная оценка ущерба от загрязнения окружающей среды;

7) мониторинг компонентов, не выявленных при финансовой оценке[5].

Во всех странах мира с развитой отраслью ведутся работы, нацеленные на уменьшение и нейтрализацию последствий загрязнения воздуха. Главные старания нацелены на указание выбросов загрязнений в атмосферу. На всех действующих и новых теплоцентралях и тепловых электростанциях устанавливают газоочистное и улавливающее пыль спецоборудование. Предпринимаются предосторожности по прагматическому проведению тепловых электростанций.

Таким образом, нельзя сказать, что вопросу засорения транспортом не способствует никакого внимания. Все больше обычные поезда заменяются электровозами, проектируются и уже выпускаются автомобили на аккумуляторных батареях, при нынешних темпах прогресса можно надеяться на то, что постепенно возникнут и экологически чистые авиационные и ракетные электродвигатели. Правительства принимают постановления против засорения планеты. Об этом удостоверяет и принятая декларация.

Охрана природы - миссия нашего века, трудность, ставшая социальной. Вновь и вновь мы слышим об угрозы, угрожающей окружающей среде, но до сих пор многие из нас расценивают их неприятнейшим, но неминуемым воплощением цивилизации и полагают, что мы ещё успеем совладать со всеми проявившимися препятствиями.

Сегодня экологический ущерб автотранспорта огромен и проступает напрямую во многих явлениях: загрязнение почвы, воды, ауры, автотранспорт создает шумовые и энергетические загрязнения. Все это ведет к существенному ослаблению самочувствия и сокращению жизни населения. Человечество губит само себя!

Список литературы:

1. Ефимов Г.Н., Якубовский Ю.М. Автомобильный транспорт и защита окружающей среды; Павлова Е. И. Экология транспорта и ряда других источников. Дата обращения: 29.03.2020

2. <https://www.zakon.kz/4901382-otsenit-ekologicheskiiy-ushcherb-a.html>. Дата обращения: 29.03.2020

3 «Об утверждении Правил экономической оценки ущерба от загрязнения окружающей среды»//Институт законодательства и правовой информации[Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P070000535>. Дата обращения: 29.03.2020

4. "Об охране окружающей среды"//В соответствии с Законом Республики Казахстан от 15 июля 1997 года, Премьер-министр, Правительство Республики Казахстан [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://tengrinews.kz/zakon/pravitelstvo_respubliki_kazahstan_premier_ministr_rk/hozyaystvennaya_deyatelnost/id-P060000486/. Дата обращения: 29.03.2020

5. Современная экономическая наука: учебное пособие. /Под. ред. Думной Н.Н.—М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. Дата обращения: 29.03.2020

ҰЯЛЫ ТЕЛЕФОННЫҢ ДЕНСАУЛЫҚҚА ӘСЕРІ

ОМАРБАЕВА А.А

Фин-11к топ студенті

УСЕНБАЕВА К. А.

жоғары санатты мұғалім

*Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қаласы.*

Аннотация: Ұялы телефондардың адам денсаулығына әсерін талдау жүрізілді. Ұялы телефондардың адам денсаулығына әсер етуін талдау үшін тақ жиын аппаратының әдісін қолдану ұсынылды. Адамның өмірлік маңызды жүйелеріне әсерін төмендету үшін ұялы

байланысты пайдаланудың орындылығына назар аударылады.Талдау негізінде ұялы телефондардың артықшылығы мен кемшілігі көрсетілген.

Түйін сөздер: адам денсаулығы, ұялы телефон, тәуекел, теріс әсері

Ұялы телефон — радиожелі арқылы байланыс жасауға арналған құрал.Бүгінде ұялы телефондарсыз жұмыс істеу, істі бітіру мүмкін емес. Қазір екінің бірінің қолында ұялы телефон.Ұялы телефонның пайда болуына келсек. Ұялы телефонның жасалған алғашқы байланыс тарихы 1973ж 3 сәуірінен басталды. Motorola компаниясының қызметкері, алғашқы ұялы телефонды ойлап тапқан өнертапқыш Мартин Купер өзінің бәсекелесі, BELL LABORATORIES компаниясы зерттеу бөлімінің бастығы Джоэл Энгельге телефон шалып, жұмыс кабинетіндегі телефон тұтқасын көтерген Джэлге Мартин:” Менің қайдан қоңырау соғып тұрғанымды білесің ба? Мен ұялы телефонмен соғып тұрмын” деген. Кейін Купер;«Оның не деп жауап бергені есімде жоқ, бірақ тістерінің сықырлағанын естідім» деген[1].

1875 жылдың 2 маусымында Бостон университетінің Шешендік өнер мектебінің профессоры Грехем Белл ең алғаш рет байланыстырушы сымдардың көмегімен өз көмекшісінің даусын естиді. Өнертапқыш шотландтықтың бұл жаңалығы тарих бетінде телефон деген атпен қалды. Бір қызығы, өнертапқыштың есімі ағылшын тілінен аударғанда, «қоңырау» деген мағына береді.Арада бір ғасырға жуық уақыт өткенде ең алғашқы ұялы телефондар пайда болды. Иллинойс технологиялық институтының түлегі Мартин Купердің өнертапқыштық бұл жаңалығын қазір әлем халқының жартысына жуығы күнделікті қолданып отыр.Ұялы телефонмен жасалған алғашқы нағыз байланыстың тарихы 1973 жылдың 3 сәуірінен басталады. Ұялы байланыс компаниясының қызметкері Мартин Купердің зерттеулер бөлімінің басшысы Белл Лабзға Нью-Йорк көшелерінде серуендеп жүріп соққан қоңырауы ұялы телефонмен алғашқы байланыс орнату саналады. Купердің өзі таратқыштан сигнал жіберу хаттамасының негізгі құрастырушысы еді[2].

Ұялы телефондар өте қысқа уақыттың ішінде үлкен сұранысқа ие болып отыр. Олар 1980-ші жылдан бастап қол жетімді бола бастады. Алайда, оларды кіші және ыңғайлы ететін технологиялар шамамен ХХІ ғасырдан бері біртіндеп дамуда. Әлемнің барлық елдерінің миллиондаған халқы ұялы телефондарды тәулік бойы пайдаланды. Тіпті бұрындары адамдар ұялы телефон сияқты тамаша затсыз қалай өмір сүргендігін елестету қиынға соғады. Бұл өте қолайлы – бір уақытта бірнеше жердегіні біліп отыру – ұялы телефондар туралы ақпаратпен қорқытуды біз тек біреудің электромагниттік өрістерден (ЭМӨ) қорғаныс құралдары арқылы қаражат табу тәсілі деп түсінеміз.Ұялы телефонның пайдасы өте көп және біздің өмірімізді жеңілдетті деп те айтуға болады. Бірақ сондай-ақ ұялы телефонның толық зиянсыздығы жөнінде деректер бар. Бұл ақпаратты ұялы телефондарды шығарушылар мен ұялы байланыс операторлары шығаратыны анық. Солай болғанда да, ұялы телефондардың толық зиянсыздығы туралы ғылыми деректерді кездестірдік. Ұялы телефон балалардың денсаулығына кері әсер етеді екен. Есте сақтау қабілеті нашарлайды. Танымдық қабілеті төмендейді. Бойды сүлесоктық пен бойкүйездік билейді. Балалардың көбісі ашушаң, шаршауық, жүйкесі тез құриды. Ал ұялы телефонмен ұзақ сөйлесетін балалардың жүйкесі жұқарып, депрессиялық синдромға ұрынуы жиілейтін көрінеді[3].

Адамдар пойызда, лифт ішінде телефонмен сөйлесіп жатады. Ең зияны да осы екен. Ұялы телефонның антеннасы мұндай жағдайда жоғары деңгейде радиация шығарады. Бұл айналып келгенде адамның дене бөліктерін қыздырып, денсаулығына кері әсер беретін көрінеді. Әсіресе ,жастар күндіз-түні ұялы телефонға жабысып, қолдарынан бір тастамайды. Түнімен музыка тыңдайды, бір-біріне хабар жібереді. Әйтеуір тыным жоқ. Зарядтайтын қондырғы жарты метр жерде болса, онда жоғары кернеулі электр сымның астында ұйықтағанмен бірдей екен. Тіпті мұның соңы мида қатерлі ісіктің пайда болуына әкеледі. Ғалымдар сұмдық сорақы жайттарды да анықтап отыр. Ұялы телефонмен ұзақ сөйлессеңіз, ол адам миын бір градусқа дейін қыздырады екен[4].

Шведтік ғалымдар пайдаланушылардың 84%-ы құлақ тұсында температураның көтерілуін, 60 ұйқышылдыққа бейімделуін, 50%-ы бас ауруының күшеюін анықтаған. Анкара дәрігерлер палатасынан жасалған мәлімдемеде ұялы телефон және оның станцияларының мектептің ауласына, бала бақшалар, ауруханалар, саябақ секілді әлеуметтік тұрмыс мекендеріне құрылмауы керек екені айтылды. Ұялы телефонмен сөйлесуден гөрі хабарлама жазу балалар мен жасөспірімдер үшін қолайлы. Себебі сөйлесу кезінде құлаққа берілетін электромагниттік сәулелер хабарлама жіберуден әлдеқайда көбірек бөлінеді. Ұялы телефонның адам ағзасына қаншалықты зиянды әсер ететіні туралы әрбір қолданушы сенеді, бірақ мән бермейді. Ол клетка миға құтқару сигналын жібереді, алайда ол сигналдың қуатын телефоннан шығып жатқан сигнал қуаты басып кетеді. Ұялы байланыс құралымен сөйлесу ұзақтығын 3 минуттан артық қолдану өте зиян. Құлақ тыңдағыш арқылы 70%-дай азаяды. Зиян тигізілетін уақыт сигналды қабылдағаннан кейінгі 20-30 секунд. Одан ары зиян күші күрт азаяды.

Қазір шет мемлекеттердің кейбірінде 16 жасқа дейінгі балаларға ұялы телефонды ұстауға тыйым салынған. Америкада 12-17 жас аралығындағы жасөспірімдердің 75 пайызының қалта телефондары бар екен, алайда балалар сабаққа кірер алдында телефондарын арнайы орынға тапсырып, сабақтан шыққанда қайтадан алады. 2007 жылы Үндістанда оқушыларға телефон ұстауға тыйым салынған. 2008 жылы жапондар да сөйтті. 2009 жылы Тәжікстанның жалпы білім беретін мектептерінде оқушылар мен мұғалімдерге ұялы телефондарды тағып жүруге және пайдалануға тыйым салынды. Өзбекстанда балалардың телефонды пайдалануына тыйым салу туралы заң қабылдау мәселесі көтеріліп жатыр деседі[5].

Қазір ұялы телефондардың адам ағзасына тигізетін әсері аз зерттеліп жатқан жоқ. Алайда олар әлі күнге дейін микротолқындардың ми ісігін тудыратындығын белгілеу мақсатын көздеуде. Ұялы телефонды пайдалану мен ми дамуының артта қалуындағы байланыс осы күнге дейін жітік зерттелмеді. Швеция теледидарының хабарлауы бойынша, осы саладағы зерттеулерді Люнд қаласының мамандары жүргізген. Ғалымдардың айтуы бойынша, дәл осы ұялы телефондардан шығатын микротолқындар адамның ми жасушаларына әсер етеді. Ұялы телефондар уақыт өте келе адам ағзасының психикалық қызметтерінің нашарлауына және ми дамуының артта қалуына үлес қосуы мүмкін[6].

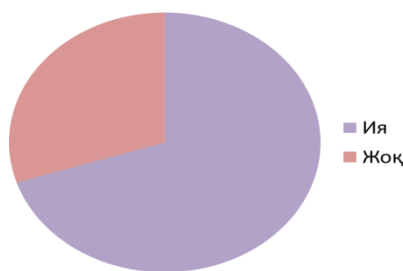
Мен сауалнама түрінде зерттеу жүргіздім.

Зерттеудің мақсаты – Теміртау қаласының №8 жалпы білім беретін мектеп оқушыларының телефонға қатынасы және оны пайдалану туралы ақпаратты талдау.

Сауалнамаға 164 адам қатысты - 5-11 сынып оқушылары.

Сауалнама нәтижелері:

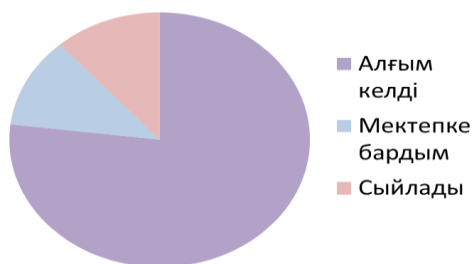
1. Ұялы телефонның адам ағзасына әсері туралы білесіз бе?



Сурет 1 - Сауалнама

Қорытынды: басым көпшілігі ұялы телефонның адам ағзасына әсері туралы естіді.

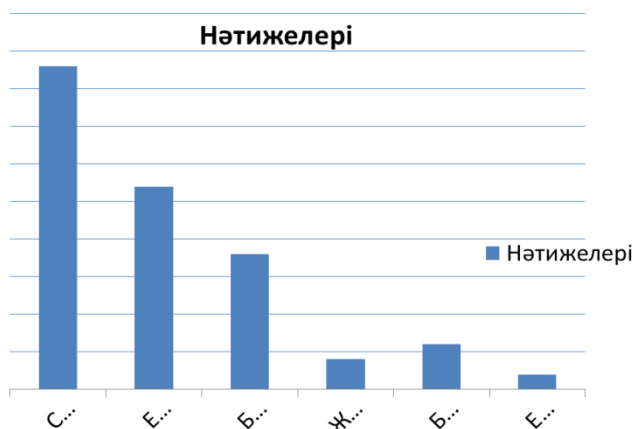
2. Сізде ұялы телефонның пайда болуына не себеп болды?



Сурет 2 - Сауалнама

Қорытынды: 80% -ы телефонды түрлі ойындар ойнау үшін алғым келді,яғни ұялы телефон қазіргі таңда ойыншық құралына айналғанын байқауға болады.12%-ы мектепке баруы себеп болды,байланыс үшін.8%-ына сыйлады.

3.Ұялы телефон қандай зиян келтіруі мүмкін?



Сурет 3 – Сауалнама нәтижелері

Қорытынды: мектепте оқушылардың көпшілігі ұялы телефонның қандай зиян келтіретінін біледі, бірақ 2 % ешқандай зиян жоқ немесе ол туралы білмейді деп ойлайды.

4.Телефонның қандай мүмкіндіктерін жиі қолданасыз?



Сурет 4 – Сауалнама нәтижелері

Қорытынды: графиктерден телефон әр түрлі пайдаланылатынын көруге болады. Телефонның негізгі мақсаты байланыс үшін.

5. Сіз сөйлесу кезінде телефонды қалай ұстайсыз?



Сурет 5 – Сауалнама нәтижелері

Қорытынды: өкінішке орай, көпшілігі тұтқаны құлаққа қысылған күйде ұстайды,бірақ ешқайсысы одан үлкен сәулелену дозасын алатынын білмейді.

Сауалнама нәтижелерін талдай отырып, біз оқушылардың көпшілігі ұялы телефонның адам ағзасына әсері туралы естідік және ұялы телефонның зиянды әсер ететінін айтты.Бірақ сұралған респонденттердің екінші жартысы ұялы телефонның ешқандай зиян жоқ немесе ол туралы білмейді деген мәмлеге келуге болады.

Ұялы телефонның артықшылығы:

1.Әр адам және кез келген уақытында пайдалана алады. Яғни, әр түрлі жағдайда адаммен хабарласа алады.

2.Ол өте кішігірім болып келгендіктен, күнделікті өмір де өзіңізбен ұстай аласыз.

3.Ұялы телефондарға суретке түсіп, интернет пен әлуметтік желілерде отырамыз.

4.Оқыс жағдайға ұшырасақ (көлік апаты , ұрлық , кездесуге уақытылы үлгере алмаған жағдайда, өз өміріңе жақындарыңа қауіп төнген жағдайда, өз денсаулығыңа қауіп төнген жағдайда) бірінші қолға ұстайынымыз ұялы телефон.

5.Біреудің өліміне куәгер болсаңыз дәлел сіздің қолыңыздағы ұялы телефонның бейнекамерасы

6.Адам ұрланған жағдайда оның ұялы телефонының чипы арқылы орналасуын тауып алуға болады.

7.Оқыс жағдайға өз сөзіңіздің растығын дәлелдейтін бірден –бір айғақ ұялы телефонның камерасы.

8.Дүкендердегі киім, әшекей бұйымдар,ойыншықтар, үй жиғаздары , кітаптар, т. б.заттар ұнап жатса ұялы телефонының интернеті арқылы тапсырыс беруга болады.

9.Бейнетелефонда ұялы телефонның бейнекамерасы мен бейнебет арқылы бір- бірін көріп сөйлесуге болады

Ұялы телефонның кемшілігі:

1.Ұялы телефон радиация тарататыны үшін өте зиянды. Бір сәттік үшін зияны аңғарылмауы мүмкін. Бірақ ұзақ уақыт қолданылғанда зияны өте көп.

2.Ми, көз, құлақ, кеуде, жүрек және басқа да мүшелерде дегенерация пайда болады.

3.АҚШ дәрігері Девра Давис былай деген: «Ұялы телефонымен сөйлскен кезде ми жасушаларының бір бөлігі өле бастайды...»

4.Жас балаларға және егде жастағы кісілерге өте зиянды.

5.Ұялы телефонның қосылып тұрғандағы сәулелендіру деңгейі есту, көру, мидың кейбір бөліктеріне кері әсерін тигізеді.

6.Ғалымдар зерттеп, қызықты қорытынды жасады; 10 жылдан астам уақыт ұялы телефонды үзбей пайладанған адамның миына зиянды заттарды енгізбейтін сүзгіштің қабырғалары бітеледі. Болашақта адамды мидықатерлі ісігіне шалдықтыруы мүмкін

7.Шетелдік ғалымдар телефонды көп қолдану адамды Альцгеймер және Паркинсон ауруына шалдықтырады деп шешті.

8.Шетелдік ғалымдар сәуленің әсері кейінгі ұрпаққа беріледі деген. 1 ай бойы түрлі телефон арқылы атжалмандарды сәулелендіру тәжірбиесін жасады. Екі аптадан соң олардың иммундық жүйесі өзгерді. Сәулеленген атжалмандар қанын басқа атжалман тышқандарға екті. Кейін өліп қалды.

Ұялы телефонның зиянды әсерінен қорғану тәсілдері:

1. Оны көйлекте емес, сумкада алып жүру керек.
2. Ұялы телефонға құлақшын жалғап, сол арқылы сөйлесіңіз.
- 3.Телефонды қалтада, белдікте, ұстамаңыз.
- 4.Телефонды қолда ұстап, жастықтың астына салып ұйықтамаңыз

Қорытынды,осындай мәліметтерді жинай отырып, мындай болжам жасадым.Ұялы телефон адам ағзасына зиян. Бірақ, адамдар ұялы телефонның пайдалану ережелерін сақтаса, оның адам ағзасына әсер ететін зияны төмен болуы мүмкін деген болжамға келдім. Ұялы телефонды колледж ішінде қолдану ережесі бар екенінде ұмытпайық. Біздің зерттеу жұмысымыз студенттердің денсаулықтарын сақтау мақсатында ұялы телефонды байланыс құралы ретінде ақылмен пайдалануға үгіттеуе арналған материал болады деп сенеміз.

Әдебиеттер тізімі:

1. Ұялы денсаулық пайдаланушы.Вихарев А.П..Ғылыми-технологиялық-өндірістік, қоршаған ортаға әсері: Материалдар Conf.- Киров, 2004,181-182 беттер
2. Materialy dokl: 2006 - адам денсаулығы В.Я. Редковская, В.В. Ахнасов.Ғылыми сессиясы ТУСУР ұялы телефондардың әсері. Еңбек ғылыми және инженерлік. Студенттер мен пирстер ғалымдар.Томск, 2006. 5 бөлім, 92-94беттер
3. Коновалин.Ф.Н. Психология: университет студенттеріне арналған оқу құралы. М:Білім, 2003.
4. Девисилов В. Қауіпсіз ұялы телефон бар ма?Өмір қауіпсіздігі негіздері.- 2003. - №10,53-60 беттер
5. Попов ұялы телефон қайтадан қорқытты.Попов Е.2003,№14.10-11 беттер
6. Пирсон Т.Мобильді байланыс және адам денсаулығына әсері. Мобильді телекоммуникациялар.2004,№1.25-30беттер.

ШУДЫҢ ДЕҢГЕЙІ МЕН ОНЫҢ АДАМ АҒЗАСЫНА ӘСЕРІ

ТИЛЕУБАЕВА А.М.

ЭКО-19-1к тобының студенті

ОСПАНОВА Г.К.

х.ғ.к, доцент

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. Бүгінгі таңда шу адам денсаулығына және өмір сүру ортасына зиян келтіретін ең қауіпті факторлардың бірі болып табылады. Өндірістің өсуіне, жаңа энергия көздерін пайдалануға, автокөліктің дамуына байланысты физикалық факторлардың адам денсаулығына әсері артып келеді. Өмір сүру ортасын нашарлататын маңызды фактор - шу.

Түйінді сөздер: Шу, шу деңгейі, физикалық ластану

Физикалық ластанушы - шудың әсер ету деңгейі әлдеқайда жоғары. Ол урбанизациялық ортаның тұрақты компоненті болғандықтан, оны техногенді факторлардың ішіндегі ең агрессивтісі деп табады. Химиялық ластанушылардан кейін екінші орынды шу иеленіп адам

денсаулығына кері әсер ететін ластаушы болып табылады. Шекті мәндері 80 дБ асқан кезден бастап физикалық және психологиялық әсер етеді. Транспорттық немесе өндірістік шулардың әсері уақытынан тез шаршағыштық, тітіркендіргіштік, алаңдатушылық сезімдерін ортаға шығарады. Шу - химиялық улану сияқты баяу өлтіргіш [1].

Қалалардағы шудың негізгі қайнар көзі - әуежайлар, темір жол станциялары, автомобильдердің гуілдері мен шығарындылары, жедел жәрдем сиренасы және құрылыс жұмыстары мен өнеркәсіптік дыбыстар болып табылады. Шудың тұрақты әсері ашушаңдылықты жоғарылатады, шығармашылық әрекетті, еңбек өнімділігін және халықтың тынығу тиімділігін төмендетеді [2-3].

Бүгінгі күнгі зерттеулер бойынша шудың жоғарғы қысымы көптеген аурулардың - жүрек тамыр, асқазан жүйке жүйесі ауруларын қоздырушы болып табылады. Ұзақ және қарқынды шудың әсерінен естудің үдемелі төмендейтіні, яғни шу керемдігінің дамитыны зерттеулерде дәлелденген. Әлемдік практикада жинақталған тәжірибеге жүгінсек, шу орталық нерв жүйесінде (ОНЖ), жүрек тамыр жүйелерінде, организмнің иммунобиологиялық реактивтілігі мен гомеостаз күйінде туындайтын бірқатар өзгерістердің себепкері болып саналады[4]. 1 - ші кесте арқылы шудың мөлшері адам ағзасына қалай әсер ететінін көре аламыз.

Кесте 1. Шудың адам ағзасына әсер ету деңгейі

Шудың мөлшері	Әсер ету сипаты
25-30 децибел	Шудың бұл мөлшері адамның есту жолдарына еш зияны жоқ. Ең қолайлы шулардың бірі болып табылады. Яғни, адамның құлағы естуге дағдыланған шу
60-80 децибел	Күнделікті есту адамның өміріне қауіпті. Ұзақ естудің салдарынан вегетативті жүйке жүйесіне кері әсерін тигізеді. Шудың бұл мөлшеріне пианинода ойнаумен, шаң сорғыштың дыбысы, баланың жылағаны, көліктің дауысы сияқты шулар жатады
90-110 децибел	Есту мүшөмізге жағымсыз әсер береді. Ұзақ есту адамның есту қабілетінің бұзылуына әкеледі. 110 дБ естіген адамда «шуға улану» процессі болады. Одан кейін жүйкенің жұқаруына әкеліп соғады. Шудың бұл мөлшеріне мотоциклдің дауысы, Ниагар сарқырамасы, концерттер, би кештері дыбыстары жатады.
115-120 децибел	Бұл дыбысты естігенде адамның құлағы қатты ауырады. Қатты шыққан дыбыстың әсері соншалықты ешнәрсе анық естілмейді. Шу көздері - аэропорт пен вокзалдар
140-150 децибел	Шудың дыбысына адамның шыдауы өте қиын, ұзақ уақыт тыңдасаң есіңнен талып қалуың мүмкін. Рок-концерттер, ұшақтың енді ұшқаны, ракетаның ұшуы, реактивті заттардың жарылысы дыбыстарын жатқызуға болады.
180 децибел	Дыбысты естігенде адам өліп кетуі мүмкін. Адамның өміріне өте қауіпті. Бұл дыбыстың әсерінен тіпті металл өзгеріске ұшырайды екен. Вулканның атқылауы сияқты дыбыстарды жатқызуға болады

Шуды белгілері бойынша бірнеше түрге классификациялауға болады:

- Соққылық шу: штамптау, шегелеу және соғу кезінде болады;
- Механикалық шу: машиналар мен механизмдер жұмыс кезінде пайда болады;
- Аэродинамикалық шу: құрылғылар, құбырлар, турбиналар, желдеткіштер жұмысында болады[5].

Шудың деңгейі қазіргі таңда артқанын байқай отырып оның адам ағзасына әсері туралы зерттеу жұмысын жүргіздік. Онда шудың деңгейін анықтау үшін 6 зерттеу ауданы алынды.

№1 зерттеу ауданы: Қарағанды қаласының «Жаңа базар - Новый Рынок» сауда орталығының ауданы таңдап алынды. Бұл жерді таңдау себебіміз «Жаңа базар - Новый Рынок» сауда орталығының ауданы халықтың және автокөліктердің көп шоғырланған орталығы. Шуды өлшеу үшін шуыл өлшер, яғни дыбыстың қаттылығын өлшеуге арналған аспапты қолдандық. Өлшеу кезінде «Жаңа базар - Новый Рынок» ауданындағы шу күз мезгілінде 67,7 дБ-ды, ал қыс мезгілінде 88,8 дБ-ды құрады. Оның себебі, қоғамдық транспорттар мен көліктердің көбеюі және қыс мезгілінде шудың деңгейін төмендететін ағаштарда жапырақтардың болмауы.

№2 зерттеу ауданы: Қарағанды қаласының «Майқұдық» тұрғын ауданы. Бұл жерде қала автобустарының тұрағы орналасқан. Шудың деңгейі 68,7 дБ құрады. Шудың басты қайнар көздері көліктер мен қоғамдық транспорттар болғандықтан, бұл аймақта механикалық шу орын алады.

№3 зерттеу ауданы: Қарағанды қаласының «Орталық мәдениет және демалыс саябағы». Адамдар күнделікті уақытының бір бөлігін саябақтарда өткізуі денсаулықтарын қалыпты жағдайда ұстауына едәуір септігін тигізеді және қаладағы шудың әсерінен алшақтауға және тынығуға көмектеседі. Саябақта өлшенген шу деңгейі 55,8 дБА құрады. Бұл көрсеткіш қала ортасымен салыстырғанда әлде қайда жақсырақ.

№4 зерттеу ауданы: Теміртау қаласындағы өнеркәсіптік орталық «Арселор Миттал Теміртау» ауданында шудың мөлшері конвенторлық цех маңайында 91,9 дБ құрады. Шойынды 1150 градустан бастап 1200 градусқа дейін қыздырып, балқытады, содан соң оны шойынтасу шөмішіне құйғанда шу деңгейі жоғары көрсеткішті көрсетеді. Жоғарыда аталып өткендей бұл орталықта шудың аэродинамикалық және механикалық түрі орын алады. Бірнеше шудың қосылуы ашушандыққа, ұйқының бұзылуы мен сақталмауына және орталық жүйке жүйесінің басылуына әкеп соғады. Шуылы көп кәсіпорындарда әдетте жұмысшыларда гипертония ауруы 50-60%-ке жиі кездеседі.

№5 зерттеу ауданы: Теміртау қалалық «Восток» мәдениет және демалыс саябағы. Саябақтағы шудың деңгейі 52,6 дБ құрады. Саябақта шу деңгейінің төмен болу себебі ондағы тығыз орналасқан ағаштар мен қатар механикалық шудың болмауы.

№6 зерттеу ауданы: Теміртау қаласының орталығы Металлургтер даңғылы ауданында шу деңгейі 78,4 дБ құрайды. Жалпы қала көшелерінде негізінен жеке көліктер мен қоғамдық транспорттың шуы, яғни, механикалық шу орын алады. Көше шуларының деңгейі автокөлік қатынасы жүйесіндегі трассаның маңыздылығына, қозғалыс жылдамдығына және автопоток құрамына байланысты орын ауыстырудың қарқындылығы бағдарланатыны анықталды.

Сонымен қатар зерттеу жұмысының барысында университет студенттерінің арасында сауалнама жүргізіп, сабақ уақытындағы аудиториядағы шу мөлшерін өлшедік. Үлкен аудиторияларда шу мөлшері 67,9 дБ көрсетсе, кіші аудиторияларда 49,7 дБ-ге дейін төмендегенін байқадық.

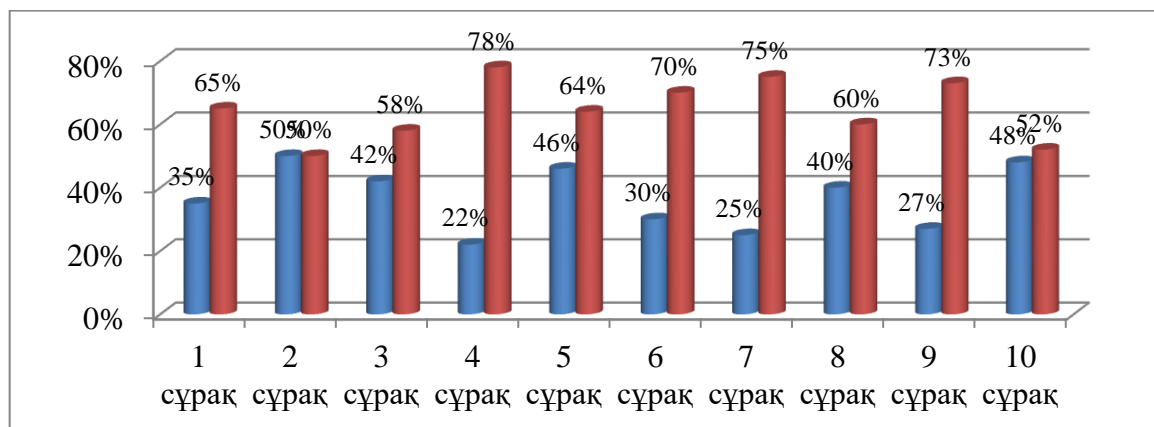
Сауалнама ЭКО-31к және ЭКО-19-1к тобының студенттері арасында жүргізілді. Сауалнамаға барлығы 23 студент қатысты. Зерттеу нәтижелері 2-кестеде келтірілген.

Кесте 2. Студенттерден алынған сауалнама нәтижесі

№	Сауалнамадағы сұрақтар	Нәтижесі	
		А	В
1.	Университет дәлізіндегі шу Сізге қалай әсер етеді?	35%	65%
2.	Терезе сыртындағы шудың әсері қандай?	50%	50%
3.	Шудың басқа түрлерінің Сіз үшін әсері бар ма?	42%	58%
4.	Сабақта шу қандай кедергі жасайды?	22%	78%
5.	Шудың денсаулығыңызға әсері бар ма?	46%	64%

6.	Шумен күресудің негізгі шараларын білесіз бе?	30%	70%
7.	Шуды өлшеу аспабы жайлы естуіңіз бар ма?	25%	75%
8.	Сіз үшін шудың әсері қандай?	40%	60%
9.	Шу адамның тыныс алуына әсер ететінін білесіз бе?	27%	73%
10.	Стресстен арылу үшін табиғи шуды қолданатынын білесіз бе?	48%	52%

2 - ші кесте нәтижелерін пайдаланып, сауалнама қорытындысын диаграмма түрінде бейнеледік.



Сурет - 1 Сауалнама нәтижелері

Сауалнама нәтижелері бойынша қорытынды жасайтын болсақ, студенттерге шу ойын жинақтауға кері әсерін тигізеді. Сондай-ақ көп студент шудың адам ағзасына, денсаулығына зиян екенін біле бермейді. Шуды бақылап, өлшеуге болатынына да мән бермейді екен. Шумен күресу әдістеріне қызығушылық танытпайды. Көп студенттер өзіне шудың қаншалықты әсер ететіндігін білмейді.

Қазіргі таңда қалалардағы шу деңгейі бекітілген нормалардан едәуір жоғары. Шудың әсерінен тек соматикалық ғана емес, сондай-ақ жүйке жүйесінде өзгерістер тудырады. Жоғары шу деңгейі адамның ұйқысын бұзып, есту мүшесінің қызметін нашарлатып, адамның ақыл-ой жұмысын тежеп, орталық және вегетативті жүйке жүйесінде шығармашылық қабілетін төмендете отырып өзгерістер шақыратыны белгілі. Сондықтан шумен күресу керек. Шудың деңгейін төмендету үшін көгалдандыру орын алады. Шуға өсімдіктер өз үлестерін қоса алады, үй ішінде акустикалық комфорт жасайды. Шудың жағымды әрекеттері университетте студенттерге кедергі келтірмес үшін тыныштықты сақтап, үзіліс кезінде классикалық музыкаларды қою арқылы студенттердің тынығуына, ақпаратты тез қабылдауына, ойлау қабілетінің жақсаруына әсер етеді[6-7].

Қорытындылай келе, шудың ластануын төмендету үшін бірқатар ұсыныстар жасаймыз:

- қалалық автокөлік жүйесін жақсарту;
- автокөлік магистралінің жүру бөліктері арасында жолға іргелес жерлерді және бөлу жолақтарын көгалдандыру, яғни ағаштар мен бұталар отырғызу;
- классикалық музыканың ықпалы арқылы студенттермен тәжірибе жүргізуге болады. Музыка олардың мазасыздық күйін төмендетіп, оқу үлгерімінің жақсаруына көмектеседі.
- автожолдар бойында шуды шағылыстыратын экрандарды орнату, сондай-ақ автокөлік магистральдарын мектеп, бала бақшалар мен медициналық мекемелерден шалғай орналастыру.

Әдебиеттер тізімі:

1. Гончарова О.В., Гончарова Л.А. Влияние вибрации и шума на организм человека: Конкурс научно-технических проектов «Звездная эстафета» - Вологда, 2012. - 12 бет

2. Леон Намуче Хосе Карлос «Влияние акустической автотранспортной нагрузки на эколого-функциональное состояние популяции городских жителей: на примере г. Чиклайо республики Перу. - М.: 2006. - 57 с.

3. Май И.В., Клейн С.В., Вековщина С.А., Балашов С.Ю., Кошурников Д.Н., Чигвинцев В.М. Опыт сопряжения расчетных и инструментальных данных оценки шумового загрязнения для задач эколого-гигиенического зонирования территории ФБУН «Федеральный научный центр медико-профилактических технологий управления рисками здоровью населения» // Гигиена и санитария. - 2015. - №3 - С. 26-29.

4. Жиганов Н. Е. Шумовое загрязнение среды // Современные наукоемкие технологии. 2013. №8-1. С. 13-14.

5. Ү.И. Кенесариев, М.К. Амрин, Р.А. Баялиева, А.Н. Нұрлан, Н.Сарсенбеков. Ірі қалалардағы көліктік шу және оның адам денсаулығына әсері.,-Вестник КазНМУ - ҚазҰМУ, 2017

6. Жарикова О. В., Кочерова А. С., Реховская Е.О. Проблема шумового загрязнения, пути ее решения// «Безопасность городской среды» Материалы V Международной научно-практической конференции (Россия, Омск, 21-23 ноября 2017 г.)

7. Оспанова Г.К., Амангельды Н., Мағауя Н. Шумовое загрязнение города Караганды// «Безопасность городской среды» Материалы V Международной научно-практической конференции (Россия, Омск, 21-23 ноября 2017 г.)

БИОИНДИКАЦИЯ ӘДІСІМЕН ҚАРАҒАНДЫ ОБЛЫСЫНЫҢ ЕҢ ЛАС ҚАЛАЛАРЫНЫҢ АТМОСФЕРАЛЫҚ АУАСЫНЫҢ ЖАҒДАЙЫН БАҒАЛАУ

ТҰРСЫНБАЕВА Л.Б.

Эко-31к тобының студенті

ОСПАНОВА Г.К.

х.э.к, доцент

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация: Бұл мақалада кәдімгі қарағай қылқандары арқылы атмосфералық ауаның жағдайын бағалаудың нәтижелері қарастырылады. Зерттеу аудандары ретінде ластану деңгейі жоғары учаскелері бар өнеркәсіптік қалалар және бақылау ауданы ретінде экологиялық салыстырмалы таза аудан Қарағанды қаласының «Ауған паркі» алынды. Зерттеу барысында алынған аудандардың жағымсыз экологиялық жағдайы Т.Я.Ашихмина бойынша биоиндикациялық әдіс қолданылды.

Түйінді сөздер: Атмосфералық ауа, өнеркәсіптік қалалар, автокөлік, биоиндикация, қарағай, адам денсаулығы.

Өнеркәсібі мен автокөлігі дамыған қалалардың аумағында атмосфералық ауа әртүрлі деңгейде ластанып, халық денсаулығына әртүрлі әсерлерді туғызады және қоршаған ортаның жағымсыздығын қалыптастыруға шешуші рольді атқарады[1].

Атмосфералық ауаның қарқынды ластануы ірі және орташа өнеркәсіптік қалаларға тән, онда әрбір адамға бір уақытта 30-дан 100-ге дейін және одан көп шекті шамадан артық зиянды химиялық заттар әсер етеді, ал олардың біріккен әсері одан да күшейіп, тірі ағзаларға аддитивті әсерін тигізеді. Химиялық ластаушылар бала ағзасының оларға жоғары сезімтал болуына байланысты балалар денсаулығына ерекше қауіп әкеледі.

Қарағанды облысындағы ең ластанған өнеркәсіптік орталықтарға Қарағанды мен Теміртау қалалары жатқызылды, олардың үлесіне ластағыш заттардың барлық шығарылымының 76% келеді және де шығарылымның негізгі үлесіндегі 47%-ы атмосфераға

тазартусыз түседі. Қарағанды және Теміртау қалаларының атмосфералық ауасы өнеркәсіптік факторлардың кешенді әсеріне көп ұшырайтыны анықталған, олардың негізгілеріне шаң, уытты газдар, аэрозольдар жатады, сонымен бірге атмосфералық ауасында қорғасын, кадмий, сынап, таллий, марганец және басқа металдардың мөлшері жоғары болатыны байқалған [2].

Статистикалық мәліметтерге қарағанда, әлемнің әртүрлі қалаларының атмосферасының ластануының 50-80% автокөлік үлесіне келеді екен. Мамандардың есебі бойынша әлемдік автопарк (1 млрд дана) жылына 2,1 млрд тонна отын жұмсайды, осының нәтижесінде атмосфераға 700 млн тонна зиянды заттар шығарылады. Осы шығарылымдардың құрамында адам денсаулығына зиянды көміртек тотығы - 420 млн. т, көмірсутек - 170 млн. т, азот тотығы - 60 млн.т, күйе - 17 млн.т. ауаға шығарылады. Осының бәрі атмосфераға тарайды, ал атмосфералық ауа адамның, жануар мен өсімдіктердің тіршілігінің негізі болып табылады. Белгілі бір аумақтағы ауа ластанса ол ауа арқылы өзге аумақтарға тез тарайды және сол аумақты ластайды. Жыл сайын автокөліктердің саны артқан сайын атмосфералық ауадағы зиянды заттардың мөлшері де арта түседі [3].

Автокөліктердің шығарылым газдарының химиялық құрамының қауіптілігі соншалық, ол адам, жануарлар денсаулығына ғана емес, сол жердің ағаштары мен үйлерге де зиянын тигізеді. Азот диоксиді, көмірсутек және ауаның қосылысы өте зиянды органикалық қосылыстары фотохимиялық смог түзетін пероксиацетилнитраттардың пайда болуына себепкер болады. Оның әсерінен адамдарда көздің шырышты қабаты қабынады, тұншығу белгілері болады, өкпе және жүйке жүйесі аурулары, бронх демікпесі асқынады. Қала ауасының зиянды заттарының әсеріне ұзақ уақыт ұшыраған адамдар инфарктен көп көз жұмады[4].

Ағаштарда, бұталарда, шөптерде шаң бөлшектерінің - 70%-і және күкіртті газдың - 60%-і сіңіріледі. Кішкене бақта шаңның мөлшері ашық алаңмен салыстырғанда - 30%-ға дейін аз болады. Ағаштардың қорғаушы ролі қыста олар жапырақсыз күйде болған кезде де көрініс табады. Ағаштар биік және жапырақтары көп болған сайын шаңнан қорғау қасиеті жоғары болады. Қалада отырғызылған балқарағай, шегіршін (терекке қарағанда 6 есе көп) шаңды өте жақсы сіңіреді. Бұл ағаштардың жапырақтарында майда түктер көп болады. Ғылыми деректерге сүйенер болсақ, жапырақты ағаштар шаң-тозаңның - 30%-ін, ал қылқан жапырақтылар - 42 %-ке дейін ұстап қалуға қабілетті. Ал бір гектар орман - 400 келі күкірт қышқыл газын сіңіре алады.


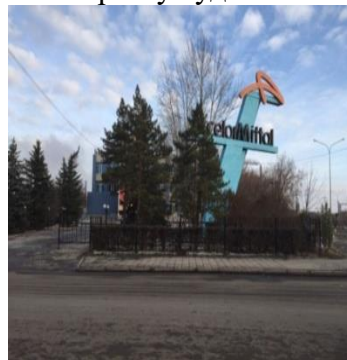




Қарағай - солтүстік аймақта кең тараған ағаш өсімдік. Қарағай (Pinus) туысына 100-ге жуық түр кіреді және олар Pinaceae тұқымдасына біріктіріледі. Осылардың ішінде ең кең тараған түрге кәдімгі қарағай (Pinus silvestris) жатады. Ағаштардың биіктігі 48-50 м, ал диаметрі 1 м-ге жетеді. Қарағай қылқандары 2-ден 7 жылға дейін, орташа 3 жыл түспейді. Қылқандарының түсуі маусымдық ауытқуға ие. Максимумы күзге сәйкес келеді.

Зерттеу нысаны ретінде Қарағанды облысының өнеркәсіптік қалалары - Қарағанды мен Теміртау қалаларындағы ең ластанған аудандары және Қарағанды қаласының Оңтүстік-Шығыс бөлігіндегі экологиялық салыстырмалы таза ауданы «Ауған паркі»(бақылау ауданы ретінде) алынды.

Қалалардың климаты шұғыл континентальды және өте құрғақ. Климатының сипатты ерекшелігі - ол үнемі желдің болуы болып табылады. Желдің орташа айлық жылдамдығы 5,5-10,5 м/с құрайды. Максимальды жылдамдығы 25-30 м/с жетеді.Зерттелетін аудандардың химиялық ластануларын бағалау үшін Қарағанды қаласындағы аэрометеорологиялық станцияның бақылау бекеттерінен және Қазақстан Республикасы Энергетика министрлігі «Қоршаған ортаны қорғаудың ақпараттық-талдау орталығынан» алынған көрсеткіштер қолданылды. Алынған мәліметтер бойынша статистикалық талдау көмегімен 1-кесте құрастырылды [5].

Кесте 1. Зерттеу аудандарындағы зиянды заттардың ШРК_{о.т.}-дан артуы (мг/м³)

Атмосфералық ауадағы зиянды заттар	Ауған паркі	Қарағанды қаласы	Теміртау қаласы
Қалқыма бөлшектер(шаң)	-	0,060	1,6
Күкірт диоксиді	-	0,011	1,7
Көміртегі оксиді	-	1,98	2,1

№1 зерттеу ауданы		№2 зерттеу ауданы		№3 зерттеу ауданы	
					
					
Азот диоксиді		-	0,022	-	0,015
Күкіртті сутегі		-	0,012	-	0,02
Фенол		-	0,010	-	3
Көмірсутек		0,03	62,2	-	1,03
Аммиак		-	0,097	-	-
Формальдегид		-	0,00	-	0,02

Кәдімгі қарағайдың жағдайын зерттеу үшін учаскелерді анықтадық:

№1 зерттеу ауданы -Қарағанды қаласының «Жаңа базар - Новый Рынок» ауданы, трассаға 10 м қашықта орналасқан;

№2 зерттеу ауданы - Теміртау қаласындағы «АрселорМиттал Теміртау» АҚ өнеркәсіптік аумағы;

№3 зерттеу аудан - бақылау ауданы ретінде «Ауған» паркі мен Орталық мәдениет және демалыс саябағының аймақтары алынды.

3 учаскеден әр түрлі ағаштарды таңдап алып, тармақтарынан өркендерін бірдей ұзындықта іріктеп алдым. Қылқанын жинап алып, визуальды түрде талдау жасадым. Қылқандар дақтарының санына, түсіне, бұтақтағы орналасуына және бөрік басына, сондай-ақ қылқанның жасына қарап, қылқанның зақымдану дәрежесін анықтадым және қорытынды жасадым.

Сурет - 1 Кәдімгі қарағайдың жағдайын зерттеу үшін алынған учаскелер мен қарағай қылқандары

Қорытынды нәтижелері 2 - ші және 3 - ші кестелерде келтірілген. Қылқанның зақымдану дәрежесін қарағай ағашының қылқаны арқылы дақтар мен қылқанның кеуіп кету мөлшері арқылы анықталды.

Кесте 2. Қарағай ағашының қылқаны арқылы анықтау

Қылқанның зақымдануы және кеуіп кетуі	Зерттеу аудандары		
	№1 аудан	№2 аудан	№3 аудан
Қылқанның зерттелген жалпы саны	100	100	100
Дақтары бар қылқанның саны	10	12	2
Дақтары бар қылқанның пайызы	5%	6%	0,02%
Қылқанның кеуіп кету саны	13	15	2
Қылқанның кеуіп кету пайызы	6,5%	7,5%	1,5%
<i>Ескерту:</i> №1- «Жаңа базар - Новый Рынок» ауданы маңындағы және автотрассаға жақын өсіп тұрған қарағай ағашы; №2- «АрселорМиттал Теміртау» АҚ өнеркәсіптік аумағы маңында өсіп тұрған қарағай ағашы; №3-Ауған паркінде өсіп тұрған қарағай ағашы			

2 - ші кестеге сәйкес, таңдалып алынған аудандардағы қорытындысы бойынша: Ластануы 7,5% құраған, яғни көп пайызды алып тұрған «АрселорМиттал Теміртау» АҚ өнеркәсіптік аумағы ауданы, өйткені ол металлургиялық заводтан шығып жатқан зиянды заттар мен Каршоссе трассасына жақын орналасқан, сондықтан қылқандарда дақтары пайда болған.

Кесте 3. Қылқанның жасын анықтау

Қылқан жағдайы	№1 аудан		№2 аудан		№3 аудан	
	Ағаш саны	Жалпы ағаш саны,%	Ағаш саны	Жалпы ағаш саны,%	Ағаш саны	Жалпы ағаш саны,%
Зерттелген ағаш саны	5	100%	5	100%	5	100%
Қылқан жасы 4-5 жыл және одан көп	-	0	-	0	4	80%
Қылқан жасы 3-4 жыл	2	40%	2	40%	1	20%
Қылқан жасы 2-3 жыл	3	60%	3	60%	0	0

3-ші кестеге сәйкес, әр аудандағы кәдімгі қарағай ағашы қылқандарының өмір сүру ұзақтығы өте аз екенін байқадым, себебі 4-5 жылдық қылқандар біздің зерттеуде тек парк көлемінде ғана байқауға болады және 4-5 жылдық қылқанның пайыздық көрсеткіші - 80%-ды құрады. Ал 3-4 жастық қылқандар №1 ауданда - 40%, № 2 ауданда - 40%, №3 ауданда - 20% құрады. Ал 2-3 жастық қылқандар №1 ауданда - 60%, № 2 ауданда - 60% құрады.

Бұдан шығатын қорытынды, яғни қылқан жасының 2-3 жастық пайызы көп болған сайын, қарағай ағашының өмір сүру ұзақтығы да қысқа болып табылады және де қылқанның жасы неғұрлым аз болуы, сол жердің жағымсыз орта екенін білдіреді. Қылқан жапырақты өсімдіктердің ауаның ластануына сезімталдылығы жоғары және биологиялық мониторингтің маңызды элементі болып табылады.

Қарағанды қаласындағы «Жаңа базар - Новый Рынок» ауданы, яғни адамдар көп шоғырланған жердегі өскен қарағай ағаштарының жағдайы яғни осы аудандағы қарағай ағаштары қылқандарының зақымдану деңгейі орташа көрсеткіші - 45% құрады. Мұндай қылқандарының зақымдану деңгейін сол аудандағы автокөлік құралдарының қозғалу қарқындылығы өте жоғары болуымен, сонымен бірге жақын маңында ЖЭО орналасуы мен орнатылған билбордтардың көптігімен байланыстыруға болады.

Екінші алынған зерттеу ауданы Теміртау қаласындағы «АрселорМиттал Теміртау» металлургиялық зауыттың өнеркәсіптік аумағындағы қылқандардың зақымдануының орташа көрсеткіші - 66% - ті құрады. Қарағай қылқандарының анықталған өзгерістерінің себебі, бұл аудан «АрселорМиттал Теміртау» АҚ АҚ металлургиялық зауыттың және автотрассаның жанында орналасуына байланысты болуы мүмкін.

Үшінші алынған зерттеу ауданы бақылау аудан ретінде «Ауған»паркі мен Орталық мәдениет және демалыс саябағының қылқандарының зақымдануының орташа көрсеткіші - 12% құрады.

Қарағайдың қылқандарының ұзындығы ластанған аймақтағы қарағай қылқандарынан өзгеше болады. Зерттеу нәтижесінде жол бойында және «АрселорМиттал Теміртау» АҚ металлургиялық зауытқа жақын аймақта өсетін қарағайлардың түр-пішінінің нашар көріністе болғанын байқадым. Бұл жердегі қарағай ағаштарында құрап қалған бұтақтар саны көп, ал тірі қалғандарында қылқандары қысқа әрі сирек кездеседі. Күкіртті газ, қылқандардағы леп тесіктер арқылы қылқан ішіне еніп, тірі тіндердің улануын тудырады.

Қорытындылай келе, бірқатар ұсыныстар жасаймын:

- зерттеуге қолданылған қарағай қылқандары ортаның ластануын бағалауда тиімді биоиндикатор екенін анықтай отырып, ластануға биорезистентті, әрі ластанудың диагностикасы үшін қолдануға болатын терек және емен ағаштарын да зерттеуге ұсынамыз. Фотосинтез процесінде бір емен ағашы шығаратын оттегі 30-40т, бұл оттегі көлемімен жаз бойы 20-35 адам тыныс алады. Терек ағашының шығаратын оттегі көлемі 25-40т, бұл оттегі көлемімен шамамен жыл бойы 15-20 адам тыныс алады.

-зерттелген аудандардың экологиялық жағдайларын жақсартуға бағытталған бірқатар фитоиндикаторларды ұсынуға болады. Оларға: далалық жалбыз, жабайы сәбіз, көкпек, бақбақ, шегіргүл және т.б. өсімдіктер жатады.

Әдебиеттер тізімі:

1. Биоиндикация загрязнений наземных экосистем /Под ред. Р. Шуберт. - М.: Мир, 2011.
2. Богач Я., Седлачек Ф., Швецова З., Криволуцкий Д. Животные - биоиндикаторы промышленных загрязнений // Журн. Общей биологии, 2014.
3. Гиляров М.С. Зоологический метод диагностики почв. - М.: Наука, 2010.
4. Израэль Ю.А. Экология и контроль состояния природной среды. - Л.: Гидрометеиздат, 2012.
5. Информационный экологический бюллетень Республики Казахстан: Қазақстан Республикасы Энергетика министрлігі «Қоршаған ортаны қорғаудың ақпараттық-талдау орталығы» ШЖҚ РМК, 2018

ЖЕКЕ ҮЙДЕ КҮН ЭНЕРГИЯСЫН ПАЙДАЛАНУ

ШАЛҒЫНБАЕВА Ж.

У-11к топ студенті

УСЕНБАЕВА К.А.

жоғары санатты мұғалім

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қаласы.

Аннотация: Қазіргі заманда электр энергиясыз мүлдем елестету мүмкін емес. Сол себепті, электр энергияны алудың шығыны аз, экологиялық таза көздерін табу бүгінгі күннің мәселесіне айналып отыр. Әсіресе электр энергиясының орны ерекше, себебі энергияның басқа түрлерімен салыстырғандағы, оның бірнеше артықшылықтары электр энергиясын өте аз шығынмен энергияның кез келген басқа түріне оңай айналдыруға мүмкіндік береді.

Күн энергиясы әлемдегі негізгі балама көздерінің бірі болып табылады. Атап айтқанда жарық жерде өмір сүретіндердің барлығына дерлігін фотосинтез арқылы энергиямен және құнарлы заттармен қамтамасыз етеді. Тірі ағзалар үшін сәуле толқынының ұзындығы, оның қарқындылығы және сәулелендірудің ұзақтығы қажет. Күн сәулесінің спектрі үш аймаққа бөлінеді, олар: ультракүлгін, көрінетін және инфрақызыл сәуле шығару аймағы[1].

Күн энергиясы – зор, сарқылмайтын және таза ресурс. Күн энергиясын генерациялау өндірілген отыннан, ауа мен судың ластануынан, қоршаған ортаның жаһандық ластануының болмауынан және біздің денсаулық сақтауымызға қауіп төндірмей электр энергиясына таза балама болып табылады. Жер бетінде барлығы 18 күн шуақты күні планетаның барлық қорларында, мұнай мен табиғи газда сақталатын энергияның бірдей мөлшеріне ие[2].

Қазіргі таңда Қарағанды облысы экологиялық жағынан еш зияны жоқ күн энергетикасын қолданып отыр.

Күннің сәулеленуі – Жердегі энергияның негізгі көзі. Оның қуаттылығын Күн тұрақтысымен анықталатындығы белгілі. Күн сәулеленуінен электр энергиясын алудың аса тиімді жолдарының бірі- Күн батареялары. Күн энергиясын электр энергиясына Күн батареялары арқылы айналдыруға болады. Күн батареясы немесе фотоэлектрлік генератор – Күн сәулесінің энергиясын электр энергиясына айналдыратын шала өткізгішті фотоэлектрлік түрлендіргіштен (ФЭТ) тұратын ток көзі[3].

Күн сәулеленуінен электр энергиясы мен жылу алудың бірнеше әдістері бар:

1.Электр энергиясын фотоэлементтер көмегімен алу.

2.Күн энергиясын жылу машиналарының көмегі арқылы электр энергиясына айналдыру.

3.Гелиотермальдық энергетика.

4.Термоэуелік электр станциялары

5.Күн азростаттық электр станциялары.

Шындығында, қазіргі заманда электр энергиясыз мүлдем елестету мүмкін емес. Сол себепті, электр энергияны алудың шығыны аз, экологиялық таза көздерін табу бүгінгі күннің мәселесіне айналып отыр. Қоғам дамыған сайын энергия тұтыну қажеттігі қарқындап өсе түседі. Әсіресе электр энергиясының орны ерекше, себебі энергияның басқа түрлерімен салыстырғандағы, оның бірнеше артықшылықтары электр энергиясын өте аз шығынмен энергияның кез келген басқа түріне оңай айналдыруға және оны алыс қашықтыққа жеткізуге мүмкіндік береді[4].

Электр энергиясының дәстүрлі көздерінің өзіндік құнының тұрақты өсуі, орталық жүйенің Күннен жұмыс істейтін жекеменшік электр станциясы электр қуатының таусылмайтын көзі, барлық тұрмыстық техниканы қоректендіруге ыңғайлы және экологиялық таза жол.

Үйдің күн электр станциясы келесі құрамдастардан:

1.Фотовольтикалық панель- Күннің сәулеленуінің тікелей токқа айналдыратын құрал.

2. Контроллер-панельдің жұмысын бақылайтын, токты тұрақтандыратын, жүктеме, сәуле қарқындылығына байланысты оңтайлы жұмыс режимін таңдайтын микросхема.

3. Аккумулятор – артық энергияны жинап, оны түнде немесе бұлтты ауа-райында қалдыру керек.

4.Түрлендіргіш- мәліметтерді бір ортадан екінші ортаға ауыстыру кезінде жеткізілетін сигналдар деңгейін түрлендіру, жеткізу жылдамдығын өзгертетін құрылғы, айнымалы ток(220 V 50 Гц) түрлендіреді[5].

Күн сәулесі тұрақсыз, тұрақты емес. Ғалымдардың күресетін тағы бір маңызды мәселесі-қолданыстағы батареялардың энергияны аз тұтынуы, олардың жоғары бағалары

және үнемі тозуы.Ең арзан қорғағыш 2-3 жылдан кейін, классикалық литий-иондық аккумуляторлар соңғы 8-10 жылда өтеді.

Кесте 1. Күн ток алатын батареяның тиімді және тиімсіз жақтары

Күннен ток алатын батареяның тиімді жағы	Күннен ток алатын батареяның тиімсіз жағы
Салмағы аз	Батерея-қымбаттау
Қайта жөнделеді	Үлкен орынды алады
Мықтылығы	Қатты соққы тисе сынып кетеді ток береді
Ұзақ уақыт жұмыс істейді	Түнде жұмыс істемейді
Қоршаған ортаға зияның тигізбейді	Ауа райы мен тәуліктің уақытына тәуелді, жыл мезгіліне байланысты
Даусы шықпайды	Оны шағылдыратын бетті периодты түрде тазалап отыру қажет
Ең бастысы тегін ток және жылу алу	Энергияны аккумуляциялау қажет

Күн бүгінгі таңда балама энергия көзі болып табылады.Күн энергиясы су жылыту, салқындату, жылыжай сынды көптеген салада қолданылады.Осы күн энергиясы электр қуатына Күн панельдері арқылы пайдаланылады.

Күн энергиясын барлық салада тиімді пайдалану үшін:

- Күн панельдерінің барынша көп болуы,
- Үлкен ғимараттардың Күн энергиясын пайдаланатын түрде жобалануы,
- Күн энергиясымен жұмыс істейтін тиімді батарея мен өнімдерді таңдау және де мүмкіндігінше арттырылуы қажет.

Зиянсыз,шексіз әрі тегін Күн энергиясын табиғатта және экономикада пайдалану өте маңызды деп ойлаймын.

Күн энергиясын пайдаланудың өзіндік артықшылықтарымен бірге кемшіліктері де бар.Атап айтсақ, артықшылықтары:

1.Күн энергиясы бәріне бірдей қолжетімді;

2.Ол сарқылмайды;

3.Қоршаған ортаға қауіпсіз;

Кемшіліктері:

1.Ауа райы мен тәуліктің уақытына тәуелді;

2.Күн энергиясын алу үшін қолданылатын құрылғылардың қымбаттылығы;

3.Оны шағылдыратын бетті периодты түрде тазалап отыру қажет;

4.Электр станциясының жанында атмосфера ысып кетеді;

5.Энерияны аккумуляциялау қажет.

Соған қарамастан Күн энергиясына деген сұраныс жыл сайын артып келуде. Әр елдің ғалымдары осы қосымша энергия түрінне ерекше мән беріп, оны дамыту жолын қарастыруда. Осыған орай Күн энергиясын электр энергиясына айналдыратын құрылғыларды пайдалану деңгейі жылдан-жылға өсіп келеді.

Қазіргі заманда электр энергиясыз мүлдем елестету мүмкін емес. Энергия – бұл адамзат тіршілігінің дамуына жағдай жасаушы және де ынталандырушы бірден-бәр табиға қайнар көзі. Үйде немесе кеңселерде, мектепте жарықты керек болмаса да жағып қоямыз, теледидар компьютерді өшірмейміз. Супер маркеттерде, дүкендерде тоңазытқыш, желдеткіш күндіз-түні қосылып тұрады, яғни қай салада болмасын ысыраптың мол болғаны. Мұның бәрі кәсіпкерлердің қалтасын қағып қана қоймай, еліміздің экономикасына елеулі зиян келтіреді және экологиялық дағдарысқа әкеледі. Сондықтан, күн энергиясын электр энергиясына айналдыратын фотоэлектрондық түрлендіргіштерді тұрмыста пайдалануымыз

қажет. Күн сәулесі арқылы тікелей жылытуға немесе фотоэлементтер көмегімен энергияны қайта өңдеу арқылы электр энергиясын алуға немесе басқа да пайдалы жұмыстарды атқаруға болады. Себебі, Күн энергетикасы энергия көзінің сарқылмайтын түрі болып табылады, әрі экологиялық жағынан да еш зияны жоқ. Ең бастысы, ол Қазақстанның қажеттілік туындап отырған өңірлеріне күн сәулесі энергетикасын ауқымды ілгері жылжытуды бастауға бағасы мен саны жағынан қолжетімді болуы тиіс.

Әдебиеттер тізімі:

1. Большая энциклопедия знания «Эксмо». 151-151 беттер. Москва, 2015г.
2. Альтернативные источники энергии и энергоснабжение. 15-16 беттер «Издательство» Москва 2014г.
3. «Энергия көздері» В.С.Лаврус, 78-80 беттер, 1999ж
4. Мақала: Күн батареясы-“Қазақстан” ұлттық энциклопедиясы. 5-том, 127-бет.
5. Мақала: Фотоэлемент. – “Қазақстан” ұлттық энциклопедиясы. 9-том, 227-228 беттер.

Секция 12. ПРИМЕНЕНИЕ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ПРИ АНАЛИЗЕ И МОДЕЛИРОВАНИИ СОВРЕМЕННЫХ ПРОЦЕССОВ

МЕТОД ИСКУССТВЕННОГО БАЗИСА

АИМБЕТОВА Т.

студентка группы МЭ-32

РАКИШЕВА Н.К.

магистр естественных наук, преподаватель

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассмотрен метод искусственного базиса на примере определения минимальных затрат.

Ключевые слова: целевая функция, искусственные переменные, симплекс-таблица.

Иногда при решении задач линейного программирования в матрице коэффициентов при неизвестных системы ограничений нет единичных столбцов, из которых можно составить единичную матрицу, т.е. возникает проблема выбора базисных переменных. В таких случаях используют метод искусственного базиса (М-метод).

М-метод заключается в применении правил симплекс - метода. Она получается из исходной задачи добавлением к левой части системы уравнений исходной канонической ЗЛП таких искусственных единичных векторов с соответствующими неотрицательными искусственными переменными, чтобы полученная матрица содержала систему единичных линейно-независимых векторов.

В целевой функции искусственные переменные для задач на \min вводятся с коэффициентом $(+M)$, где M - достаточно большое положительное число.

Во время решения задачи нужно вычеркивать в симплекс таблице искусственные переменные. Если все искусственные векторы вышли из базиса, то получаем систему уравнений равносильную системе уравнений исходной задачи. Если оптимальное решение М-задачи содержит искусственные переменные или М-задача неразрешима, то исходная задача также неразрешима.

Таблица 1. Металлургический завод из металлов A_1, A_2, A_3 может выпускать сплавы B_1, B_2, B_3, B_4 . В течение планируемого периода завод должен освоить 2 т металла A_1 , 6 т металла A_2 , 7 т металла A_3 .

Вид металлов	Технологические нормы расхода металла на усл. ед. сплавов				Наличие металла у завода
	B_1	B_2	B_3	B_4	
A_1	1	1	2	-1	2
A_2	2	1	-3	1	6
A_3	1	1	1	1	7
Себестоимость 1 т сплава	2	1	-1	-1	

Обозначим через x_1, x_2, x_3, x_4 объемы сплавов. Тогда условия задачи запишутся следующей системой неравенств:

$$\begin{cases} x_1 + x_2 + 2x_3 - x_4 = 2 \\ 2x_1 + x_2 - 3x_3 + x_4 = 6 \\ x_1 + x_2 + x_3 + x_4 = 7 \end{cases}$$

$$x_1, x_2, x_3, x_4 \geq 0.$$

Все неизвестные должны быть неотрицательными и минимизировать целевую функцию

$$f(\bar{x}) = 2x_1 + x_2 - x_3 - x_4 \rightarrow \min$$

Составим матрицу коэффициентов системы уравнений:

$$\begin{pmatrix} 1 & 1 & 2 & -1 \\ 2 & 1 & -3 & 1 \\ 1 & 1 & 1 & 1 \end{pmatrix}$$

Матрица не содержит единичных векторов, из которых можно образовать базис для решения задачи. Для получения исходного базисного решения введем искусственные переменные $y_1, y_2, y_3 \geq 0$ с положительными единичными коэффициентами, а в целевую функцию – с очень большой оценкой M . Такая оценка делает невыгодным наличие искусственных неизвестных в плане и способствует их выводу из базиса. При решении задач на максимум оценка M вводится с отрицательным знаком, при решении задач на минимум – с положительным знаком.

С введением искусственных переменных задача примет вид:

$$f(\bar{x}) = 2x_1 + x_2 - x_3 - x_4 + My_1 + My_2 + My_3 \rightarrow \min$$

$$\begin{cases} x_1 + x_2 + 2x_3 - x_4 + My_1 = 2 \\ 2x_1 + x_2 - 3x_3 + x_4 + My_2 = 6 \\ x_1 + x_2 + x_3 + x_4 + My_3 = 7 \end{cases}$$

$$x_1, x_2, x_3, x_4 \geq 0,$$

$$y_1, y_2, y_3 \geq 0.$$

Таблица 2. Заполняем первую симплекс-таблицу.

Базис	C_B	\bar{B}	2	1	-1	-1	M	M	M
			x_1	x_2	x_3	x_4	y_1	y_2	y_3
y_1	M	2	1	1	2	-1	1	0	0
y_2	M	6	2	1	-3	1	0	1	0
y_3	M	7	1	1	1	1	0	0	1
Δ_j		15M	4M-2	3M-1	1	M+1	0	0	0

При решении задачи на минимум разрешающий столбец определяется по наибольшему положительному значению, т.е. $\max(\Delta_j > 0) = 4M - 2$.

Следовательно, разрешающим столбцом является столбец x_1 .

Разрешающая строка выбирается по наименьшему частному от построчного деления свободных членов на соответствующие положительные коэффициенты разрешающего столбца. Таким образом, $\min\left(\frac{2}{1}; \frac{6}{2}; \frac{7}{1}\right) = 2$ и y_1 является разрешающей строкой.

Соответственно, число 1, которое находится на пересечении разрешающей строки и разрешающего столбца, есть разрешающий элемент.

2. Во второй симплекс-таблице y_1 выходит из базиса, а x_2 – входит. Столбец y_1 в новой таблице можно не заполнять.

Таблица 3. Заполняем вторую симплекс-таблицу.

Базис	C_B	\bar{B}	2	1	-1	-1	M	M
			x_1	x_2	x_3	x_4	y_2	y_3
x_1	2	2	1	1	2	-1	0	0
y_2	M	2	0	-1	-7	3	1	0
y_3	M	5	0	0	-1	2	0	1
Δ_j		$4+7M$	0	$-M+1$	$-8M+5$	$5M-1$	0	0

Так как $\max(\Delta_j > 0) = 5M - 1$, значит в базис вводим переменную x_4 ;
 $\min\left(\frac{2}{-1}; \frac{2}{3}; \frac{5}{2}\right) = \frac{2}{3}$, следовательно из базиса выводим искусственную переменную y_2 . Столбец y_2 из следующей таблицы исключаем.

Таблица 4. Заполняем третью симплекс-таблицу.

Базис	C_B	\bar{B}	2	1	-1	-1	M
			x_1	x_2	x_3	x_4	y_3
x_1	2	$\frac{8}{3}$	1	$\frac{2}{3}$	$\frac{1}{3}$	0	0
x_4	-1	$\frac{2}{3}$	0	$\frac{1}{3}$	$\frac{7}{3}$	1	0
y_3	M	$\frac{11}{3}$	0	$\frac{2}{3}$	$\frac{11}{3}$	0	1
Δ_j		$\frac{11}{3}M + \frac{14}{3}$	0	$\frac{2}{3}M + \frac{2}{3}$	$\frac{11}{3}M + 8$	0	0

Так как $\max(\Delta_j > 0) = \frac{11}{3}M + 8$, значит в базис вводим переменную x_3 ;
 $\max\left(\frac{\frac{8}{3}}{\frac{2}{3}}; \frac{\frac{2}{3}}{\frac{1}{3}}; \frac{\frac{11}{3}}{\frac{11}{3}}\right) = 1$, следовательно из базиса выводим искусственную переменную x_3 .
 Столбец y_3 из следующей таблицы исключаем.

Таблица 5. Заполняем четвёртую симплекс-таблицу.

Базис	C_B	\bar{B}	2	1	-1	-1
			x_1	x_2	x_3	x_4
x_1	2	3	1	$\frac{8}{11}$	0	0
x_4	-1	3	0	$\frac{1}{11}$	0	1
x_3	-1	1	0	$\frac{2}{11}$	1	0
Δ_j		2	0	$\frac{2}{11}$	0	0

Получили оптимальное решение исходной задачи:

$$\bar{x}_{\text{опт}} = (3; 0; 1; 3), f_{\text{min}} = 2.$$

Следовательно, минимальные затраты, которые завод понесет в результате выпуска сплавов составляет 2 усл. ед. При этом объемы каждого вида сплавов соответственно будут равны 3 т, 0 т, 1 т, 3 т.

Список литературы

1. Емелина Н.К. «Методы принятия оптимальных решений», 2014 год.
2. Емелина Н.К., Козлова Н.Г. «Методы принятия оптимальных решений», 2016 год.

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ НЕКОТОРЫХ ФАКТОРОВ НА РАЗВИТИЕ ТУРИСТСКОЙ ОТРАСЛИ (НА ПРИМЕРЕ АЛМАТИНСКОЙ ОБЛАСТИ)

БАДАГУЛОВА А.

студентка группы IB-32

КОЗЛОВА Н.Г.

магистр, ст. преподаватель

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В статье с помощью регрессионного анализа была проведена оценка влияния количества мест размещения и количества обслуженных посетителей по въездному туризму на объем услуг, оказанных местами размещения на примере Алматинской области.

Ключевые слова: въездной туризм, места размещения, регрессионный анализ, коэффициент эластичности.

В настоящее время в большинстве стран мира стремительно развивается туристская сфера. Развитие туристской отрасли способствует увеличению экономических отношений между странами. Важно отметить, что туризм является составляющей частью жизни для большинства жителей мира. Наличие развитого туризма в стране даёт следующие преимущества: приток иностранной валюты, увеличение денежного потока; прирост ВВП; уменьшение безработицы; реформирование и преобразование структуры отдыха [1].

К сожалению, Казахстан не имеет возможность похвастаться своими успехами в данной сфере. Но стоит отметить, что со дня обретения независимости и по сей день наша страна медленно, но верно осваивается в туристском сегменте. К настоящему моменту Казахстан стал полноправным членом Всемирной Туристской Организации Объединённых наций. Наличие богатых природных ресурсов, исторических памятников и достопримечательностей, обширных степей, пустынь и заповедников, даёт возможность Казахстану развивать потенциал и стать в будущем туристской страной. Благодаря продуманному инвестированию в данную индустрию, наша страна может рассчитывать на огромный поток посетителей, что повлечет за собой улучшение внутренней экономики и поспособствует более развитым интеграционным отношениям с другими странами [2].

Анализируя туристскую отрасль в Казахстане отметим, что наиболее развитым регионом в данном аспекте является Алматинская область. Туристские возможности области позволяют развивать практически все виды туризма: горный, пеший, водный, экологический, культурно-познавательный и другие.

Большой интерес представляет анализ влияние количества мест размещения и количества обслуженных посетителей по въездному туризму (нерезидентов РК) на объем

услуг, оказанных местами размещения в Алматинской области. Построим регрессионную модель, приняв следующие обозначения:

y – объем услуг, оказанный местами размещения (млн. тенге);

x_1 – количество мест размещения (единиц);

x_2 – количество посетителей, обслуженных местами размещения по въездному туризму (человек).

Для оценки параметров двухфакторного уравнения регрессии будем использовать статистические данные указанных показателей за период с 2006 по 2018 год, представленные на Рисунках 1, 2, 3 (Источник: Комитет по статистике МНЭ РК).

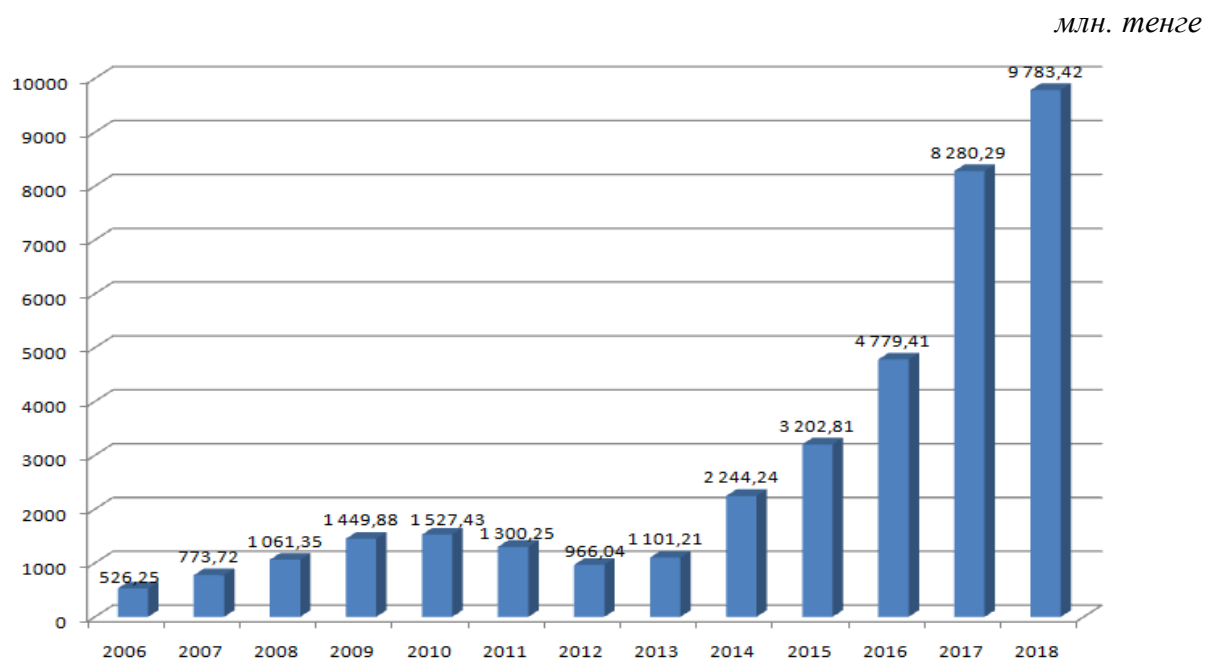


Рисунок 1. Объем услуг, оказанный местами размещения за 2006-2018гг.

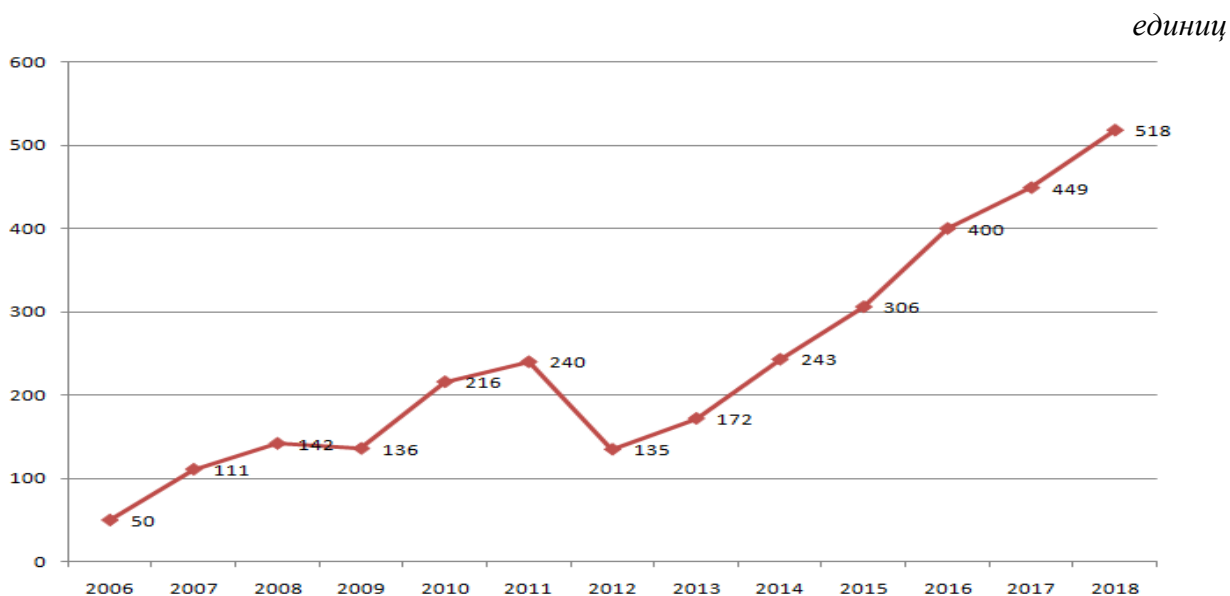


Рисунок 2. Количество мест размещения за 2006-2018гг.

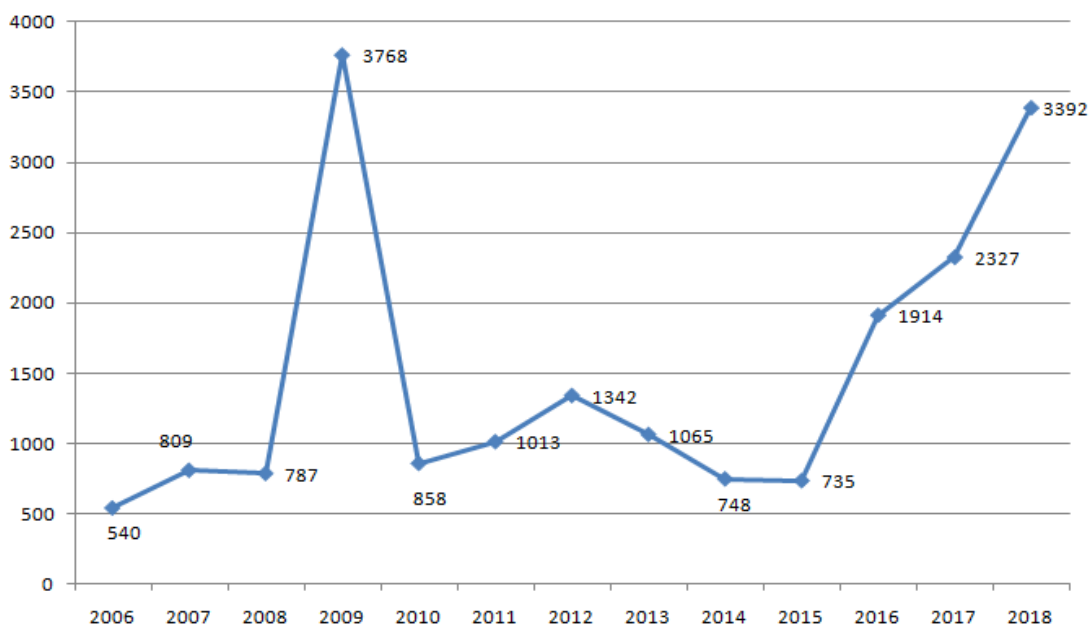


Рисунок 3. Количество посетителей, обслуженных местами размещения по въездному туризму (нерезиденты РК) за 2006-2018гг.

Оценку параметров множественной модели регрессии произведем с помощью инструмента анализа «Регрессия» (Анализ данных в Excel). В результате аппроксимации данных было получено следующее двухфакторное линейное уравнение регрессии:

$$y = -2244,327 + 17,875x_1 + 0,541x_2, \quad R^2 = 0,910$$

$$(-3,847) \quad (7,779) \quad (2,764)$$

Между результирующим признаком и двумя факторными переменными одновременно существует тесная взаимосвязь, так как коэффициент множественной корреляции равен $R = 0,954$. Коэффициент детерминации равен $R^2 = 0,910$, т.е. 91% вариации зависимой переменной объясняется полученной регрессией.

Уравнение регрессии статистически значимо и надежно, так как наблюдаемое значение критерия Фишера больше критического $F_{набл.} = 50,568 > F_{крит} = 4,103$. Критическое значение было определено при уровне значимости $\alpha = 0,05$ и числе степеней свободы $k_1 = m = 2$, $k_2 = n - m - 1 = 10$ (где n – число наблюдений, m – число факторов).

Сравнив абсолютные значения наблюдаемых t -статистик, которые для каждого параметра указаны в скобках в записи регрессионного уравнения, с критическим $t_{крит.} = 2,228$ (при уровне значимости $\alpha = 0,05$ и числе степеней свободы $k = n - m - 1 = 10$), можно сделать вывод, что согласно критерия Стьюдента, все параметры уравнения статистически значимы и надежны.

Анализ полученного двухфакторного уравнения регрессии показывает, что:

1) с увеличением количества мест размещения на 1 единицу можно ожидать увеличение объема услуг, оказанного местами размещения на 17,875 млн. тенге, при неизменном среднем значении количества посетителей, обслуженных местами размещения по въездному туризму;

2) увеличение количества посетителей, обслуженных местами размещения по въездному туризму, на 1 человека может повлечь за собой увеличение объема услуг, оказанного местами размещения на 0,540 млн. тенге, при неизменном среднем значении количества мест размещения.

Полученное уравнение регрессии также позволяет оценить меру реакции результирующего признака на изменение факторных переменных, выраженное в процентах. Для этого необходимо рассчитать средние по совокупности коэффициенты эластичности, которые покажут способность объема услуг, оказанного местами размещения изменяться в зависимости от изменения количества мест размещения и количества посетителей, обслуженных местами размещения по въездному туризму.

С помощью формулы

$$\bar{E}_{yx_i} = b_i \cdot \frac{\bar{x}_i}{\bar{y}}$$

были получены следующие значения средних по совокупности коэффициентов эластичности:

$$\bar{E}_{yx_1} = 1,51\% , \quad \bar{E}_{yx_2} = 0,28\% .$$

Данные коэффициенты свидетельствуют о том, что:

1) при увеличении количества мест размещения на 1% от своего среднего уровня объем услуг, оказанный местами размещения, увеличится на 1,51% от своего среднего уровня при неизменном количестве посетителей, обслуженных местами размещения по въездному туризму;

2) при увеличении количества посетителей, обслуженных местами размещения по въездному туризму на 1% от своего среднего уровня объем услуг, оказанный местами размещения, увеличится на 0,28% от своего среднего уровня при неизменном количестве мест размещения.

Полученные результаты моделирования свидетельствуют о том, что предприятиям по оказанию услуг гостеприимства, предоставляющие услуги размещения и питания, а также предприятиям, участвующим в формировании туристского продукта (к таким объектам можно отнести места развлечений, культурно-событийные объекты, национальные парки и т.д.), в первую очередь, необходимо повышать качество оказываемых услуг.

Список литературы:

1. Каирова А.А. Проблемы в развитии казахстанского туризма [Электрон. ресурс] // <https://articlekz.com/article/20146>
2. Асанова А.Ж. Современное состояние и перспективы развития туризма в Казахстане [Электрон. ресурс] // URL <https://articlekz.com/article/10784>
3. Данные Комитета по статистике МНЭ РК. [Электрон. ресурс] // <http://stat.gov.kz>
4. Емелина Н.К., Козлова Н.Г. Эконометрика: учебное пособие. – Алматы: Эверо, 2017

ЗАДАЧА КОММИВОЯЖЕРА

БОКАЧЕВА А.

студентка группы УА-19-2

ИГИЛИК С.И.

магистр педагогических наук

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассмотрена комбинаторная задача коммивояжера, ее практические приложения, цель, а также решение одной практической задачи коммивояжера.

Ключевые слова: Задача коммивояжера, комбинаторика, гамильтоновы циклы, оптимальный маршрут, динамическое программирование.

У. Гамильтон в 1859 г. придумал такую игру как «Кругосветное путешествие». Суть ее состоит в отыскании такого пути, который проходит через все вершины (пункты назначения, города) графа, для того чтобы посетить каждую точку один раз и возвратиться в исходную. Пути, которые обладают таким свойством, называются гамильтоновыми циклами. На плоскости (в пространстве) расположены N городов, заданы расстояния между каждой парой городов. Требуется найти маршрут минимальной длины с посещением каждого города ровно один раз и с возвращением в исходную точку.

Стоимость обхода – целевая функция задачи коммивояжера, которую необходимо минимизировать. В 1934 году была поставлена задача коммивояжера. Ее суть заключается в поиске такого оптимального маршрута движения, при котором необходимо посетить все запланированные объекты с минимальными временными и финансовыми издержками. Чаще всего, речь идет о простом перемещении по заданным точкам, либо с перевозкой груза небольшого формата на каком-либо транспортном средстве.

Задача коммивояжера является одной из известных задач теории комбинаторики и пользуется спросом благодаря тому, что к ней сводится большое количество практических задач. К современным практическим приложениям задачи можно отнести: доставку продуктов в магазин со склада, работу почтальона по разноске корреспонденции, мониторинг объектов (базовые станции сотовых операторов, нефтяные вышки), изготовление отверстий на специализированном станке.

Цель - минимизация стоимости объезда городов k коммивояжерами. Модели теории расписаний позволяют найти:

- 1). Самый дешевый порядок выполнения работы.
- 2). Самый быстрый порядок выполнения работы.

Для того, чтобы организовать наиболее рациональную доставку товара заказчикам использовался метод решения задачи с помощью динамического программирования в среде Excel.

После того, как ВОЗ объявила о пандемии коронавируса, в нашей стране было объявлено о введении чрезвычайного положения. В связи с этим повысился спрос на доставку различной продукции.

Доставка "Palermo Pizza" обслуживает 120.000 клиентов. Каждый день она доставляет своим клиентам товары на автобусе. Существует 5 допустимых маршрутов доставки, каждый из которых позволяет обслужить определенное количество клиентов и требует использования в течении дня несколько транспортных средств. Каждый маршрут характеризуется определенными расходами (см. табл.). Нужно выбрать множество маршрутов, при котором обеспечивается обслуживание каждого из клиентов и минимальные суммарные расходы.

В соответствии с планом, "Palermo Pizza" обязуется доставить еду по адресам: ул.Ерубаева, 8, ул.Жанибекова, 117, ул.Кривогуза, 65/4, ул. Анжерская, 39, ул.Планетная, 41, ул.Алиханова, 33.

Таблица 1. Данные о стоимости проезда на каждый адрес и обратно предоставлены.

	Ерубаева	Жанибекова	Кривогуза	Алиханова	Планетная	Анжерская

Ерубаева	-	40	85	49	79	89
Жанибекова	68	-	71	38	75	60
Кривогуза	38	80	-	16	43	98
Алиханова	42	36	26	-	73	37
Планетная	68	64	19	24	-	60
Анжерская	18	62	75	53	40	-

Таблица 2. Поиск решения - это надстройка Microsoft Excel, с помощью которой можно найти оптимальное решение задачи с учетом заданных.

	Ерубаева	Жанибекова	Кривогуза	Алиханова	Планетная	Анжерская	Ограничения
Ерубаева	0	0	0	0	1	0	1
Жанибекова	0	0	0	0	0	1	1
Кривогуза	0	0	0	1	0	0	1
Алиханова	0	1	0	0	0	0	1
Планетная	0	0	1	0	0	0	1
Анжерская	1	0	0	0	0	0	1
Ограничения	1	1	1	1	1	1	
	Ерубаева	Жанибекова	Кривогуза	Алиханова	Планетная	Анжерская	
Ерубаева	9999	40	85	49	79	89	
Жанибекова	68	9999	71	38	75	60	
Кривогуза	38	80	9999	16	43	98	
Алиханова	42	36	26	99	73	37	
Планетная	68	64	19	24	999	60	
Анжерская	18	62	75	53	40	99	

Вывод: минимальная стоимость маршрута составила 228 ден.ед. маршрут проходит по последовательности: Планетная-Анжерская-Алиханова-Жанибекова-Кривогуза-Ерубаева

Список литературы

1. Математические методы в экономике. С.Н. Косников. – Учебное пособие Москва. 2017.

МОДЕЛИРОВАНИЕ СТОИМОСТИ КВАРТИР НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ГОРОДЕ НУР-СУЛТАН

ЖӘКЕН А.

студент группы IB-32

КОЗЛОВА Н.Г.

магистр., ст. преподаватель

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация: В данной статье исследовалась зависимость цены на недвижимость в городе Нур-Султан от ряда факторов. Методом корреляционно-регрессионный анализа были выявлены ценообразующие факторы стоимости квартир.

Ключевые слова: рынок недвижимости, ценообразующие факторы, корреляционно-регрессионный анализ.

Формирование цен на недвижимость на первичном и вторичном рынках жилья обусловлено влиянием множества микро- и макроэкономических показателей. К факторам ценообразования на рынке недвижимости можно отнести спрос и предложение, формируемые под действием экономической политики страны [1]. Однако, вариация цен на конкретный объект недвижимости в текущий момент времени определяется рядом детерминант, которые интересуют всех участников рынка жилья: продавцов, покупателей и их посредников, с точки зрения оценки её стоимости и её соответствия характеристикам объекта жилья.

Первичный и вторичный рынок жилья был и остаётся активным и большим рынком. По данным сайта *krisha.kz*, только за год в феврале 2020 года количество сделок с жильём увеличилось на 14,7% [2].

Основная задача исследования заключалась в определении ценообразующих факторов на недвижимость в городе Нур-Султан и разработке многомерной регрессионной модели, с помощью которой можно рассчитать примерную стоимость квартиры, обладающей требуемыми характеристиками.

Для выявления зависимости одной переменной от нескольких объясняющих факторных переменных оказывающих на нее влияние был использован множественный корреляционно-регрессионный анализ. Все выводы относительно качества модели были сделаны при уровне значимости $\alpha = 0$.

Исследование было проведено на основе данных выборочной совокупности, полученной путём сбора информации о предложениях по продаже жилья в 2019 году, размещенных на сайте *krisha.kz* в г. Нур-Султан. Первоначальный объём выборки составил 7084 объекта. Однако после исключения объектов, не обладающих одной или более выбранных характеристик, конечный объём выборки уменьшился до 5431 объекта.

Были использованы следующие обозначения:

y – цена предложения объекта жилой недвижимости, тенге;

x_1 – количество комнат, ед.;

x_2 – площадь, m^2 ;

x_3 – жилая площадь, m^2 ;

$$x_4 - \text{площадь кухни, м}^2;$$

$$z_1 = \begin{cases} 1, \text{ не крайний этаж} \\ 0, \text{ крайний этаж} \end{cases};$$

$$z_2 = \begin{cases} 1, \text{ наличие балкона} \\ 0, \text{ отсутствие балкона} \end{cases};$$

$$z_3 = \begin{cases} 1, \text{ раздельный сан. узел} \\ 0, \text{ совмещенный сан. узел} \end{cases};$$

$$z_4 = \begin{cases} 1, \text{ монолитный дом} \\ 0, \text{ другое} \end{cases};$$

$$z_5 = \begin{cases} 1, \text{ панельный дом} \\ 0, \text{ другое} \end{cases}.$$

Случай когда $z_4 = 0$, $z_5 = 0$ означает, что дом кирпичный.

Для отбора факторов, которые должны быть включены в множественное линейное уравнения регрессии был проведен корреляционный анализ. С помощью инструмента «Корреляция» (Анализ данных в Microsoft Office Excel) была построена матрица парных коэффициентов корреляции, представленная в Таблице 1.

Таблица 1. Корреляционная матрица.

	y	x_1	x_2	x_3	x_4	z_1	z_2	z_3	z_4	z_5
y	1									
x_1	0,7030	1								
x_2	0,9009	0,8146	1							
x_3	0,5831	0,5429	0,6464	1						
x_4	0,4138	0,2417	0,4295	0,2755	1					
z_1	0,1002	-0,0056	0,0740	0,0506	0,0844	1				
z_2	0,0614	0,0541	0,0583	0,0366	0,0483	0,0834	1			
z_3	0,4335	0,5796	0,5080	0,3188	0,1642	-0,0078	0,0565	1		
z_4	0,1476	0,0182	0,1101	0,0680	0,1164	0,1512	0,0311	0,0150	1	
z_5	-0,1629	0,0405	-0,1345	-0,0710	-0,1943	-0,1357	-0,0452	0,0167	-0,2480	1

Анализ полученной корреляционной матрицы показывает, что в регрессионную модель не стоит включать фактор «Количество комнат» (x_1), так как он мультиколлинеарен с фактором «Площадь» (x_2) ($r_{x_1x_2} = 0,8146 > 0,7$). Согласно методу исключения переменных, который позволяет устранить мультиколлинеарность, в модель не следует включать фактор x_1 , так как его влияние на стоимость квартиры меньше ($r_{yx_1} = 0,7030$), чем влияние фактора x_2 ($r_{yx_2} = 0,9009$). Анализ так же показывает, что мультиколлинеарная зависимость между остальными факторами отсутствует.

В результате аппроксимации статистических данных с помощью инструмента «Регрессия» (Анализ данных в Microsoft Office Excel) было получено следующее многофакторное линейное уравнение регрессии:

$$y = -4014377,62 + 372963,78x_2 + 657,12x_3 + 50887,56x_4 + 803384,02z_1 + 1018463,63z_2 - 705924,46z_3 + 1106296,55z_4 - 1193089,82z_5$$

Анализ статистической значимости параметров модели, с помощью критерия Стьюдента Позывает, что факторы «Жилая площадь» (x_3) и «Балкон» (z_2) являются незначимыми и их включение в модель не целесообразно, так как их абсолютные значения t-статистики (Таблица 2) меньше критического ($t_{крит} 1,96$).

Таблица 2. Наблюдаемые значения t-статистики факторов уравнения.

Фактор	t-статистика	Фактор	t-статистика
x_2	99,533	z_2	0,935
x_3	0,240	z_3	-3,636
x_4	3,415	z_4	6,099
z_1	3,762	z_5	-4,140

В результате исключения незначимых факторов была получена следующая регрессионная модель стоимости квартир:

$$y = -3026009,41 + 373499,97x_2 + 51150,83x_4 + 818596,25z_1 - 699508,46z_3 + 1107589,72z_4 - 1198595,87z_5$$

Коэффициент множественной корреляции равен $R = 0,904$, что свидетельствует о тесной взаимосвязи результирующего признака с двумя факторными признаками одновременно. Коэффициент детерминации равен $R^2 = 0,816$, т.е. 81,6% вариации зависимой переменной объясняется полученной регрессией.

Согласно критерия Фишера уравнение регрессии является статистически значимым и надежным ($F_{набл.} = 3015,86 > F_{крит.} = 2,10$).

Также, сравнивая абсолютные значения наблюдаемых значений t-статистики (Таблица 3) с критическим значением $t_{крит.} = 3,182$ можно сделать вывод, что все коэффициенты регрессии являются статистически значимыми и надежными.

Таблица 3. Наблюдаемые значения t-статистики факторов уравнения.

Фактор	t-статистика	Фактор	t-статистика
x_2	120,112	z_3	-3,607
x_4	3,433	z_4	6,106
z_1	3,844	z_5	-4,162

Результаты исследования показывают, что стоимость жилья в городе Нур-Султан зависит от следующих факторов: площадь квартиры, площадь кухни, крайность этажа, тип сан. узла, материал из которого была построена недвижимость. На основе полученного уравнения множественной линейной регрессии можно сделать следующие выводы:

- 1) При увеличении площади квартиры на 1 м^2 , её стоимость будет увеличиваться на 373499,97 тенге;
- 2) При увеличении площади кухни на 1 м^2 , стоимость квартиры будет увеличиваться на 51150,83 тенге;
- 3) Квартиры на некрайних этажах стоят на 818596,25 тенге дороже, чем квартиры на крайних этажах;
- 4) Квартиры с отдельным сан. узлом стоят на 699508,46 тенге дешевле, чем квартиры с совмещенным сан. узлом.
- 5) Квартиры в монолитных домах стоят на 1107589,72 тенге дороже, а в панельных домах на 1198595,87 тенге дешевле, чем квартиры в кирпичных домах.

Полученное уравнение регрессии может быть использовано для расчета прогнозных цен на недвижимость, при конкретных значениях ценообразующих факторов. Кроме того, данная модель может найти своё применение в области инвестирования, создании программ социально-экономического развития и ипотечного кредитования.

Список литературы:

1. Стерник Г.М., Стерник Г.С. Методология прогнозирования российского рынка недвижимости. Часть 1. Основные допущения, ограничения и рабочие гипотезы // Механизация строительства. 2013, №8 (830) С. 53–63.
2. Электронный ресурс. <https://krisha.kz/content/news/2020/v-almaty-rost-sdelok-s-zhilyom-za-god-prevysil-41>
3. Емелина Н.К., Козлова Н.Г. Эконометрика: учебное пособие. – Алматы: Эверо, 2017.
4. Казимиров И.А., Ощерин Л.А., Сахилтарова С.В. Казимиров И.А., Ощерин Л.А., Сахилтарова С.В. Разработка и исследование многомерных регрессионных моделей вторичного рынка жилой недвижимости // Известия вузов. Инвестиции. Строительство. Недвижимость. 2017. Т. 7, № 4. С. 87–107

ДЕЙКСТРА АЛГОРИТМІ БОЙЫНША НҰР – СҰЛТАННАН АЛМАТЫҒА ДЕЙІНГІ ЕҢ ҚЫСҚА МАРШРУТТЫ АНЫҚТАУ

КАБЫКЕН Н.

ИС-19-1к тобының студенті

АЙТЕНОВА М.

ф.м.ғ.к., доцент

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. Бұл мақала автожолдармен жүрген кезде тиімді маршрутты таңдау мәселесін қарастырады. Мақалада дискреттік математиканың графтар теориясы көмегімен Қазақстан қалаларының арасындағы автожолдар арқылы бір қаладан екінші қалаға жетудің ең қысқа жолын анықтау мүмкіндігі анықталады.

Кілт сөздер: Нұр-Сұлтан, Алматы, Дейкстра алгоритмі, графтар, маршруттар, ең қысқа жол, төбелер, қабырғалар, итерация.

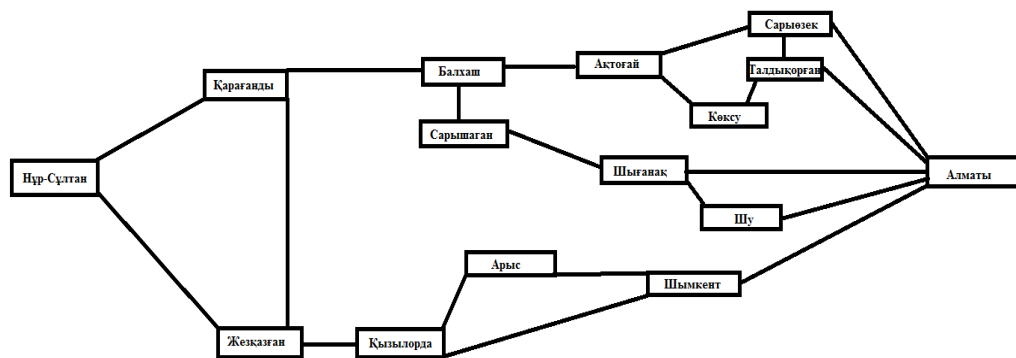
Жол әрқашан уақыт және шығындармен сүйемелденеді. Сондықтан оңтайлы маршрутты іздеу өте маңызды пункт болып табылады. Қазақстанда темір жол және әуе жолдарына қарағанда автожолдар көп уақыт алады, сондықтан егер автомобильде қандай да бір тасымалды орындау тиімсіз. Сондықтан мен бұл мәселені осы мақалада қарастырамыз.

Тиімді маршрутты құру тәсілдері көп, бірақ мен математикалық есептеулерді, атап айтқанда Дискреттік математиканың графтар теориясынан Дейкстра алгоритмін қолдануды шештім.

Бастау үшін графтар мен Дейкстра алгоритмі деген не екенін білу керек. Ең алғаш рет «граф» терминін венгр математигі Д.Кениг енгізген.

Граф - Граф (грекше-жазамын) – төбелер деп аталатын шектеулі нүктелердің жиынтығы; төбелердің кейбіреулері графтың қырлары деп аталатын сызықтарымен байланысқан болады. Дейкстра алгоритмі - 1959 жылы Нидерландтық ғалым Эдсгер Дейкстрой ойлап тапқан бағандардағы алгоритм. Бағанның бір шыңынан басқаларына дейінгі қысқа жолды табады. Алгоритм теріс салмақтың қабырғалары жоқ графтар үшін ғана жұмыс істейді. Алгоритмдер бағдарламалау мен технологияларда кеңінен қолданылады, мысалы, OSPF және IS-IS маршруттау хаттамаларын қолданады.

Жоғарыда айтылғанның негізінде, мен осы алгоритм арқылы маршрут құруды іс-жүзінде тексердім. Ол үшін алдымен Қазақстанның автожол жүйесі бейнеленген картаны аштым және екі қала таңдадым, Нұр-Сұлтан мен Алматы. Осы екі қаланы таңдағанымға себеп – бұл Нұр-Сұлтан Қазақстанның қазіргі астанасы, ал Алматы кезінде Қазақстанның астанасы болған. Сосын осы екі қаланың арасындағы бар бірнеше маршруттарды таңдап, граф құрдым. Сәйкесінше әр қала - төбе, а олардың арасындағы қашықтық – қабырға болып саналады және жолдың ұзындықтарын қабырғалардың ұзындықтарына теңестірдім.



1 – сурет. Құрастырылған граф

Графты құрып, сызбасын сызғаннан кейін әр қабырғаның ұзындығын анықтау керек.
Ұзындықтары:

- 1) Нұр-Сұлтан – Қарағанды → 210 км
- 2) Нұр-Сұлтан – Жезқазған → 778 км
- 3) Қарағанды – Жезқазған → 568 км
- 4) Қарағанды – Балхаш → 387 км
- 5) Жезқазған – Қызылорда → 420 км
- 6) Балхаш – Сарышаған → 143 км
- 7) Балхаш – Ақтоғай → 208 км
- 8) Қызылорда – Арыс → 451 км
- 9) Қызылорда – Шымкент → 454 км
- 10) Сарышаған – Шығанақ → 137 км
- 11) Ақтоғай – Сарыөзек → 354 км
- 12) Ақтоғай – Көксу → 312 км
- 13) Сарыөзек – Талдықорған → 100 км

- 14) Сарыөзек - Алматы → 174 км
- 15) Көксу – Талдықорған → 48 км
- 16) Талдықорған – Алматы → 260 км
- 17) Шығанақ - Шу→202 км
- 18) Шығанақ – Алматы →357 км
- 19) Шу – Алматы → 298 км
- 20) Арыс – Шымкент → 87 км
- 21) Шымкент – Алматы → 691 км

Дейкстра алгоритмі арқылы ең қысқа жолды есептеу үшін біз алдымызға алгоритм кезеңдері бойынша міндеттер қоюымыз керек.

Дейкстра алгоритмі

1. Жоғарғы-бастау $L = 0$ белгісінің тұрақты мәнін береді. Барлық басқа шыңдар үшін L белгісі шексіз.

2. Соңғы итерацияда L тұрақты белгісін алған бағанның ұшын аламыз және онымен шектес төбелердің уақытша таңбалардың азаюы мүмкін мәнін қарастырамыз.

3. L таңбасы ең аз болатын және оны тұрақты мәртебеге ауыстыратын, таңбасы бар барлық көптеген шыңдардан таңдаймыз.

4. 2 және 3 қадамдарын Алматы тұрақты болғанға дейін қайталаймыз.

5. Q белгісі арқылы Алматыдан Нұр-Сұлтанға дейін бағыт саламыз.

Итерация	Белгілері	Нұр-Сұлтан	Қарағанды	Балхаш	Жезқазған	Қызылорда	Арыс	Шымкент	Саршаған	Ақтоғай	Көксу	Шығанақ	Шу	Сарыөзек	Талдықорған	Алматы
0	L	0	∞	∞	∞	∞	∞	∞	∞	∞	∞	∞	∞	∞	∞	∞
	Q															
1	L	0	210	∞	778	∞	∞	∞	∞	∞	∞	∞	∞	∞	∞	∞
	Q		Нұр-Сұлтан		Нұр-Сұлтан											
2	L	0	211	597	779	∞	∞	∞	∞	∞	∞	∞	∞	∞	∞	∞
	Q		Нұр-Сұлтан	Қарағанды	Нұр-Сұлтан											
3	L	0	212	598	780	∞	∞	∞	740	805	∞	∞	∞	∞	∞	∞
	Q		Нұр-Сұлтан	Қарағанды	Нұр-Сұлтан				Балхаш	Балхаш						
4	L	0	213	599	778	∞	∞	∞	741	805	∞	877	∞	∞	∞	∞
	Q		Нұр-Сұлтан	Қарағанды	Нұр-Сұлтан				Балхаш	Балхаш		Саршаған				
5	L	0	214	600	779	1198	∞	∞	742	805	∞	877	∞	∞	∞	∞
	Q		Нұр-Сұлтан	Қарағанды	Нұр-Сұлтан	Жезқазған			Балхаш	Балхаш		Саршаған				
6	L	0	215	601	780	1199	∞	∞	743	806	1117	877	∞	1159	∞	∞
	Q		Нұр-Сұлтан	Қарағанды	Нұр-Сұлтан	Жезқазған			Балхаш	Балхаш	Ақтоғай	Саршаған		Ақтоғай		
7	L	0	216	602	781	1200	∞	∞	744	807	1118	878	1079	1160	∞	1234
	Q		Нұр-Сұлтан	Қарағанды	Нұр-Сұлтан	Жезқазған			Балхаш	Балхаш	Ақтоғай	Саршаған	Шығанақ	Ақтоғай		Шығанақ
8	L	0	217	603	782	1201	∞	∞	745	808	1117	879	1080	1161	∞	1234
	Q		Нұр-Сұлтан	Қарағанды	Нұр-Сұлтан	Жезқазған			Балхаш	Балхаш	Ақтоғай	Саршаған	Шығанақ	Ақтоғай		Шығанақ
9	L	0	218	604	783	1202	∞	∞	746	809	1118	880	1081	1159	∞	1234
	Q		Нұр-Сұлтан	Қарағанды	Нұр-Сұлтан	Жезқазған			Балхаш	Балхаш	Ақтоғай	Саршаған	Шығанақ	Ақтоғай		Шығанақ
10	L	0	219	605	784	1198	∞	∞	747	810	1119	881	1082	1160	1259	1234
	Q		Нұр-Сұлтан	Қарағанды	Нұр-Сұлтан	Жезқазған			Балхаш	Балхаш	Ақтоғай	Саршаған	Шығанақ	Ақтоғай	Сарыөзек	Шығанақ
11	L	0	220	606	785	1199	1649	1652	748	811	1120	882	1083	1161	1259	1234
	Q		Нұр-Сұлтан	Қарағанды	Нұр-Сұлтан	Жезқазған	Қызылорда	Қызылорда	Балхаш	Балхаш	Ақтоғай	Саршаған	Шығанақ	Ақтоғай	Сарыөзек	Шығанақ

1 – кесте.

Дейкстра алгоритмі бойынша 5 қадамның бәрін орындап біркен соң, бізде жауабы шықты. Нұр-Сұлтаннан Алматыға дейінгі ең қысқа жолдың маршруты:

Нұр-Сұлтан → Қарағанды → Балхаш → Саршаған → Шығанақ → Алматы

Осы маршруттың ұзындығы 1234 км-ге тең.

1. Шапоров С. Д. Дискретная математика. Курс лекций и практических занятий. Учебное пособие. 2006.
2. Айтенова М. С. Дискреттік математика. Оқу құралы. 2013.
3. [<https://habr.com/ru/post/111361/>]
4. [<https://prog-cpp.ru/deijkstra/>]
5. Новиков Ф.А. Дискретная математика для программистов. Учебник. 2009.

ПОКАЗАТЕЛИ ДИНАМИКИ

КАМАЛИТДИНОВА Е.

студентка группы УА-18-2

АБДРАХМАНОВА Г.М.

магистр естественных наук,

Преподаватель кафедры высшей математики

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассказывается о показателях динамики.

Ключевые слова: динамика, абсолютный прирост, темп роста, темп прироста.

В современном мире экономика занимает главную позицию среди факторов, влияющих на жизнь человечества. Открывается и функционирует много производств, организаций и фирм. Их главной задачей является получение прибыли. Для этого необходимо правильное и полноценное использование всех ресурсов. Так же предпринимателям необходимо знать возрастает ли их производительность, и с какой скоростью.

Динамика – это изменение некоторых показателей за определенный промежуток времени.

У динамики существуют три основных показателя:

- абсолютный прирост

- темп роста

- темп прироста

Все показатели динамики могут быть трех видов:

- Базисный показатель. Он вычисляется путем сравнения текущего уровня ряда с уровнем, который взят за базу.

- Цепной показатель. Он вычисляется путем сравнения текущего уровня ряда с предыдущим уровнем.

- Средний показатель. Он выражает среднее изменение исследуемого показателя.

Абсолютный прирост выражает изменение уровня временного ряда за определенный промежуток времени. Способ вычисления цепного абсолютного прироста: разница между текущим уровнем ряда и предыдущим уровнем ряда. Способ вычисления базисного абсолютного прироста: разница между текущим уровнем ряда и базисным уровнем ряда. Способ вычисления среднего абсолютного прироста: (последний уровень ряда – первый уровень ряда)/количество уровней ряда – 1.

Темп роста выражает увеличение или уменьшение уровня ряда в процентном выражение. Способ вычисления цепного темпа роста: текущий уровень ряда деленный на предыдущий уровень ряда и умноженный на 100 процентов. Способ вычисления базисного темпа роста: текущий уровень ряда, деленный на базисный уровень ряда и умноженный на 100 процентов. Способ вычисления среднего темпа роста: разница между последним и

первым уровнем ряда, в степени равной количеству уровней ряда – 1, и умноженной на 100 процентов[1].

Темпы прироста характеризуют абсолютный прирост в относительных величинах . Исчисленный в процентах темп прироста показывает , на сколько процентов изменился сравниваемый уровень по отношению к уровню , принятому за базу сравнения . Способ вычисления цепного темпа прироста: цепной темп роста минус 100 процентов. Способ вычисления базисного темпа прироста: базисный темп прироста минус 100 процентов. Способ вычисления среднего темпа прироста: средний темп прироста минус 100 процентов[2].

Возьмем показатели количества выдаваемых услуг в Казахстане за 2014-2018 года.[3]

Таблица 1. Количество выдаваемых услуг в Казахстане за 2014-2018 года.

Год	2014	2015	2016	2017	2018
Объём (млн.тг.)	4775513,4	5317811,8	6153293	6816463	7334387,3

Вычислим по данным показателям абсолютный прирост, темп роста и темп прироста.

Таблица 2. Абсолютный прирост, темп роста и темп прироста выдаваемых услуг.

абсолютный прирост			темп роста			темп прироста		
базисный	цепной	средний	базисный	цепной	средний	базисный	цепной	средний
		639718,5			3999,56			3899,56
542298,4	542298,4		111,3558	111,3558		11,35581	11,35581	
835481,2	1377780		115,711	128,8509		15,711	28,85092	
663170	2040950		110,7775	142,7378		10,77748	42,7378	
517924,3	2558874		107,5981	153,5832		7,598139	53,58322	

С помощью этих показателей мы можем спрогнозировать примерный объём услуг за 2020 год и узнать объём услуг за 2019 год. Для этого нам нужно увидеть график показателей объёма услуг.

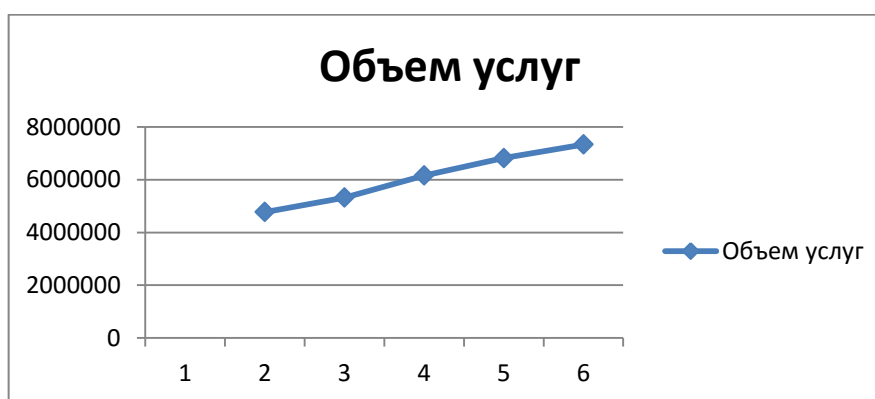


Рисунок 1.График объёма выдаваемых услуг за 2014-2018 года

Так как динамика ряда близка к линейному развитию, то для определения прогнозного значения используем средний абсолютный прирост. Вычислим объём выданных услуг за 2019 год с помощью суммы последнего уровня временного ряда и среднего абсолютного прироста. Так же мы спрогнозируем объём услуг, которые будут выданы в 2020 году.

Проведя данные вычисления мы получим что объём выданных услуг за 2019 год равен 7974106 млн.тг., а за 2020 год 8613824 млн.тг.

Таким образом с помощью показателей динамики можно спрогнозировать будущие значения исследуемых показателей.

Список литературы:

1. <http://univer-nn.ru/statistika/pokazateli-dinamiki-temp-rosta-i-prirosta/>
2. https://studopedia.ru/3_103342_statisticheskie-pokazateli-dinamiki.html
3. <https://stat.gov.kz/official/industry/20/statistic/8>

ДВОЙСТВЕННЫЙ СИМПЛЕКС МЕТОД

СИГАЕВА Д.

студентка группы Ф-18-2

РАКИШЕВА Н.К.

магистр естественных наук, преподаватель

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассмотрен двойственный метод на примере составления дневного рациона питательных веществ при минимальных денежных затратах.

Ключевые слова: целевая функция, симплекс-таблица.

Смысл двойственного симплекс-метода заключается в том, что вместо прямой задачи решают двойственную при помощи обычного симплекс-метода. Затем по решению двойственной задачи находят оптимальное решение прямой. Для этого устанавливается соответствие между переменными прямой и двойственной задач. Исходным переменным прямой задачи ставятся в соответствие дополнительные переменные двойственной, а дополнительным переменным исходной задачи ставятся в соответствие исходные переменные задачи прямой.

При откорме животных каждое животное ежедневно должно получить не менее 9 ед. питательного вещества А, не менее 6 ед. вещества В и не менее 5 ед. вещества С. Указанные питательные вещества содержат три вида корма. Содержание единиц питательных веществ в 1 кг каждого из видов корма приведено в таблице:

Питательные вещества	Количество единиц питательных веществ в 1 кг корма			
	1	2	3	4
А	1	1	1	0
В	5	-2	6	1
С	4	-3	5	1

Составить дневной рацион, обеспечивающий получение необходимого количества питательных веществ при минимальных денежных затратах, если цена 1 кг корма 1 вида составляет 5 ден.ед., корма 2 вида – 4 ден.ед., 3 вида – 4 ден.ед. и корма 4 вида – 1 ден.ед.

Обозначим через x_1, x_2, x_3, x_4 количество корма каждого вида. Тогда условия задачи запишутся следующей системой неравенств

$$\begin{cases} x_1 + x_2 + x_3 \geq 9 \\ 5x_1 - 2x_2 + 6x_3 + x_4 \geq 6 \\ 4x_1 - 3x_2 + 5x_3 + x_4 \geq 5 \end{cases}$$

$$x_1, x_2, x_3, x_4, x_5 \geq 0.$$

Целевая функция задачи будет иметь вид:

$$f(\bar{x}) = 5x_1 + 4x_2 + 4x_3 + x_4 \rightarrow \min$$

Приведем задачу к каноническому виду с помощью дополнительных переменных x_5, x_6, x_7 . Так как левая часть неравенств в системе ограничений превышает правую, то необходимо из левой части каждого неравенства вычесть дополнительную переменную

$$\begin{cases} x_1 + x_2 + x_3 - x_5 = 9 \\ 5x_1 - 2x_2 + 6x_3 + x_4 - x_6 = 6 \\ 4x_1 - 3x_2 + 5x_3 + x_4 - x_7 = 5 \end{cases}$$

$$x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6, x_7 \geq 0.$$

В целевую функцию дополнительные переменные вводятся с нулевыми коэффициентами. Для получения базисных переменных каждое уравнение системы ограничений умножаем на (-1). Таким образом, получаем следующую задачу:

$$f(\bar{x}) = 5x_1 + 4x_2 + 4x_3 + x_4 + 0 \cdot x_5 + 0 \cdot x_6 + 0 \cdot x_7 \rightarrow \min$$

$$\begin{cases} -x_1 - x_2 - x_3 + x_5 = -9 \\ -5x_1 + 2x_2 - 6x_3 - 4x_4 + x_6 = -6 \\ -4x_1 + 3x_2 - 5x_3 - x_4 + x_7 = -5 \end{cases}$$

$$x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6, x_7 \geq 0.$$

Таблица 1. Заполняем первую симплекс - таблицу.

Базис	C_B	\bar{B}	5	4	4	1	0	0	0
			x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7
x_5	0	-9	-1	-1	-1	0	1	0	0
x_6	0	-6	-5	2	-6	-1	0	1	0
x_7	0	-5	-4	3	-5	-1	0	0	1
Δ_j		0	-5	-4	-4	-1	0	0	0

Определяем первое опорное решение и соответствующее ему значение целевой функции: $\bar{x}_1 = (0; 0; 0; 0; -9; -6; -5)$, $f(\bar{x}_1) = 0$ так как не выполняется условие неотрицательности значений переменных x_5, x_6, x_7 , то найденный опорный план не является оптимальным.

Переходим к следующей симплекс-таблице. Определим разрешающий элемент, находящийся на пересечении разрешающей строки и разрешающего столбца:

-разрешающая строка определяется наибольшим по абсолютной величине отрицательным значением столбца свободных членов $\max(|-9|; |-6|; |-5|)=9$. Значит в качестве разрешающей строки следует принять строку переменной базисной переменной x_5 .

-разрешающий столбец минимальным отношением отрицательных элементов строки оценок к отрицательным элементам разрешающей строки $\min\left(\frac{-5}{-1}; \frac{-4}{-1}; \frac{-4}{-1}\right) = 4$. Таким образом, столбец переменной x_2 является разрешающим столбцом.

В базисе вектор x_5 заменяем на вектор x_2 и пересчитываем новую симплекс-таблицу по методу Жордана-Гаусса:

Таблица 2. Заполняем вторую симплекс - таблицу.

Базис	C_B	\bar{B}	5	4	4	1	0	0	0
			x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7
x_2	4	9	1	1	1	0	-1	0	0
x_6	0	-24	-7	0	-8	-1	2	1	0
x_7	0	-32	-7	0	-8	-1	3	0	1
Δ_j		36	-1	0	0	-1	-4	0	0

Выписываем решение $\bar{x}_2 = (0; 9; 0; 0; 0; -24; -32)$, $f(\bar{x}_2) = -36$, которое также не является оптимальным, т.к. $x_6; x_7 \leq 0$. Следовательно, строка переменной x_7 и будет разрешающей строкой. Согласно критерию $\min\left(\frac{-1}{-7}; \frac{-1}{-1}; \frac{-4}{3}\right) = \min\left(7; 1; \frac{-4}{3}\right) = 1$, столбец переменной x_4 является разрешающим столбцом.

В базисе вектор x_7 заменяем на вектор x_4 и пересчитываем новую симплекс-таблицу по методу Жордана-Гаусса:

Таблица 3. Заполняем третью симплекс - таблицу.

Базис	C_B	\bar{B}	5	4	4	1	0	0	0
			x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7
x_2	4	9	1	1	1	0	-1	0	0
x_6	0	8	0	0	0	0	-1	1	-1
x_4	1	32	7	0	8	1	-3	0	-1
Δ_j		68	6	0	8	0	-7	0	-1

Выписываем решение $\bar{x}_3 = (0; 9; 0; 32; 0; 8; 0)$, $f(\bar{x}_3) = 68$, которое также не является оптимальным. Следовательно, строка переменной x_4 и будет разрешающей строкой. Согласно критерию $\min\left(\frac{6}{7}; \frac{8}{8}; \frac{-7}{-3}\right) = 1$, столбец переменной x_3 является разрешающим столбцом.

Таблица 4. Заполняем следующую симплекс-таблицу:

Базис	C_B	B	5	4	4	1	0	0	0
			x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7
x_2	4	5	1/8	1	0	-1/8	-5/8	0	1/8
x_6	0	8	0	0	0	0	-1	1	-1
x_3	4	4	7/8	0	1	1/8	-3/8	0	-1/8
Δ_j		36	-1	0	0	-1	-4	0	0

Полученное решение является оптимальным $\bar{x}_{\text{опт}} = (0; 5; 4)$, $f_{\min} = 36$, т.к. удовлетворяет критериям оптимальности.

Список литературы

1. Емелина Н.К., «Методы принятия оптимальных решений», 2014 год.
2. Емелина Н.К., Козлова Н.Г. «Методы принятия оптимальных решений», 2016 год.

ИНТЕГРАЛЬНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ЛАПЛАСА

ФАТХУЛЛИНА Р.

студентка группы ЛОГ-19-2

ИГИЛИК С.И.

магистр педагогических наук

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г.Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В статье рассмотрены определения и свойства интегральных преобразований, в частности методы интегральных преобразований Лапласа, наглядный пример по данной теме.

Ключевые слова: Интегральные преобразования, Лаплас, краевая задача, математическая физика, косинус-преобразование, синус-преобразование, прямое преобразование, обратное преобразование.

Интегральные преобразования приобрели особую актуальность в связи с многочисленными приложениями, содержащими уравнения в частных производных, которые являются основой большинства математических моделей физических процессов и прикладных задач в различных областях естествознания и техники

Лаплас Пьер Симон (1749-1727) – французский математик, физик и астроном, создал метод решения уравнений в частных производных – метод каскадов. Этот метод положил начало методу интегральных преобразований Лапласа.

Пусть заданная функция $f(t)$ действительной переменной t , $0 \leq t < \infty$, удовлетворяет следующим условиям:

- 1) $f(t)$ непрерывна всюду, кроме, быть может, конечного числа точек разрыва I-го рода;
- 2) существуют постоянные $M > 0$, $S_0 > 0$ такие, что $|f(t)| < Me^{S_0 t}$ для любого t .

В этих предположениях интеграл

$$F(p) = \int_0^{\infty} e^{-pt} f(t) dt$$

Прямое преобразование Фурье:

$$F(s) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^{\infty} e^{-ist} f(t) dt$$

Обратное преобразование Фурье (обращение преобразования Фурье:

$$f(t) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^{\infty} e^{ist} F(s) ds$$

Задача 1. Пользуясь интегральным преобразованием Лапласа, решить краевую задачу:

$$u_{xx} + u_{xt} = 0, \quad 0 < x, t < \infty \quad (1.2.1)$$

$$u(0, t) = \psi(t), \quad u_x(0, t) = 0, \quad (1.2.2)$$

$$u(x, 0) = \varphi(x), \quad \varphi(0) = \psi(0) = 0 \quad [8, \text{с. 129}]. \quad (1.2.3)$$

Решение: 1. Применяя прямое преобразование Лапласа по переменной x

$$\tilde{u}(p, t) = \int_0^{\infty} e^{-px} u(x, t) dx \quad [9, \text{с. 73}],$$

получим

$$\begin{aligned} u_{xx}: \int_0^{\infty} e^{-px} u_{xx}(x, t) dx &= e^{-px} u_x(x, t) \Big|_0^{\infty} + p \int_0^{\infty} e^{-px} u_x(x, t) dx = \\ &= p e^{-px} u_x(x, t) \Big|_0^{\infty} + p^2 \tilde{u}(p, t) = -p\psi(t) + p^2 \tilde{u}(p, t); \end{aligned}$$

$$\Rightarrow u_{xx} \div -p\psi(t) + p^2 \tilde{u}(p, t);$$

$$\begin{aligned} u_{xt}: \int_0^{\infty} e^{-px} u_{xt}(x, t) dx &= e^{-px} u_t(x, t) \Big|_0^{\infty} + p \int_0^{\infty} e^{-px} u_t(x, t) dx = \\ &= -\psi'(t) + p \tilde{u}_t(p, t); \end{aligned}$$

$$\Rightarrow u_x \div -\psi'(t) + p \tilde{u}_t(p, t);$$

Использование условия (1.2.3) позволяет придти к следующему:

$$-p\psi(t) + p^2 \tilde{u}(p, t) - \psi'(t) + p \tilde{u}_t(p, t) = 0,$$

$$p \tilde{u}_t(p, t) + p^2 \tilde{u}(p, t) = p\psi(t) + \psi'(t) \quad (p \neq 0);$$

$$\tilde{u}_t(p, t) + p \tilde{u}(p, t) = \psi(t) + \psi'(t)/p;$$

$$u(x, 0) = \varphi(x) \div \int_0^{\infty} e^{-px} u(x, 0) dx = \int_0^{\infty} \varphi(x) e^{-px} dx;$$

\Rightarrow Начальное условие

$$u(x, 0) = \varphi(x), \quad \varphi(0) = \psi(0) = 0 \div \tilde{u}(p, 0) = \Phi(p);$$

Исходная задача примет вид:

$$\tilde{u}_t(p, t) + p \tilde{u}(p, t) = \psi(t) + \psi'(t)/p;$$

$$\tilde{u}(p, 0) = \Phi(p).$$

2.

$$\hat{u}(p, s) = \int_0^{\infty} e^{-st} \tilde{u}(p, t) dt;$$

$$\tilde{u}(p, t): \int_0^{\infty} e^{-st} \tilde{u}(p, t) dt = e^{-st} \tilde{u}(p, t)|_0^{\infty} + s \hat{U}(p, s) = -\phi(p) + s \hat{u}(p, s)$$

$$\Rightarrow \tilde{u}(p, t) \div -\phi(p) + s \hat{u}(p, s)$$

$$p \tilde{u}(p, t) \div p \hat{u}(p, s);$$

$$\psi(t) \div \psi(s) = \int_0^{\infty} e^{-st} \psi(t) dt;$$

$$\frac{\psi'(t)}{p} \div \frac{1}{p} \int_0^{\infty} e^{-st} \psi'(t) dt = \frac{1}{p} \left(e^{-st} \psi'(t)|_0^{\infty} + s \int_0^{\infty} e^{-st} \psi(t) dt \right) = \frac{s}{p} \psi(s)$$

$$\Rightarrow \frac{\psi'(t)}{p} \div \frac{s}{p} \psi(s);$$

Тогда задача примет вид:

$$-\phi(p) + s \hat{u}(p, s) + p \hat{u}(p, s) = \psi(s) + \frac{s}{p} \psi(s);$$

$$\Rightarrow \hat{u}(p, s) = \frac{\psi(s)}{p} + \frac{\phi(p)}{p+s}.$$

3.

$$\tilde{u}(p, t) = \frac{1}{2\pi j} \int_{c-j\infty}^{c+j\infty} e^{st} \hat{u}(p, s) ds;$$

$$\frac{\psi(s)}{p} \div \frac{\psi(t)}{p};$$

$$\frac{\phi(p)}{p+s} \div \phi(p) e^{-pt} \quad \left(\frac{1}{s+p} \div e^{-pt} \right).$$

$$\Rightarrow \tilde{u}(p, t) = \frac{\psi(t)}{p} + \phi(p) e^{-pt}.$$

4.

$$\tilde{u}(p, t) = \frac{1}{2\pi j} \int_{c-j\infty}^{c+j\infty} e^{px} \tilde{u}(p, t) dp;$$

$$\frac{\psi(t)}{p} \div \psi(t) \quad \left(\frac{1}{p} \div 1 \right).$$

$$\phi(p) e^{-pt} \div \phi(x) * \delta(x-t) \quad (e^{-pt} \div \delta(x-t)).$$

$$\Rightarrow u(x, t) = \psi(t) + \varphi(x) * \delta(x - t) = \psi(t) + \begin{cases} \varphi(x - t), & x - t > 0; \\ 0, & x - t < 0; \end{cases}$$

$$\Rightarrow \text{Ответ: } \begin{cases} \psi(t) + \varphi(x - t), & x - t > 0 \\ \psi(t), & x - t < 0 \end{cases} = U(x, t);$$

Примечание: $\varphi(x) * \delta(x) = \varphi(x), x > 0$

$$\varphi(x) * \delta(x - t) = \begin{cases} \psi(t) + \varphi(x - t), & x - t > 0 \\ 0, & x - t < 0; \end{cases}$$

С помощью интегрального преобразования задачу преобразуют так, чтобы исключить дифференцирование по одной из переменных и прийти к более простой задаче относительно преобразованной функции. Найдя последнюю, с помощью обратного преобразования определяют неизвестную функцию, являющуюся решением первоначальной задачи. При необходимости интегральные преобразования применяют повторно, последовательно, исключая дифференциальные операции по ряду переменных. Решив преобразованную задачу, последовательно осуществляют обратные преобразования, получая в итоге искомую функцию.

Список литературы

1. Князев П. Н. Интегральные преобразования. – М.: Едиториал УРСС, – 2000. – 200с.
2. Бородин А. И., Бугай А. С. Выдающиеся математики. – М: Просвещение, – 1979. – 204с.
3. Галицын А. С. Интегральные преобразования и специальные функции. – Киев: Наук. думка, – 1976. – 282 с.
4. Волков И. К., Канатников А. Н. Интегральные преобразования и операционное исчисление. – М: Издательство МГТУ им. Баумана – 2002. – 228с.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ТОВАРООБОРОТА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

ФЕДЕНЬКО А.

студентка группы УА-18-2

АБДРАХМАНОВА Г.М

магистр естественных наук,

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. Прогнозирование товарооборота в РК с помощью линейного, параболического тренда.

Ключевые слова. Внешнеторговый оборот, временной ряд, линейный тренд, параболический тренд, анализ, модель.

Товарооборот является экономическим показателем, который отражает объем товаров, проданных и приобретенных за наличный расчет за определенный период времени, то есть общую себестоимость продаж производственного оборудования и товаров народного потребления. [1].

Товарооборот можно спрогнозировать разными методами: прогнозирование с помощью временных рядов, прогнозирование на основе линейного и параболического тренда.

Для разработки прогнозов определенный интерес представляют данные о развитии объекта в течение времени. Любой метод прогнозирования предполагает, что закономерность развития, действовавшая в прошлом, сохранится и в прогнозируемом будущем, т.е. прогноз основан на экстраполяции этой закономерности на будущее.

Временной ряд — это упорядоченная во времени совокупность измерений одной из характеристик исследуемого объекта (y_t), t – порядковый номер анализируемого периода[2].

Для начала прогнозирования внешнего товарооборота в РК воспользуемся данными о предыдущих годах с сайта Комитета статистики РК [3].

Таблица 1. Данные за 2012-2019 г.г. о товарообороте в РК

год	t	y_t , тыс.долл.США
2012	1	132 807 245,30
2013	2	133 505 942,40
2014	3	120 755 337,90
2015	4	76 523 530,80
2016	5	62 113 651,00
2017	6	78 102 888,60
2018	7	94 769 740,80
2019	8	96 079 599,80

Прогнозирование на основе линейного тренда. Оценка параметров уравнения линейного тренда производится по методу наименьших квадратов на основании системы нормальных уравнений:

$$\begin{cases} na_0 + a_1 \sum_{i=1}^n t_i = \sum_{i=1}^n y_i \\ a_0 \sum_{i=1}^n t_i + a_1 \sum_{i=1}^n t_i^2 = \sum_{i=1}^n t_i y_i \end{cases}$$

Где n -число уровней ряда динамики; y_t -фактические уровни ряда динамики; t - условное обозначение фактора времени порядковыми номерами. Отсчет времени начинается с единицы. Для автоматического расчета параметров мы можем применить функцию Анализ данных в среде Exesel (Рисунок 1).

K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U
	линейная модель									
	SUMMARY OUTPUT									
	Regression Statistics									
	Multiple R	0,638612593								
	R Square	0,407826044								
	Adjusted R Square	0,309130385								
	Standard Error	22512068,63								
	Observations	8								
	ANOVA									
		df	SS	MS	F	Significance F				
	Regression	1	2,09E+15	2,09E+15	4,132158	0,088324				
	Residual	6	3,04E+15	5,07E+14						
	Total	7	5,13E+15							
		Coefficients	Standard Error	t Stat	P-value	Lower 95%	Upper 95%	Lower 95%	Upper 95%	
	Intercept	131107693,2	17541263	7,474245	0,000296	88185770	1,74E+08	88185770	1,74E+08	
	t	-7061211,36	3473688	-2,03277	0,088324	-1,6E+07	1438596	-1,6E+07	1438596	

Рисунок 1. Нахождение параметров линейной модели с помощью анализа данных в Excel.

В результате получаем следующее уравнение линейного тренда:

$$y_t = 131107693,2 - 7061211,36 \cdot t.$$

Для определения прогноза показателя надо подставить в полученную модель соответствующее значение временного параметра ($t=9$):

$$y_t = 131107693,2 - 7061211,36 \cdot 9 = 67556790,96.$$

Тогда прогнозное значение товарооборота будет составлять 67 556 790,96 тыс. долл.США.

Построим график линии тренда (Рисунок 2).

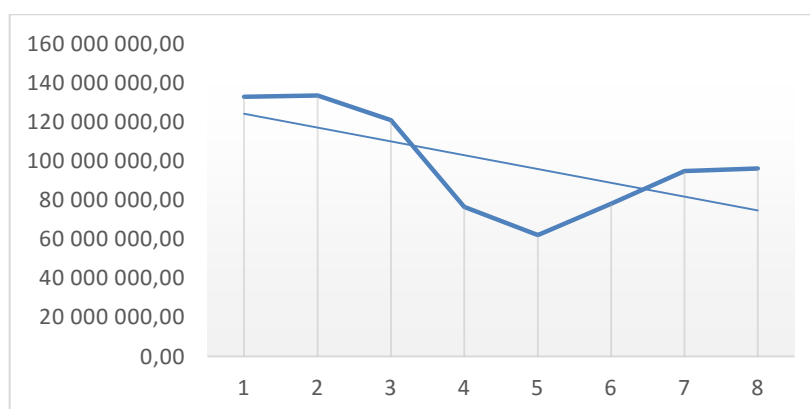


Рисунок 2. Линейный тренд, описывающий товарооборот в РК.

Прогнозирование на основе параболического тренда. Система нормальных уравнений для оценки параметров параболического тренда имеет следующий вид:

$$\begin{cases} na_0 + a_1 \sum_{i=1}^n t_i + a_2 \sum_{i=1}^n t_i^2 = \sum_{i=1}^n y_i \\ a_0 \sum_{i=1}^n t_i + a_1 \sum_{i=1}^n t_i^2 + a_2 \sum_{i=1}^n t_i^3 = \sum_{i=1}^n t_i y_i \\ a_0 \sum_{i=1}^n t_i^2 + a_1 \sum_{i=1}^n t_i^3 + a_2 \sum_{i=1}^n t_i^4 = \sum_{i=1}^n t_i^2 y_i \end{cases}$$

Где n -число уровней ряда динамики; y_t -фактические уровни ряда динамики; t - условное обозначение фактора времени порядковыми номерами. Отсчет времени начинается с единицы. Для автоматического расчета параметров мы можем применить функцию Анализ данных в среде Excel.

J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T
		параболическая модель								
		SUMMARY OUTPUT								
		Regression Statistics								
		Multiple R	0,864149416							
		R Square	0,746754213							
		Adjusted R Square	0,645455899							
		Standard Error	16126959,31							
		Observations	8							
		ANOVA								
			df	SS	MS	F	Significance F			
		Regression	2	3,83E+15	1,92E+15	7,371833	0,032274			
		Residual	5	1,3E+15	2,6E+14					
		Total	7	5,13E+15						
			Coefficients	Standard Error	t Stat	P-value	Lower 95%	Upper 95%	Lower 95,0%	Upper 95,0%
		Intercept	179386533,4	22499441	7,972933	0,000501	1,22E+08	2,37E+08	1,22E+08	2,37E+08
		t	-36028515,49	11471159	-3,14079	0,025643	-6,6E+07	-6540962	-6,6E+07	-6540962
		t^2	3218589,348	1244222	2,586829	0,049025	20215,07	6416964	20215,07	6416964

Рисонок 3. Нахождение параметров параболической модели с помощью анализа данных в Excel.

Таким образом, уравнение параболического тренда примет вид:

$$y_t = 179386533,4 - 36028515,49t + 3218589,348t^2.$$

Для определения прогноза показателя надо подставить в полученную модель соответствующее значение временного параметра ($t=9$).

$$y_t = 179386533,4 - 36028515,49 \cdot 9 + 3218589,348 \cdot 9^2 = 115835631,2.$$

Тогда прогнозное значение товарооборота будет составлять 115835631,2 тыс.долл.США.

Построим график линии тренда (Рисунок 4).

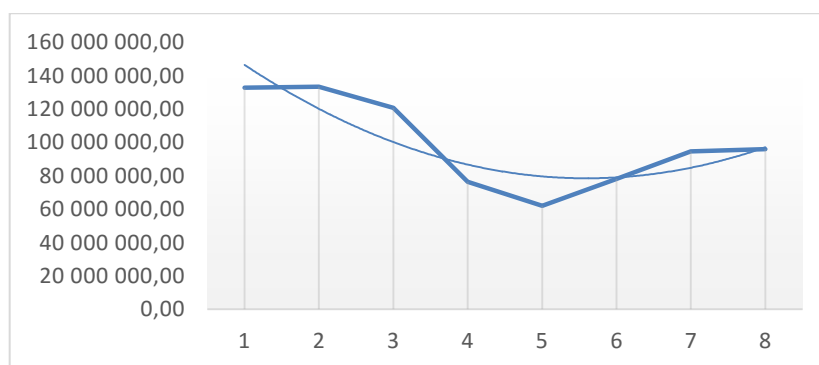


Рисунок 4. Параболический тренд, описывающий товарооборот в РК.

Проведя анализ прогнозов на основе двух выше представленных моделей, прослеживается явное превосходство параболической модели в описании данного временного ряда. Так как коэффициент корреляции в параболической модели составляет - 0,75, а в линейной- 0,41. Кроме того, коэффициент детерминации для параболической модели больше аналогичного показателя для линейной модели. На основании этих данных более подходящей моделью для выбора прогнозного значения товарооборота в Республике Казахстан будет являться параболический тренд.

Список литературы:

1. <http://univer-nn.ru/statistika/pokazateli-dinamiki-temp-rosta-i-prirosta/>
2. https://studopedia.ru/3_103342_statisticheskie-pokazateli-dinamiki.html
3. <https://stat.gov.kz/official/industry/20/statistic/8>